

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 4(23)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2009

УДК 330-339; 321.7; 159.9

ББК 65.9(4УКР)я43

М43

Редакційна колегія

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф. — головний редактор

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора

Саєвич 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., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Радзівський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., 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, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. 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., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Сіньов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. 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

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 28 жовтня 2009 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

Наукові праці МАУП / Редкол.: В. Б. Захожай (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. —

ISBN 966-608-120-2

К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2009. — Вип. 4(23). — 288 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

ISBN 978-617-02-0026-6

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 978-617-02-0026-6

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2009

© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2009

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	5	Миронюк Т. О. <i>Імперативи сталого розвитку і глобальні тенденції на міжнародних ринках туристичних послуг</i>	78
Альошін В. І. <i>Соціальна природа явищ системної кризи в Україні</i>	5	Калачова Т. А. <i>Сутність і методи оптимізації оподаткування: деякі аспекти</i>	87
Дікарев О. І. <i>Сек'юритизація політичних ризиків енергетичних проектів у регіонах Балтійського, Каспійського, Чорного морів: глобалізація, регіоналізація, локалізація</i>	12	Діденко Є. О. <i>Чинники вдосконалення управління якістю послуг пасажирського автотранспорту</i>	92
Юсеф Н. Н., Гараханлу Фарназ <i>Аналіз розвитку економіки Ірану та її перспективи в умовах світової кризи</i>	20	Товт О. М. <i>Зарубіжний досвід досягнення соціального забезпечення та ефективного економічного управління</i>	96
Дурбало О. В. <i>Формування молодіжної сімейної політики в Україні</i>	25	Палиця О. В. <i>Ринок праці: сутнісні ознаки, структура і механізми державного регулювання</i>	106
Задорожний В. П. <i>Загальна характеристика та визначення процесів інвестування в сучасній економіці</i>	34	Нельга В. В. <i>Экономическая природа и факторы экономической эффективности производства и хозяйствования в рыночной экономике</i>	114
Баклагов Ю. Б. <i>Формування основ місцевого самоврядування і перспективи їх розвитку в Україні</i>	40	Каримли Эльмир Байрам оглы <i>Влияние различия культур на ведение внешнеэкономической деятельности</i>	120
Будяков М. О. <i>Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю: світовий досвід для України</i>	46	Бердянська А. В. <i>Становлення, розвиток і сегменти іпотечного ринку України</i>	123
Дукоскі С. <i>Гіньова економіка: природа, концептуальні підходи та історичні етапи</i>	50	Ейсмонт В. С. <i>Особливості державного регулювання економіки і зовнішнього сектора США</i>	132
Грозов Г. Д. <i>Соціально-економічна інфраструктура регіону як об'єкт державного управління</i>	59	Дрига С. Г. <i>Макрорівневі та інструментальні функції малого підприємництва як сценарні драйвери державної політики його розвитку</i>	138
Боева Т. І. <i>Велика роль земств у розвитку Донеччини наприкінці XIX – на початку XX ст.</i>	66		
Наумчук О. В. <i>Капітал підприємства як об'єкт управління</i>	70		

УДК 303.445.23:338.124.4

В. І. АЛЬОХІН

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

СОЦІАЛЬНА ПРИРОДА ЯВИЩ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 5–11

Розглядаються соціальні аспекти державного антикризового управління.

Сучасне українське суспільство — це суспільство перехідної доби, системних змін, що їх переживають суспільство і держава у своєму історичному просуванні від тоталітаризму до демократії. Цей період супроводжується складними кризовими явищами в суспільстві та державі, що потребують державного антикризового управління, зниження деструктивного кризового потенціалу, пошуку адекватних методик переведення негативних колізій у русло соціально прийнятних форм, знаходження можливостей для ефективного діагностування, прогнозування й попередження небажаних зіткнень у суспільстві.

Державне антикризове управління особливо актуальне для органів державного управління, які, з одного боку, претендують на виконання організаційних і координаційних функцій в усій структурі соціальних взаємодій, а з іншого — самі є окремими суб'єктами соціальних взаємодій та потребують раціоналізації власних практик. Саме на органи державного управління покладається основний вантаж відповідальності за результат перетворень, що здійснюються, за формування стійкості та стабільності соціального порядку.

Руйнування системи державного управління — це те, з чого починається будь-яка радикаль-

на зміна суспільно-політичного устрою. Вона вивільняє енергію спонтанних перетворень. Ці перетворення, що не стримуються старими юридичними нормами, які втрачають силу, на перших стадіях переходу до нової формації продукують кризу суспільних відносин.

Американський дослідник Т. Парсонс стверджує, що напруженість існує на всіх рівнях соціальної дії. Н. Смелзер вказує на її існування в будь-якій точці системи й у всіх компонентах соціальної дії. Вони вважають, що соціальна напруженість зумовлена внутрішньосистемними змінами та змінами системи в цілому. Постаючи важливою характеристикою кризових відносин, напруженість, на думку Т. Парсонса, нав'язується елементами ірраціональної поведінки. Дослідник Н. Смелзер вважає, що накопичення напруженості не є хаотичним, а розвивається за принципом “додавання до вартості”. При цьому у разі виникнення кризових ситуацій неможливо передбачити, спрогнозувати наслідки, що здебільше залежать від співвідношення негативної та позитивної оцінок ситуації, яка перетворюється на ворожість та насильство [10; 20].

Мета розвитку суспільства в рамках даного підходу — якнайшвидше усунення “соціальних

патологій”, тобто відновлення й підтримання соціального порядку, стійкості системи.

На думку Дж. Рекса, відсутність інтеграції — “не безлад”, а відбиття конфліктогенної суті суспільства, економічної нерівності, статусних відмінностей і боротьби за владу; стабільність — наслідок безперервного конфлікту й відповідного цьому конфлікту придушення незадоволення нижчих страт вищими, а соціальні зміни — результат низки конфліктів з приводу влади між соціальними групами [19].

На думку П. Блау, соціальна напруженість — це динамічна змінна, що залежить від соціальної ситуації. Її неможливо уникнути, але її рівень обмежується ціннісно-нормативним регулюванням соціальних “контактів” [23].

У політичній сфері, на думку А. Здравомислова, М. Павловського, С. Телешуна та ін., існує два основних напрями виникнення й розвитку соціально-політичної напруженості: з приводу легітимності влади та обсягу владних повноважень [9; 16; 22].

Російські та вітчизняні науковці Є. Головаха, Н. Паніна, Л. Гордон, А. Кінсбурський, С. Телешун відзначають, що основна лінія соціальної напруженості проходить саме між державною владою на всіх рівнях і основною масою населення [5; 6].

Кризову парадигму в теорії перехідних суспільств, концепції модернізації, концепції постіндустріального суспільства розвивали М. Леві, Г. Алмонд, Р. Даль, Ф. Риггс, У. Ростоу, С. Хантінгтон та інші західні науковці на прикладах суспільств “третього світу”. На їхню думку, ескалації, соціальні кризи в перехідні періоди розвитку суспільства — закономірний та невідворотний процес, який є наслідком соціальних змін системного плану. Їх основна причина — зіткнення між “силами традиції та модернізації”, вторгнення готових моделей “модернізованих” суспільств (технологій, інститутів, правових норм тощо), які, з одного боку, “підривають” структуру “немодернізованих” суспільств, а з іншого — перетворюють їх на “модернізовані”. М. Леві, наприклад, вказує, що в результаті такого роду штучного схрещування все суспільство на всіх рівнях відчуває сильну напруженість, а всі його елементи втрачають стійкість, бо шматуються суперечностями [29]. С. Хантінгтон вказує, що процес модернізації стимулює участь у політичному житті нових соціальних груп [28]. Г. Алмонд підкреслює вплив процесів модернізації на “політичну, громадянську культуру” [26]. В. Ростоу відзначав найваж-

ливішу причину — “зрушення в психології” всього соціуму [30].

Теоретики постіндустріального суспільства Д. Белл, Г. Кан, А. Тофлер, А. Турен, А. Етціоні, розглядаючи переходи сучасних суспільств з індустріального стану в постіндустріальний, також дійшли висновку, що вони супроводжуються напруженостями та кризами, що ці процеси та їх загострення є показниками “перехідності” суспільств [26; 27].

Сучасні дослідження криз українських і російських науковців є фрагментарними. Виникли труднощі з розуміння та дослідження даного феномена: відсутнє адекватне визначення поняття “криза”, не розроблено стандартних показників її виміру, немає механізму впливу на її розвиток, зниження та уникнення.

Деякі аспекти державного антикризового управління розглядаються у працях російських науковців Е. Короткова, В. Мальцева, А. Соловійова та українського вченого А. Чернявського.

Серед вітчизняних науковців найбільш широко дослідженнями комунікативного простору його символічної, візуальної, морфологічної та комунікативної організації займається Г. Почепцов [17].

Ґрунтовними, на нашу думку, є дослідження фахівців Російської академії державної служби при Президенті Російської Федерації у галузі зв'язків з громадськістю в політиці та державному управлінні [1]. Актуальними є дослідження кризової комунікації російських науковців Д. Жовтуна, А. Зверинцева, С. Михайлова, Г. Ханова.

За радянських часів вважалося, що криза властива лише капіталістичній системі. Філософський словник того часу тлумачив, що настання кожного нового її етапу визначається якісною зміною місця і ролі капіталізму у світі. Це пов'язано з подальшим зміцненням позицій країн соціалізму, їх економічного і політичного впливу на хід світового розвитку, посилення робітничого та комуністичного рухів, боротьби народів держав, які звільнилися, масових демократичних рухів [24].

У минулому існували навіть такі теоретичні положення, що при соціалізмі немає криз, є лише “труднощі росту”. Вітчизняний науковець В. Василенко звертає увагу на те, що багато років у СРСР саме це поняття було швидше ідеологічним, ніж реальним фактором розробки економічної політики розвитку виробництва. З появою проблем на соціалістичних підприємствах труд-

нощі, що виникали, усувалися вищими державно-партійними органами. Держава, втручаючись в економіку того чи іншого підприємства, не допускала та й не могла допустити банкрутства. Не існувало навіть такого економічного поняття, як “банкрутство” [4].

Стає очевидним, що форми і методи соціального управління, які традиційно склалися за радянських часів, особливо в частині відносин держави та суспільства, не витримували стрімкого навантаження кризовими подіями і перебували у стані кризи, що загрожувала далеко не локальними соціальними катастрофами.

Проблема подолання та запобігання кризовим явищам розглядалась у працях зарубіжних дослідників. Так, Г. Спенсер [21, 1266–1369] досліджував процеси суспільної організації. Е. Дюркгейм [8, 351] вказував на неперервну змінність суспільств. В. Капустін [11, 51] розглядав соціальну упорядкованість соціальної системи. Проблему соціальної упорядкованості в умовах кризи досліджували російські науковці А. Богданов [2, 1–176; 3, 203–209] та В. Карпичев, основоположником якої був М. Ковалевський [13, 8].

Проблеми загострення суперечностей у соціально-економічній системі досліджує вітчизняний науковець В. Василенко, на думку якого криза, при широкому на неї погляді, так само потрібна системі, що розвивається, як і стабільний стан. Кризу слід розглядати як переламний момент у розвитку системи, що дає простір новому витку змін. Вона змінює тенденції життєдіяльності системи, тобто порушує її стійкість, радикальним чином її оновлює. Тому очисна сила кризи потрібна системі не менше, ніж спокійне безтурботне життя [4].

На жаль, до сьогодні не існує однозначної відповіді на питання: чи існують абсолютні показники кризи системи державного управління, чи вони є лише ситуативними показниками політичних процесів.

Доцільно згадати, що на початку XVI ст. Н. Макіавеллі писав: “А слід знати, що немає справи, якої ведення було б складнішим, наслідок сумнівнішим, а влаштування небезпечнішим, ніж зміна старих порядків новими. Адже перетворювач набуває ворогів у тих, кому вигідні старі порядки, та в’ялих захисників у тих, кому були б вигідні нові. В’ялість ця виникає частково зі страху перед супротивником, на чиему боці закони, частково з недовіри: адже люди не вірять у нове, доки за ним не стане тривалий досвід. Тому, коли прихильники старого бачать можливість напасти,

вони діють затаюто, в той час, коли прихильники нового захищаються в’яло, внаслідок чого покладається на них небезпечно” [14].

Актуальним є системний підхід у подоланні кризових явищ державного управління, методологічним напрямком пізнання природної, соціальної і духовної дійсності, в основі якого лежить розуміння об’єкта дослідження як системи. В соціальній практиці це комплексний вплив суб’єкта управління на об’єкт, у тому числі суб’єкта соціального управління на соціальні об’єкти. Такий підхід поставив перед нами завдання розкрити цілісність об’єкта (кризи), виявити різноманітність зв’язків у ньому та звести їх в єдину теоретичну конструкцію. Щоб аналізувати кризу в системі державного управління, слід побудувати принципово нові форми мислення, не лише незвичні, а й такі, що можуть суперечити здоровому глуздові та інтуїції, подолати фетишизм старих понятійних конструкцій.

Системний підхід в антикризовому управлінні має спрямовувати суб’єкта управління на розуміння цілісності об’єкта впливу, його взаємодії із суб’єктом, на цілісність соціального знання та комплексність використання засобів і способів управлінського впливу. Нинішні системні дослідження зорієнтовані не на систему в цілому, а на зміни системи, в яких нестійкість є посиленням зміни способу їх поведінки. Взаємозв’язок стійкості й нестійкості конкретизується в системному підході через поняття нелінійності. Наше мислення має бути відкритою системою, що допускає парадоксальність, неординарність, здатність до сприйняття нового.

Суперечності, з якими зіштовхувалася детерміністська позиція в управлінні, неодноразово приводили науку до криз, у подоланні яких були і спроби відмови від визнання основоположного значення раціональності в управлінській науці та практиці [18].

Проблему соціальних змін досліджували провідні класики соціології. Так, у працях О. Конта розкриваються закономірності перехідних станів суспільного розвитку — руйнування старих вірувань як фундаменту соціального порядку, криза авторитетів, сумніви, моральна зіпсованість, політичний безлад, занурення суспільства в анархію.

На думку російського науковця В. Капустіна, соціальний порядок означає урівноваженість компонентів соціальних систем, що забезпечена їх ієрархічною побудовою по вертикалі та функціональним взаємозв’язком по горизонталі. В та-

кому стані система жорстко контролює активність, матеріальний та інформаційний ресурси. Їх оновлення відбувається лише за типом, що, разом узяті, зумовлює граничність самої системи в розвитку та строкові життя [11, 51].

З іншого боку, автор вважає, що соціальний порядок виявляється не у статиці буття, а в його становленні. Буття конкретної системи фінальне без постійного поступу, істотних змін у якісному відношенні. Соціальне життя, тобто життя суспільства, життя людини в суспільстві, є спрямованим у майбутнє потоком незворотних змін, один з яких сприяє життю, інший загрожує йому кризою. Екстремальності, що виникають у цьому потоці від зіткнень організації та дезорганізації, виробляють параметри порядку та відповідні їм структури, які впорядковують відносини і водночас обмежують свободу індивідів. Долаючи цю обмеженість, креативні індивіди перетворюють спосіб діяльності, що змінює соціальну організацію, виводячи її на якісно новий рівень. Поточне оновлення компонентів роз'єднує цикл розвитку соціальної системи, долаючи фази деградації та системної кризи. У результаті система залишається відкритою для її подальшого становлення [11, 51].

Сьогодні ми відчуваємо гострий дефіцит в усіх складових влади: кадрах, технологіях державного управління, аналітичному та комп'ютерно-технічному забезпеченні, традиціях, ставленні населення до влади.

На думку російського дослідника С. Франка, будь-який державний лад виникає з віри в нього й тримається доти, поки хоча б у меншості його учасників зберігається ця віра, поки є хоча б відносно невелика кількість прихильників (у суб'єктному розумінні цього слова), які безкорисно в нього вірять і самовіддано йому служать [25, 218–219].

Вирішення проблеми — в об'єктивному врахуванні в державній політиці всіх сучасних реалій в Україні, звільненні її від елементів, що загострюють існуючі суперечності, заважають нормальному розвитку. Та все ж особливо небезпечна загроза для державної влади в Україні — це суперечки всередині самої влади. Сильна виконавча влада — одна з головних передумов виходу України зі скрути і на часі створення повноцінної та дієздатної вертикалі виконавчої влади.

Слушною є думка Г. Спенсера: “При пануванні системи свободи хороше саме виробляється з маси поганого...” Процеси цього “самовироблення”, на його думку, нескінченні: “Життєві нега-

разди, породжуючи невдоволення умовами життя, постійно підтримують та збуджують у нас бажання змінити своє положення... Те ж відбувається із суспільними організаціями. Звільнившись після довгої боротьби від суворої дисципліни старого режиму й помітивши, що при всіх відносних перевагах нового режиму він не позбавлений незручностей, недоліків, люди знову починають виражати невдоволення, що викликає у них бажання спробувати іншу систему...” [21, 1266–1369].

На неперервну змінність суспільств вказував і відомий класик соціології Е. Дюркгейм. Введене ним поняття “аномія” розкриває явище, що досить співвідносне з розумінням соціального хаосу, який виникає при радикальних трансформаціях суспільств, коли попередні норми перестають діяти, а нові не утворилися. В аномальностях Е. Дюркгейм бачив не лише безвихідь і зло, а й джерело збудження активності конструктивних соціальних процесів. Соціальні зміни, за його твердженням, нескінченні, оскільки зворотне означало б кінець суспільства: “В дійсності суспільства, у міру власного розвитку, не лише не наближаються до нерухомого стану, а й, навпаки, стають більш рухливими та пластичними” [8, 351].

На думку Е. Дюркгейма, аномія та соціальні дезорганізації виникають, якщо люди втрачають звичний спосіб життя і не можуть адаптуватися до нових соціальних умов. Інший науковець Р. Мертон вважає, що подібні явища виникають не тому, що люди, які входять в нові для них умови, мають якісь особливі біологічні схильності, а внаслідок нормального реагування на соціальну ситуацію, в якій вони опиняються [15, 118–123].

Звертаючи увагу на “небезпеку аномії”, Р. Дарендорф відзначає: “Усвідомлення безладу, сіяння смуту й невизначеності — це вже досить погано. Але ще більша небезпека полягає в іншому... Це запрошення узурпаторам, які бажають нав'язати суспільству хибне відчуття порядку. Небезпека аномії — тиранія, в якому б вираженні вона не виявлялася” [7, 236–242].

Події, які переживала Росія на початку ХХ ст., привернули увагу дослідників до проблеми соціального впорядкування в умовах кризи. Поряд із загальнотеоретичними розробками цієї проблеми російського вченого А. Богданова досліджувався її соціологічний аспект. Так, М. Ковалевський писав: “Щоб вийти скільки-небудь з хаосу нескінченних взаємодій та протидій, сукупним впливом яких обумовлюється складність суспіль-

них явищ, вони (соціологи) бажали б звести все їхнє розмаїття до більш чи менш обмеженого числа знаменників” [13, 8].

Системна криза державного управління складними динамічними системами стимулювала в середині ХХ ст. формування кібернетичної теорії управління, що базувалася на моделях авторегулювання в живих організмах. Два ключових принципи кібернетики — гомеостатичності та ієрархічності склали фундаментальну основу нових поглядів на державне управління як діяльність, спрямовану на забезпечення реалізації природних чи спеціально створюваних програм збереження цілісності та стабільного функціонування саморегульованих систем. Такий підхід до державного управління зробив суттєвий внесок і в теорію соціального управління, вказавши місце суб’єкта управління не за межами керованого об’єкта (“над ним”), а в середині нього в якості спеціальної підсистеми, що функціонує в інтересах цілісного утворення й відповідно всіх його компонентів.

Подальші дослідження показали, що кібернетичний підхід до управління обмежений часовими рамками фази знаходження систем у стані статичного порядку, стабільного їх функціонування. У життєвому циклі систем ця фаза є приватним випадком процесу неперервних внутрішніх і зовнішніх змін. Вона невідворотно змінюється фазою трансформації, оновлення системи, переживання нею послідовно кризових процесів (загибелі старого порядку), випробувань альтернатив і виникнення нового порядку. Цим процесам властиві нелінійність, нестійкість, незамкнутість (відкритість), динамічна ієрархічність та спостережуваність.

Таким чином, виникає циклічна тенденція розвитку, що відбиває періодичне настання криз. Кризи не обов’язково є руйнівними, вони можуть протікати з визначеним ступенем гостроти, але їх настання викликається не тільки суб’єктивними, а й об’єктивними причинами, самою природою соціально-економічної системи.

На думку А. Богданова, визначення кризи асоціюється з такими поняттями, як “різкий перехід”, “порушення неперервності”, “зміна в будові”, “поява нового” та ін. Більш широко криза визначається як момент, з якого комплекси і системи перестають бути тим, чим вони були [2, 42–176], “це і зміна організаційної форми комплексу” [3, 203–209]. Криза постійно включена в усі організаційні процеси, вона повсюди. На макрорівні може бути рівновага, але вона пов’язана й забез-

печується множинністю криз на інших рівнях, і що нижче рівень, то більше криз.

Криза, на думку В. Василенка, — це крайнє загострення суперечностей у соціально-економічній системі, що загрожує її життєстійкості в навколишньому середовищі [4].

Розвиток кризи пов’язується з руйнуванням чи утворенням межі між елементами системи або системами. Межа утворюється врівноваженням активності та опору (або зустрічно спрямованих активностей), що визначає “окремість” елементів чи комплексів. Суттєве порушення цієї рівноваги є початком поєднання, моментом, коли окремі перестають бути тим, чим вони були до цього, і утворюють якусь нову систему з подальшими перетвореннями, виникненням зв’язків. Утворення межі між системою, що формується, і середовищем супроводжується відокремленням елементів, які входять до нього, від попередніх поєднань. Це означає кризу роз’єднання. Ці два типи криз (поєднання та роз’єднання) взаємопов’язані. З них первинними є кризи поєднання, оскільки будь-яке розділення передбачає попереднє об’єднання.

Розрив межі, як і її утворення, — це вираз зовнішнього “паритету” відносин системи, її елементів із середовищем. Цей процес однаково стосується як самої системи, так і її частин, оскільки стосовно однієї частини цілого інша є середовищем. Внутрішні та зовнішні впливи доводять систему до вкрай нестійкого, вразливого для зовнішніх впливів стану. Середовище ніби втручається в таку систему, внаслідок чого її дезорганізація набуває мажорного характеру. Активності, які “вивільняються”, тобто із замкнутих переходять у незамкнуті, самі “вивільняють” такі ж активності в суміжних частинах системи. Виникають нові поєднання, частини яких мають величезну кінетичну енергію, що раніше “приховувалася” у вигляді внутрішньої напруги. Ця “вивільнена” енергія вривається в групи сусідніх частин, породжуючи в них об’єднавчі процеси. Частинки, що коливалися навколо одного середнього положення, починають рухатися складними орбітами, утворюючи нові структури [3, 203–209].

Ідея чергування кризових факторів, що “збурають” та “пригнічують” їх, дозволяє краще зрозуміти розвиток соціуму, прогнозувати процеси надшвидкого, вибухового росту в соціальному середовищі, характер еволюційних криз, катастрофічних процесів розпаду соціальних організацій, використовувати способи антикризового управління. При цьому прискорюється процес досяг-

нення поставленої мети в заданих умовах найкращим чином: за мінімальний час, з найбільшим економічним ефектом, з максимальною точністю, з необхідною якістю. Відбувається процес вибору найкращого варіанта з можливих для приведення системи в оптимальний стан. На думку І. Пригожина та І. Стенгера, ігнорується можливість радикальних перетворень, що змінює саму постановку проблеми й тим самим характер рішення, яке необхідно знайти. Ігноруються інерційні зв'язки, які в результаті можуть примусити систему перейти в режим функціонування, що призведе до її загибелі [12].

Кризи віддзеркалюють не тільки суперечності функціонування і розвитку, а й можуть виникати у процесах функціонування. Це можуть бути, наприклад, суперечності між рівнем техніки та кваліфікованого персоналу, між технологіями та умовами її використання.

На нашу думку, поняття “криза” найтіснішим чином пов'язане із поняттям “ризик”, що тією чи іншою мірою впливає на методологію розробки будь-якого управлінського рішення. Якщо виключити з нього очікування кризи, то зникне гострота сприйняття ризику, стануть несподіваними і від цього ще більш важкими не тільки кризові ситуації, а й цілком звичайні помилки [21, 100–101].

Отже, криза є об'єктивним явищем у системі державного управління. В основі функціонування і розвитку системи державного управління лежить управлінська діяльність людини. Бажання ефективно управляти може виражатись у прагненні розширювати сферу управління, тобто знижувати частку некерованих процесів. Хоча джерелом криз є людський фактор, уникнути їх не вдається. Вся діяльність людини побудована на задоволенні її інтересів, що змінюються нерівномірно й непропорційно. Інтереси перебувають у стані постійної суперечливості навіть у окремої людини, а тим більше у соціальних груп чи класів суспільства. Суперечності інтересів і об'єктивна нерівномірність їх зміни визначають можливість криз, а також їх необхідність. Саме це, на нашу думку, лежить в основі всіх криз у системі державного управління, навіть криз, пов'язаних з природними умовами. Це є визначальним напрямом дослідження і, зважаючи на недостатню кількість літератури на цю тему, потребує додатково-го і поглибленого аналізування.

Таким чином, під кризою системи державного управління ми розуміємо таке падіння реальної підтримки органів державної влади чи правлячо-

го режиму в цілому, яке впливає на якісну зміну їх ролей та функцій. Це критичний стан, що породжений системними суперечностями, “закономірностями системних розбіжностей”.

Україна, на нашу думку, пережила таку кризу в 1991–1999 рр. Вона торкнулася економіки, політики, духовного життя держави та суспільства, всієї системи соціальної взаємодії. Відбулася зміна організаційної форми держави, її структури та функцій. Утворилися нові зв'язки, зруйнувалися колишні, створилися нові межі взаємодії, які прийшли на зміну старим.



Література

1. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления: Курс лекций. — 2-е изд., доп. — М.: Омега-Л, 2004. — 584 с.
2. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука: В 2 т. — М.: Экономика, 1989. — Т. 1. — 304 с.
3. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука: В 2 т. — М.: Экономика, 1989. — Т. 2. — 351 с.
4. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2003. — 504 с.
5. Головаха Е. И. Россия и Украина: общее и особенное в массовом и элитарном ценностном сознании // Куда идет Россия? Общее и особенное в современном развитии / Под общ. ред. Т. И. Заславской. — М.: Аспект Пресс, 1997. — С. 286–290.
6. Головаха Е. И., Панина Н. В. Потенциал протеста украинского общества // Социол. исслед. — 1999. — № 10. — С. 31–41.
7. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт // Иностран. лит. — 1993. — № 4. — С. 236–242.
8. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Пер. с фр. А. Б. Гофмана. — М.: Канон, 1996. — 432 с.
9. Здравомыслов А. Г. Власть и общество // Социол. журн. — 1994. — № 2. — С. 4–16.
10. Здравомыслов А. Г. Социология конфликта: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 317 с.
11. Капустин В. С. Введение в теорию социальной самоорганизации. — М.: Изд-во РАГС, 2003. — 135 с.
12. Карпичев В. С. Организация и самоорганизация социальных систем: Словарь. — М.: Изд-во РАГС, 2001. — 126 с.
13. Ковалевский М. М. Современные социологи. — СПб.: Л. Ф. Пантелеев, 1905. — 414 с.
14. Макиавелли Н. Избранные сочинения. — М.: Худ. лит., 1982. — 358 с.
15. Мертон Р. Социальная структура и аномия // Социол. исслед. — 1992. — № 2. — С. 118–123.
16. Павловський М. Конфлікти та консенсус в українській політиці // Нова політика. — 1999. — № 1. — С. 6–9.
17. Почепцов Г. Г. Коммуникативные технологии двадцатого века. — М.: Рефл-бук; К.: Ваклер, 2002. — 348 с.

18. Романов В. Л. Социальная самоорганизация и государственность. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во РАГС, 2003. — 300 с.
19. Ручка А. О., Танчер В. В. Курс історії теоретичної соціології. — К.: Наук. думка, 1995. — 224 с.
20. Смелзер Н. Социология: Пер. с англ. — М.: Феникс, 1994. — 688 с.
21. Спенсер Г. Опыты научные, политические и философские: Пер. с англ. — Минск: Совр. литератор, 1998. — 1408 с.
22. Телешун С. О. Хроніка становлення українських фінансово-промислових груп. За матеріалами вітчизняних та закордонних ЗМІ. — Житомир: ТОВ "Центр", 2004. — 96 с.
23. Тернер Дж. Структура социологической теории. — М.: Прогресс, 1985. — 741 с.
24. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. — 5-е изд. — М.: Политиздат, 1987. — 590 с.
25. Франк С. Л. Из размышлений о русской революции // Новый мир. — 1990. — № 4. — С. 218–219.
26. Almond G., Powell G. Comparative Politics: A Developmental Approach. — Boston: Little Brown, 1969. — 340 p.
27. Etzioni A. The active society: a theory of societal and political processes. — L.: Collier-Macmillan; N. Y.: Free Press, 1968. — 698 p.
28. Huntington S. P. Political order in changing societies. — New Haven; L.: Little Brown, 1969. — 488 p.
29. Levy M. Modernization and the structure of societies; a setting for international affairs // Princeton Univ. Press. — 1996. — Vol. 1–2. — 480 p.
30. Rostow W. W. Politics and the stages of growth. — Cambridge: Univ. Press, 1971. — 410 p.

Криза є об'єктивним явищем у системі державного управління. Можливість кризи визначається суперечностями інтересів різних соціальних груп і об'єктивною нерівномірністю зміни цих інтересів.

Кризис является объективным явлением в системе государственного управления. Возможность кризиса определяется противоречиями интересов различных социальных групп и объективной неравномерностью изменения этих интересов.

Crisis is the objective phenomenon in government system. Crisis possibility is defined by contradictions of interests of various social groups and objective non-uniformity of change of these interests.

Надійшла 5 вересня 2009 р.

СЕК'ЮРИТИЗАЦІЯ ПОЛІТИЧНИХ РИЗИКІВ ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПРОЕКТІВ У РЕГІОНАХ БАЛТІЙСЬКОГО, КАСПІЙСЬКОГО, ЧОРНОГО МОРІВ: ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ, ЛОКАЛІЗАЦІЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 12–19

Аналіз проблем сек'юритизації, тобто безпеки, ще не є поширеним підходом в регіоналістиці. Частіше проблеми регіоналізації й безпеки розглядаються окремо, як автономні, чи навіть протилежні феномени політичного процесу, економічних, енергетичних ризиків. Актуальним є комплексне дослідження сек'юритизації політичних ризиків енергетичних угод в регіонах Балтійського, Каспійського, Чорного, Середземного морів. Застосована методологія позитивістських підходів, концептів Франкфуртської та Копенгагенської шкіл дає можливість пошуку найефективніших стратегій забезпечення національного інтересу держави в регіональних безпечних угодах.

Якщо книгу Дж. М. Кейнса “Економічні наслідки миру” (1919), яка знаменувала і пояснювала переважний вплив на міжнародні відносини економічних стратегій, більшу вагомість економічних інтересів над геополітичними, з повагою помітив весь освічений світ, то на події 70–80-х років, коли відбулося злиття віртуального ринку фінансів з реальним ринком паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), реакція була неоднозначною, як і сам процес переплетення економічних інтересів на світових ринках з політичними. Вже помічено, що тенденції змін фінансового ринку та ринку ПЕР стають все більше взаємозалежними та взаємозамінними, що призвело, на думку експертів Міжнародної багатосторонньої агенції гарантування інвестицій (Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)), до зростання щорічного рівня політичних ризиків на 30–40 % починаючи з 2000 р. Нині на світовому ринку страхування політичні ризики становлять 50 % усіх операцій [1; 7].

Наведені факти свідчать про зростання рівня конкуренції не лише на ринку ПЕР, а й на світовому фінансовому ринку. В умовах зростаючої фінансової глобалізації та розвитку нової економіки на світогосподарській арені з'явилися й ут-

вердилися нові потужні актори. До середини ХХ ст. основними суб'єктами міжнародних економічних відносин були держави і підприємці, які перебували під їх юрисдикцією. У другій половині цього століття почали швидко розвиватися нові системоутворюючі об'єднання – міжнародні фірми та світові фінансові центри (СФЦ). Такі центри виникли на ґрунті надзвичайного перенасичення капіталу [1]. Певну позитивну роль у стабілізації ринків мали Державні інвестиційні фонди (ДІФ). Проте вже на засіданні “великої двадцятки” у Лондоні навесні 2009 р. було висловлено загальну стурбованість практикою хедж-фондів, офшорних зон, ДІФ і бажання покращити механізм їх функціонування. Проблема ДІФ певною мірою відбиває більш загальну проблему, а саме практику різних підходів регулювання банківської та парабанківської системи, взаємодії фінансового та енергетичного ринків, використання нафтодоларів і стабільності долара як валюти міжнародних економічних відносин, зростання політичних ризиків.

З прогнозами сучасних політичних ризиків у аналітиків виникли певні труднощі. Ніхто не передбачив розпаду СРСР, різкого зростання цін на ПЕР. На нашу думку, тому є теоретична причина.

Аналізи політичних трендів відбувалися на звичних принципах політичного реалізму та балансу сил. Аналітики, зайняті буденними завданнями, не помітили змін логіки міжнародного життя. Відбувається зміна парадигми безпекових союзів, процес регіоналізації отримав як глобальний, так і локальний вимір. До того ж держави, зацікавлені в ПЕР, підняли до рівня військових загроз енергетичні проблеми. Останні стали причиною утворення політичних регіональних союзів. Розглянемо місце України в цих процесах у контексті теорії міжнародних відносин та енергетичної дипломатії.

Стратегічно важливим напрямом зовнішньої політики України є південно-східний вектор, відповідно до якого наша держава розвиває перспективні взаємини з країнами Чорноморсько-Каспійського регіону, Середнього Сходу, Центральної та Південної Азії, з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР). Діючи в цьому напрямі, Україна знаходить нові можливості для власної зовнішньополітичної та економічної активності, залучає до співпраці нових перспективних партнерів. Фактично наша держава вже стає важливою ланкою в розбудові євразійської системи транспортних та енергетичних комунікацій. У своїй зовнішньополітичній діяльності Україна враховує і факт переміщення центру тяжіння світової економіки в АТР. Проте робота над концептуальними засадами нашої стратегії в цьому просторі ще далека від завершення, а практичні проблеми, які тут виникають, потребують нетривіальних підходів і рішень. За сприятливих умов Україна може здійснювати торговельно-економічну експансію на Південь і з часом може зайняти важливе місце серед країн Чорноморського басейну. Через Південь Україна виходить у широкий світ країн Близького Сходу, Азії та Африки, через Європу Україна може спілкуватися з Північною і Південною Америкою, через країни СНД її шлях лежить до країн Далекого Сходу, в Китай. Але геополітичні інтереси України в цих регіонах зможуть визначитися, можливо, тільки тоді, коли будуть реалізовані інтереси держави в більш близькому оточенні. На сьогодні ми можемо тільки намітити власні економічні інтереси в країнах Африки та Південної Америки.

Сучасні міжнародні процеси держав Балтійського, Каспійського, Чорноморського регіонів обумовлюються передусім розширенням НАТО та ЄС, зацікавленістю західних країн в енергоресурсах Каспійського, дотичних до Балтійського Арктичних регіонів та Центральноазіатському газі.

Проте слід зазначити, що у відносинах між країнами цих регіонів простежуються дві протилежні тенденції: прагнення до співпраці та конкуренція, що певною мірою гальмує розвиток регіонального співробітництва. Тому не дивно, що у пошуках шляхів розв'язання власних проблем країни цього регіону дедалі більше звертають свої погляди на об'єднану Європу. З іншого боку, інтереси енергетичної безпеки та геополітичного характеру нині стимулюють інтерес ЄС до цих регіонів. Енергетична безпека визначається спроможністю держави гарантовано забезпечувати свої поточні і перспективні потреби в якісній та економічно доступній енергії з урахуванням імовірності особливих режимів функціонування економіки у надзвичайних ситуаціях. Основою енергетичної безпеки є усталений розвиток власного паливно-енергетичного комплексу, диверсифікація джерел і шляхів імпорту енергоносіїв, а також ефективне використання енергії на основі широкого застосування енергозберігаючих, екологічнобезпечних технологій.

Одним з варіантів надійної диверсифікації зовнішніх джерел постачання на сьогодні для західних політиків є Каспійський регіон, в якому зараз розробляється велика кількість родовищ нафти та газу. Достеменно перевірені ресурси нафти та газу в Каспійському морі складають приблизно 10 млрд тонн, загальні ресурси нафти та газоконденсату оцінюються у 18–20 млрд тонн. Останнім часом дедалі більше виявляється конкуренція між впливом США та РФ в енергетичній сфері в басейнах Чорного та Каспійського морів. Зміна системи міжнародних відносин в Європі та необхідність для нових незалежних країн самостійно відстоювати свої інтереси об'єктивно спровокували появу різних регіональних організацій: Центральноевропейська ініціатива (ЦЕІ), Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), ГУАМ, Спільнота демократичного вибору (СДВ) та ін. Головним завданням регіональної співпраці країн Чорного моря було створення трансрегіональної інтеграційної системи співробітництва, яке знайшло своє втілення в ОЧЕС. Це було перше значне інтеграційне утворення нового, постконфронтаційного етапу розвитку світової економіки, яке здатне об'єднати країни з різними політичними та економічними формами орієнтації. Тому розвиток системи чорноморської співпраці став одним з важливих механізмів входження причорноморських країн в загальноєвропейську інтеграцію.

Однак цьому сценарію заважають певні аспекти реалізації планів диверсифікації енергопостачання в ЄС, конкуренція, технічні та політичні перешкоди. Зокрема, РФ зв'язує країни — видобувачі енергоресурсів, прагнучи придбати максимальні обсяги газу в Центральній Азії та монополізувати шляхи їх транспортування. Проблемою також є відсутність відповідної інфраструктури для постачання газу та нафти з країн, що знаходяться за Каспійським морем. Проекти, спрямовані на забезпечення поставок каспійських енергоресурсів до країн ЄС та України, оминаючи РФ, є ключовим елементом у концепціях енергетичної безпеки згаданих вище суб'єктів міжнародних відносин. Для багатьох країн Чорноморський регіон є чи не найважливішим фактором у підвищенні енергетичної безпеки. Євросоюзу він необхідний, оскільки є воротами для енергетичних потоків, альтернативних російським. З розвитком ініціатив у Чорноморському басейні у газовій сфері країни Європи отримують доступ до Ірану і Туркменістану, в нафтовій сфері — до Азербайджану і Казахстану.

Для США Чорноморський регіон є також однією зі стратегічних зон інтересу, оскільки він дає можливість тримати в полі зору ситуацію на кордонах Європи, в басейні Каспію, на Близькому і Середньому Сході. Інструментом для забезпечення американської присутності в цьому регіоні є розвиток двосторонніх стратегічних відносин, а також ініціативи НАТО. На Стамбульському саміті у 2004 р. НАТО публічно визнав важливість Чорноморського регіону і закликав партнерів і союзників на побережжі спільно працювати над укріпленням стабільності цього простору. У 2008 р. між США і Румунією був підписаний спеціальний договір, який дозволяє американським військам створювати бази на румунській території, забезпечивши їм таким чином присутність у Чорноморському регіоні.

Чорноморський регіон є стратегічною територією і для України. Він відкриває можливості для нових енергетичних транзитних шляхів, які, безумовно, потрібні Україні для посилення своєї енергетичної, а відтак національної безпеки. Більшість енергетичних проектів, запланованих в Чорноморському регіоні, торкається безпосередньо української території, що підвищує її стратегічну важливість і для ЄС як споживача енергоресурсів, і країн-постачальників. Крім того, будучи залученою в енергетичні проекти, Україна може успішно реалізувати політику власної диверсифікації, купуючи напряду газ з Туркменіс-

тану чи Ірану, а нафту — з Казахстану чи Азербайджану.

Важливим елементом енергетичної безпеки має стати концепт створення Каспійсько-Чорноморсько-Балтійського енерготранзитного простору. Всі основні стратегічні документи побудовані на ідеї, що Україна є регіональним лідером, попри реальну відсутність необхідних ресурсів, у тому числі фінансових, щоб це лідерство реалізувати. Також реалії міжнародного економічного життя окреслюють низку питань щодо перспектив і доцільності подальшого існування ОДЕР ГУАМ. Окрему увагу необхідно звернути на “заморожені” конфлікти в регіоні. На пострадянському просторі виник “вакуум безпеки”, свідченням цього був конфлікт у Грузії, коли жодна інтеграційна міжнародна структура не була спроможна ані попередити, ані адекватно відреагувати на події. Необхідно говорити про такі можливі схеми дій України, які, навіть за сучасних умов внутрішньої нестабільності, могли б забезпечити мінімізацію наших втрат під час конкурентної взаємодії.

В Європі виникла гіпотеза про можливість переростання регіонів у нові актори. В якості прикладу такого регіону часто згадують Європейський Союз, який не тільки створив у межах своїх кордонів окреме від держав-членів правове поле, а й активно формує власну зовнішню та безпекову політику. У дослідників виникає думка про можливість аналогії. Тобто, якщо регіон, окреслений кордонами ЄС, спромігся стати актором міжнародних відносин, то чи можуть стати акторами й інші регіони? [8]. Ці дослідники вважають, що становлення регіонів в якості акторів світової політики може забезпечити більш мирний характер світової політики. Справді, практично вся історія міжнародних відносин — у тому вигляді, в якому вона розглядається в американському й європейському дискурсах — це історія війн між державами. Однак у світовій історії ще не було випадку війни між регіонами. Чи стануть регіони Балтійського, Чорного, Каспійського морів такими акторами світової політики, які несуть мир й іншим регіонам? Для розуміння рівня можливості такої перспективи необхідно розглянути стан сучасного наукового дискурсу, методів дослідження з проблематики політичної регіоналістики, поведінки акторів та політичного процесу можливості міжнародно-правового регулювання.

Теорія сек'юритизації є одним з прикладів безпекового підходу до регіонів і процесу в сучасних міжнародних відносинах. Відповідно до прин-

цилів соціального конструктивізму теорія сек'юритизації будується не на позитивістському сприйнятті викликів міжнародній безпеці як об'єктивно існуючих, а на гіпотезі існування процесу дискурсу про ці загрози в політичному житті держави, в ході якого цим викликам визначається ступінь загрози. У цьому гіпотетичному контексті соціальний конструктивізм пропонує й нове визначення регіону, яке суттєво відрізняється від визначень, запропонованих в рамках позитивістських підходів до аналізу міжнародних відносин. У соціальному конструктивізмі категорія "регіон" є тотожною категорії "безпекова спільнота". Цей термін було введено ще в працях К. Дойча, виконаних в позитивістських традиціях, однак у працях прибічників соціального конструктивізму він набуває нового значення. Згідно з поглядами У. Веса і Ф. Мелдера, безпекова спільнота є групою держав, для яких сек'юритизація дій одна одної не здатна створити причин для озброєного протистояння [14]. Елементи безпекової спільноти можуть сприймати один одного в якості економічних конкурентів чи розглядати дії один одного в якості погроз, проте ніколи — як противників у озброєному конфлікті.

Ми розглядаємо політичний процес як "форми функціонування" акторів. Одні й ті самі актори у процесі міжнародного конфлікту отримують одні форми функціонування, а при участі у процесі міжнародної співпраці — інші. В першому випадку можна говорити про агресивність даного актора, у другому — про його ж здатність до компромісу. Уявляється, що агресивність чи прихильність до компромісів не є невід'ємними атрибутами того чи іншого актора, проте причетність до різних політичних процесів надає акторам відповідні характеристики. Така точка зору стає останнім часом усе більш популярною серед дослідників міжнародних відносин; зокрема, про тенденцію методологічного зсуву в бік вивчення процесів писав Дж. Бах [2; 3]. У той час як творці теорії сек'юритизації звертають увагу здебільше на внутрішні норми, які призводять сек'юритизацію чи десек'юритизацію тих чи інших феноменів, тим самим зводячи роль процесів до появи певних "екзистенціальних загроз", автор даного дослідження підкреслює якраз роль процесів, не заперечуючи при цьому ролі внутрішніх норм. Внутрішні норми можна пов'язати з дискурсом внутрішніх процесів, безпекові аспекти якої пояснює теорія депривації. Теорія депривації розглядає причини внутрішніх конфліктів (громадянські війни, заколоти та ін.), проте не обме-

жується ними: у працях Т. Гарра розглядається ізраїльсько-палестинський конфлікт, який навряд чи є внутрішнім. Аналогічно теорія сек'юритизації опирається на дослідження міжнародних конфліктів, проте також не обмежується ними. Теорію депривації й теорію сек'юритизації можна порівняти хоча б тому, що предметом дослідження обох є проблеми безпеки. Проте варто відзначити, що теорія депривації відкриває можливість залучення додаткових методичних інструментів для пояснення складних регіональних процесів. Окремі дослідження внутрішніх конфліктів, які проводяться нині в рамках конструктивістської парадигми, опираються на категорію ідентичності. Т. Скокпол пропонує аналізувати внутрішні конфлікти через призму конструювання соціальних і політичних інститутів [12]. У міжнародних дослідженнях не всі автори використовують цю категорію: Ф. Кратохвил, наприклад, пропонує говорити про конструювання соціальних норм [9]. Необхідно зауважити, що акції протесту звичайно мають форму функціонування соціальних і політичних інститутів та акторів і ці інститути й актори отримують такі форми функціонування під впливом політичних процесів, які неможливо ототожнювати із сукупністю дій акторів й інститутів [5].

Основи теорії сек'юритизації (securitization) сформувалися в рамках Копенгагенської та Франкфуртської шкіл міжнародних досліджень й теорії обмеження (bordering). На основі цієї теорії Б. Бузан і У. Вевер розробили теорію регіональних комплексів безпеки [3]. Фактично ця теорія доповнює теорію регіональних співтовариств безпеки. Звичайно, незначна кількість регіонів світу належить до категорії "співтовариств безпеки"; відповідно Б. Бузан й У. Вевер дослідили існуючий фактичний матеріал з історії міжнародних конфліктів, розробили більш складну класифікацію регіонів. В їх теорії регіони покривають практично всю земну кулю й регіональні проблеми безпеки входять в систему міжнародної безпеки в цілому. Хоча автори й стверджують, що регіони складаються не лише з держав, фактично держави лишаяться для них базовою одиницею аналізу. Певний рівень відносин, які склалися між різними державами, а саме співпраці чи конфронтації, й визначають конфігурацію того чи іншого регіону. З точки зору даної теорії, в основі відносин співробітництва й конфлікту лежить сек'юритизація. Справді, успішна сек'юритизація тої чи іншої держави в національному дискурсі іншої держави призводить до вип-

равдання в цій іншій державі надзвичайних заходів, що вживаються до першої держави, навіть до озброєного конфлікту. Одночасно сек'юритизація може скласти основу й відносин співпраці. Наприклад, як вважають Б. Бузан й У. Вевер, сек'юритизація минулого, а саме війн між європейськими державами, призвела до виправдання в дискурсі країн Європи безпрецедентного рівня відмови від національного суверенітету, що дозволило досягти того рівня інтеграції, який існує сьогодні в рамках ЄС. На початку ХХІ ст. темпи європейської інтеграції сповільнилися й інституціональним вираженням цього став складний процес ратифікації так званого конституційного договору для єдиної Європи. У цьому контексті одним з базових теоретичних постулатів слугує теорія “обмеження”, розроблена М. Альбертом [6]. Згідно з цією теорією, збереження існуючого світового порядку вимагає від промислово розвинених країн, і передусім від США, постійного конструювання всіх нових кордонів. Кордони між державами, що “здійснилися” й “не здійснилися”, таким чином, є одним з прикладів “обмеження”. Уявляється упередженням зводити глобалізацію виключно до продукту діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) чи урядів окремих держав. Аналогічно регіоналізація може стати результатом сфери впливу тої чи іншої “великої” чи “регіональної” держави, однак це не є назавжди так. У випадку Балтійського регіону навряд чи можна назвати певну державу чи іншого актора, який би одноосібно ініціював процес регіонального будівництва. Ще важче знайти єдиного ініціатора для процесів локалізації, яка приймає різноманітні форми в різних політичних системах.

Особливо яскраво ці процеси спостерігаються в дотичних до Балтійського регіонах, а саме Арктичних морів, Баренцового моря зокрема. Як відомо, у межах Арктики розташовано території, континентальний шельф і виключні економічні зони восьми арктичних держав: Російської Федерації, Канади, США, Норвегії, Ісландії, Данії, Фінляндії та Швеції. Саме ці країни є основними акторами політичних та економічних відносин у цьому регіоні. Однією з причин є потепління клімату, що спричинило танення льоду на Півночі, який, починаючи з 1988 р., не відновлюється в попередньому об'ємі і щорічно тоншає на 0,7–0,8 %. Очікується, що до 2040 р. в Арктиці зменшаться площі льодового покриву, що загострить проблему встановлення суверенітету над цим регіоном.

У 2002 р. під час візиту президента РФ у ФРН було підписано угоду про будівництво газопроводу “Північний потік” (Nord Stream, раніше Північно-Європейський газопровід (ПЄГ)). Компанія “North European Gas Pipeline Company” була створена у 2005 р., а у 2006 р. було визначено нову назву проекту — Nord Stream, у цьому ж році оператор ПЄГ Nord Stream AG подає заявку на дозвіл будівництва газопроводу у зацікавлені державні та суспільні організації. Було багато зауважень та побажань про участь. І це не дивно, враховуючи той факт, що джерелом постачання газу в проєкті названо Штокманівське родовище РФ, яке є одним з найбільших в Арктичному регіоні. У результаті широкого спектра локальних інтересів акторів світової спільноти в Арктичному регіоні сформувалися союзи, спілки й організації, в тому числі російські, європейські, північноамериканські й циркумполярні. В ході сучасного політичного процесу ці актори все більше демонструють різні погляди на міжнародні, економічні, екологічні, етнонаціональні, культурні й наукові перспективи співпраці в Арктиці. У центрі цих суперечностей стоять можливі сценарії розвитку Північного морського шляху, глобальна конкуренція ТНК за ПЕР й мінеральні ресурси Арктичного регіону. Проте основним опонентом в Арктиці для країн Заходу лишається Російська Федерація. Про це свідчить й доповідь у березні 2008 р. на саміті ЄС комісара ЄС із зовнішньої політики Хав'єра Солана й комісара із зовнішніх зв'язків Беніто Ферреро-Вальднер, які зауважили про необхідність країнам ЄС готуватися до конфліктів з РФ з причини спорів навколо доступу до ПЕР Арктики й вироблення єдиної політики протидії дипломатії Росії [11]. Та ж тема звучить і в “новому маніфесті” НАТО, який розглядався в Бухаресті у квітні 2008 р. [4]. В Бухаресті було започатковано дискусію навколо можливого використання НАТО в якості інструменту енергетичної безпеки. У програмі з реформування НАТО йдеться, що в результаті кліматичних змін в Арктиці між РФ та Норвегією може виникнути конфлікт. Потенційна криза може втягнути у цей конфлікт США, Канаду й Данію. Звичайно, йдеться не тільки про суперечки між РФ та Норвегією в Арктиці, а про перспективи енергетичної політики НАТО. Хоча в НАТО тільки починають розуміти свою роль у сфері енергетики, проте головне мета відома — необхідно довести необхідність існування самого інституту НАТО. До того ж у США форсується процес приєднання до конвенції з морського пра-

ва, без чого американські ТНК не зможуть претендувати на участь в “тендері” на арктичні ПЕР.

Навколо Арктики виникли дискусії прем'єр-міністрів скандинавських країн й Фінляндії на Нордичному форумі з глобалізації у шведському Риксгранже у 2008 р. [4]. На зустрічі обговорювалась важлива для регіону проблема — конкуренція в Арктиці з боку світових акторів і зростаюча доступність ПЕР. Тема, звичайно, не є новою, її розглядали вже у фінському Лахті, де дипломати ЄС підняли питання про вільний доступ до російських газо- й нафтопроводів, а також у португальській Мафре, де РФ критикували за використання енергетики в якості політичної зброї. Спільним у цих зустрічах є спроба вироблення доктрини світової енергетичної дипломатії всіх рівнів.

У наш час, коли відбувається політичний та економічний переділ світу, РФ опинилася в певній ізоляції. Її природні геополітичні союзники — колишні союзні республіки СРСР, країни ЦСЄ — у багатьох випадках проводять антиросійську прозахідну політику. В економічній та політичній ситуації РФ фактично має єдиний засіб впливу на світовий політичний процес — її ПЕР. До того ж енергетична дипломатія грає важливу роль в реалізації зовнішньополітичної та економічної політики будь-якої держави незалежно від того, чи є вона виробником і експортером, транзитною державою, імпортером ПЕР. Військово-політичні акції щодо захисту енергетичних інтересів на Близькому Сході, на Каспії, Кавказі, енергетична дипломатія ОПЕК, маневри щодо доступу до ПЕР в Арктиці є прикладом збереження пріоритетності енергетичного фактора світової політики.

Увагу спостерігачів привертає той факт, що європейсько-американські відносини переживають ключовий перехідний період: Євросоюз прагне змінити свій залежний статус і стати рівноправним актором світового політичного процесу, що яскраво виявилось в конфлікті РФ — Грузія і подальших дебатах про роль РФ у світі та формат відносин з її ПЕК. Як уже зазначалося, вихід до Північного Льодовитого океану, крім РФ, особливо зацікавленою у певних міжнародних угодах, мають США, Канада, Ісландія, Данія та Норвегія, які, як відомо, входять до НАТО. Відповідні міжнародні домовленості досягаються повільно, оскільки спеціалісти з цих країн усе ще не можуть однозначно і точно оцінити потенціал енергоресурсів на даній території. Проте практично всі ТНК — енергетичні корпорації почали

вивчати можливість розробки родовищ у Північному Льодовитому океані та на прилеглих континентальних ділянках. Крім восьми держав, які входять до Арктичної Ради (АР), підвищену увагу цьому регіону приділяють компанії з далеких від Північного полюса країн — ФРН, Франції, Японії, Китаю, Індії (понад два десятки країн). Так, КНР відкрила дослідну станцію на Шпіцбергені та використовує в роботі криголам. Важливим моментом міжнародного співробітництва в Арктиці є те, що Норвегія, Фінляндія та Швеція орієнтуються на взаємодію з російськими північно-західними регіонами при вирішенні регіональних завдань: екологічних, господарських, культурних, гуманітарних. Практично ця робота здійснюється через такі інститути транснаціонального регіонального співробітництва, як Рада Баренцового Євроарктичного Регіону (РБЄР), Союз саамів, Циркумпольна конференція університетів, Арктична Рада. З ініціативи Норвегії та підтримки РФ, Фінляндії у 1993 р. було створено згадану вище РБЄР (до якої входять Данія, Ісландія, Норвегія, РФ, Фінляндія, Швеція, а також представник Європейської комісії; ще дев'ять країн мають статус спостерігачів). Головним мотивом до цього стала багатовікова традиція народів Баренцового регіону жити за принципами добросусідства й співробітництва з метою екологічного розвитку, освоєння природних багатств, створення комфортніших умов проживання людини. При цьому наголошувалося, що Рада не дублює традиційні дво- та багатосторонні відносини у регіоні, проте сприяє розвитку регіонального співробітництва. Площа Баренцового регіону складає 1755800 кв. км, а його найбільше місто — Архангельськ (з населенням — 350 тис.). До регіону з боку Норвегії входять губернії Фіннмарк, Тромс, Нордланд, з боку РФ — Мурманська та Архангельська області, Ненецький автономний округ, Республіка Комі й Карелія, з боку Фінляндії — губернії Лапландія, Оулу та Кайнуу, а з боку Швеції — губернії Норботтен і Честерботтен. Участь ЄС реалізується згідно з Європейською програмою сусідства й партнерства через кредитування програм країн Півночі. З 2007 р. ця діяльність проводиться інститутами моніторингу на підставі Рамкового документа з політики та Політичної декларації. Представники Європейської комісії беруть участь у всіх зустрічах учасників Північного виміру — Північної регіональної ради, Ради Держав Балтійського Моря (РДБМ), РБЄР, Ради міністрів Північних Країн (РМПК) і АР [10].

Проте й тут існують конкурентні варіанти розвитку подій. А саме Гренландія виступила ініціатором таких змін. Населення Гренландії подало на референдум питання відділення від Данії і створення своєї держави. У такому разі Гренландія зможе претендувати на Північний полюс та регіони Арктики, багаті на ПЕР. Фінляндія запропонувала РФ повернутися до теми кордону, а саме до майбутнього Карелії, в обмін на право маршруту Nord Stream [13]. Тобто один з результатів конфліктів в цілому, в тому числі акцій протесту у внутрішній політиці й нестабільність у міжнародній політиці, спричиняє сек'юритизацію кордонів.

Сек'юритизація відбувається в проектному співробітництві України та ЄС в Чорноморсько-Каспійському регіоні. Одним з таких проектів є створення Євро-Азійського нафтотранспортного коридору (ЄАНТК) на базі українського нафтопроводу "Одеса — Броди" за підтримки Європейської Комісії. Результатом саміту в Києві у 2008 р. стала Спільна заява Президентів Азербайджанської Республіки, Грузії, Литовської Республіки, Республіки Польща та України щодо проекту Євро-Азійського нафтотранспортного коридору. Як один із пріоритетів у заяві задекларовано прискорення реалізації проекту ЄАНТК та найскоріший початок транспортування каспійської нафти зазначеним маршрутом, було проголошено про наміри створити Каспійсько-Чорноморсько-Балтійський енерготранзитний простір. Важливим результатом для створення системи енергетичної безпеки стало підписання Київської декларації щодо принципів глобальної енергетичної безпеки і засад взаємодії з державами "Групи восьми" та всіма країнами — членами ЄС:

- 1) взаємність та недискримінація відповідно до вимог Договору до Енергетичної Хартії;
- 2) відмова від використання енергетики в якості політичного важеля;
- 3) розвиток прозорого, конкурентоспроможного співробітництва на глобальному рівні в енергетичній сфері;
- 4) диверсифікація енергопостачання, джерел енергії, розвиток географічних і секторальних ринків, маршрутів постачання і транспортних засобів;
- 5) безперервність транзиту енергоносіїв;
- 6) доступ до енергетичних ресурсів і транзитних маршрутів шляхом конструктивного діалогу, який має ґрунтуватися на принципах ринкової економіки та положеннях Договору до Енергетичної Хартії;

7) унеможливлення дій, які б шкодили розвитку джерел постачання енергоресурсів, їх транзиту та споживанню;

8) розвиток відновлювальної та екологічно-безпечної енергетики та ін.

Перспективним видається також освоєння шельфу Чорного моря. Прогнозні ресурси шельфів Азовського і Чорного морів сейсмологи оцінюють в 1,5 трлн тонн умовного палива. На сьогодні вже розроблено проект програми з освоєння шельфу, який враховує три напрями роботи:

- 1) розробка мілководного шельфу державними акціонерними компаніями силами ВАТ "Чорноморнафтогаз";
- 2) спільна розробка видобутку вуглеводнів із російськими компаніями;
- 3) спільна діяльність на глибоководному шельфі за договорами про спільну діяльність з іншими іноземними компаніями.

Складність та актуальність даної проблеми полягає у тому, що за останні роки Каспійський та Чорноморський басейни перетворилися на найважливіші регіональні вузли міжнародних проблем, в якому одночасно перетинаються геополітичні, економічні, а також військово-стратегічні інтереси провідних країн світу. Постійно зростаюча увага США та їх союзників до цієї зони пов'язана з тим, що тут знаходиться найважливіший перетин світових енергетичних і товарних комунікацій у рамках найкоротших торгових шляхів Європа — Азія і Північ — Південь. Величезні природні ресурси, вигідне геостратегічне розташування і готовність місцевої еліти до проведення поступових реформ зробили республіки Закавказзя і Середньої Азії одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики США. Активна конкурентна боротьба між сучасними глобальними і регіональними центрами впливу у Каспійському регіоні багато в чому ведеться за майбутнє геополітичне "наповнення" цієї зони.

Від подальших кроків України безпосередньо і відчутно залежатиме розв'язання пріоритетної для інтересів України проблеми Придністровського конфлікту; подальшого протікання "заморожених конфліктів" у Чорноморському регіоні. Усе це впливає на перспективи розвитку регіональної системи безпеки, важливими елементами якої є ГУАМ, а також інститути двостороннього співробітництва України з Молдовою, Грузією, Росією.

Важливу роль у виконанні цих завдань відіграють міжнародні організації — ООН, ОБСЄ, Європейське співтовариство (ЄС), Рада Безпеки

Центральної Європи (РБЦЄ) та ін., а також регіональні зони співробітництва і безпеки (Балто-Чорноморська дуга у складі країн Балтії, Білорусії й України; Чорноморська зона економічного співробітництва у складі Греції, Росії, Туреччини, України, Болгарії та ін.). У зв'язку з цим перед Україною постає завдання не тільки формально бути членом міжнародних організацій, а й активно в них співпрацювати. Система національної безпеки конкретної країни будується на основі певних принципів. Для України такими принципами є пріоритет прав людини, верховенство права, пріоритет мирних засобів у розв'язанні конфліктів, своєчасність і адекватність засобів захисту національних інтересів реальним і потенційним загрозам, чітке розмежування повноважень органів державної влади, демократичний цивільний контроль над військовою організацією держави і іншими структурами в системі безпеки.



Література

1. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації: Монографія. — К.: Вид. центр "ДрУк", 2002. — 320 с.
2. Bach J. *Between Sovereignty and Integration*. — N. Y.: St. Martin's Press, 1999. — 271 p.
3. Buzan B., Waever U. *Regions and Powers: The Structure of International Security*. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 2003. — 170 p.
4. *Climate Change May Spark Conflict with Russia*, EU Told. Traynor Ian. Alert over Scramble for Control of Energy Resources in the Arctic.—Guardian, March 10, 2008. — <http://www.globalpolicy.org/security/natres/generaldebate/2008/0310/climatechange.htm>
5. Deasler D. What's at Stake in the Agent-Structure Debate? // *Int. Organization*. — 1989. — Vol. 43. — P. 441–473.
6. *Identities, Borders, Orders: Rethinking International Relations Theory* / Ed. by M. Albert, D. Jacobsen, Y. Lapid. — N. Y., 2004. — 274 p.
7. *International political risk management. Exploring new frontiers* / Ed. by Theodore H. Moran. — Washington D. C.: The World Bank Group MIGA, 2001. — 241 p.
8. Kodkonen J., Lahteenmaki K. Regionalization and the Theory of International Relations. — *Tamopere: TAPRTn tutkimuksia*. — 1995. — № 64. — P. 12–15.
9. Kratochwil F. V. *Rules, Norms and Decisions: On the Conditions of Practical and Legal Reasoning in International Relations and Domestic Affairs*. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1989. — 105 p.
10. Ojanen H. et al. *Non-alignment and European security policy: ambiguity at work*. — Helsinki: Ulkopoliittinen; Bonn: Inst. fur Europaische Politik, 2000. — 273 p.
11. *Russia and Europe To Clash Over Arctic Resources* / EU Report. — March 11th, 2008. — <http://www.theotherrussia.org/2008/03/11/russia-and-europe-to-clash-over-arctic-resources-eu-report>
12. Skocpol T. *Social Revolutions in the Modern World*. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1998. — 341 p.
13. Truc Oliver. *Quatre homes d'affaires finlandais oeuvrent pour la retrocession de la Carelie* // *Le Monde*. Samedi 12 Sept. 2009. — P. 7.
14. Vesa U., Moeller F. *Security community in the Baltic Sea region? Recent debate and recent trends*. — Tampere Peace Research Inst. Occasional paper. — 2003. — № 88. — P. 3–9.

Стратегічним курсом політики України є південно-східний вектор. Україна може взаємодіяти з країнами Чорноморсько-Каспійського регіону, Азії, країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону. При наявності концепції Україна буде безпосередньо впливати на позитивне вирішення пріоритетних інтересів у галузі транзиту, розвитку регіональної системи безпеки.

Стратегическим курсом политики Украины является юго-восточный вектор. Украина может взаимодействовать со странами Черноморско-Каспийского региона, Азии, странами Азиатско-Тихоокеанского региона. При наличии концепции Украина будет непосредственно влиять на позитивное решение приоритетных интересов в сфере транзита, развития региональной системы безопасности.

The Ukrainian's strategic policy can be South-East vector. Ukrainian can take part in relations with countries of Region Black, Baltic and Caspian seas, Asia, Pacific-Asia regions' countries. The Ukraine should work out conception of direct activity in positive fulfillment main state interests in sphere of transit, regional system of security.

Надійшла 10 вересня 2009 р.

Н. Н. ЮСЕФ

ФАРНАЗ ГАРАХАНЛУ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ІРАНУ ТА ЇЇ ПЕРСПЕКТИВИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 20–24

Іран є однією з найдавніших держав зі своєю неповторною культурою, релігією, політичним ладом, який, у свою чергу, має право на повагу та визнання цивілізаційною спільнотою. Економіка Ірану потребує інвестицій і технологій, щоб жити і розвиватися у мирному співтоваристві, здійснюючи програму мирного атома. Але серйозним випробуванням для економіки Ірану стала світова криза, яка несе значну загрозу розвитку та стабільності країни.

Соціально-економічна ситуація в Ірані у другому півріччі 2008 р. розвивалася під знаком підготовки оголошеної М. Ахмадінежадом програми реформ і посиленням світової фінансової кризи. В цілому як місцеві, так і зарубіжні експерти говорять про наявність серйозних проблем, що загрожують соціальній стабільності Ісламській Республіці Іран (ІРІ), з якими керівництво країни впоратися явно не в змозі.

За наявними даними, до 60 % іранського населення на даний момент живе на межі бідності або за нею, офіційний рівень безробіття досягає 11 % (реально – від 14 до 25 % серед молоді) при досить високих темпах інфляції (25–40 % на рік) і швидкому зростанні цін на продукти першої необхідності. Так, продовольчий кошик населення з вересня 2007 р. по вересень 2008 р. подорожчав на 50 %, а загальна вартість споживчих товарів, за даними Центрального банку ІРІ, зросла на 24,3 %. За словами депутата меджлісу А. Р. Махджуба, в країні поступово зупиняють роботу підприємства, є випадки затримки виплати заробітної плати. На сьогодні, за даними парламентарія, у критичному стані перебуває близько 500 виробничих підприємств.

Експерти вважають, що основними проблемами нового уряду президента Махмуда Ахмадіне-

жада є економічна криза в країні і те, що легітимність виборів не визнає опозиційний табір.

Експерт з міжнародних відносин Хасан Шаріатмадарі дав таку оцінку ситуації: “Ефективність роботи нового уряду Ірану буде нижче попереднього складу, тому що в країні є невирішені проблеми. Головні з них – заглиблюється економічна криза і відсутність у народу віри в уряд”.

На президентських виборах 12 червня Ахмадінежад здобув перемогу. Прихильники лідера опозиції Світ Хусейна Мусаві звинуватили владу у фальсифікації результатів виборів і вимагали їх відміни. Під час масових заворушень у Тегерані, за офіційними даними, загинуло 27 осіб, за неофіційними – 75, близько сотні людей було поранено.

Член наукового персоналу Організації з бюджету і планування Ірану Джамшид Пажуйан вважає, що правильна політика нового уряду і парламенту може подолати економічну кризу в країні. “Ми були свідками того, як наприкінці минулого президентства Ахмадінежада був запропонований пакет “Економічні зміни”. Вважаю, що якщо цей пакет трохи реформувати, у майбутньому можуть бути вирішені такі проблеми, як інфляція і безробіття. Парламентом та урядом

має бути поставлено за мету вирішення цих проблем”, — сказав Пажуйан. На його думку, в Ірані проблема інфляції і безробіття існує вже досить давно, і попередній уряд теж намагався її вирішити. Однак через відсутність ґрунтового підходу ці проблеми актуальні і сьогодні.

Згідно з останньою офіційною статистикою Центрального банку Ірану, в даний час рівень інфляції в Ірані складає 21 %, рівень безробіття — 12,5 %. Наприкінці 2008 р. стала вже очевидною неспроможність уряду змістити акцент з нафтодоларів на податкові надходження при формуванні дохідної частини бюджету. Досвід із введенням ПДВ у жовтні 2008 р. виявився провальним (реалізація закону відкладена на невизначений час, передбачається, що уряд буде змушений скоротити його ставку вдвічі — з 3 до 1,5 %). За деякими розрахунками, новий податок почнуть використовувати на повну силу не раніше ніж через п'ять років, водночас застосовувані зараз прибутковий та непрямі податки виявляються мало-ефективними, при цьому 80 % економіки знаходяться в руках держави, а значна частина підприємств звільнена від їх сплати (зокрема, сфера послуг практично податками не обкладається).

Значні проблеми нині у фінансовому секторі країни. Діяльність банків ускладнена внаслідок міжнародних санкцій, а біржа не грає першорядної ролі в економічному житті країни. За роки тотальної державної присутності в економіці більшість підприємств звикли жити в борг (за деякими неофіційними оцінками, близько чверті компаній є фактичними банкрутами, ще більше — великими боржниками, серед яких такі промислові гіганти, як “Мобараке” і “Сарчешме”). У результаті виставлені на торги фірми практично є неконкурентоспроможними і не становлять інтерес для покупців. За підрахунками державних організацій, вартість пайових паперів, що обертаються на біржі, становить 70–80 млрд дол. США. Проте, за неофіційними даними, їх ціна надзвичайно завищена і в реальності вона досягає 10 млрд дол. Все це пояснює низьку прибутковість операцій, а також їх млявість (акції сталеливарного заводу “Мобараке” при їх первинному виставленні на торги були продані не з першої спроби). Крім того, періодично з'являється інформація про те, що акції цілої низки великих підприємств куплені через підставні фірми представниками правлячого угруповання, а реальний приватний сектор не завжди допускається до участі в біржових операціях.

На цьому тлі серйозним випробуванням для іранського уряду стала світова фінансова криза. На думку аналітиків, діючий Кабінет міністрів ніяк не очікував такого різкого падіння цін на нафту. Він розраховував бюджет на майбутній рік виходячи з вартості бареля не 55–60 дол., а фактично 105–110 дол. На сьогодні вартість нафти, закладена в бюджеті Ірану на поточний рік, офіційно становить близько 40 дол. (в реальності вона не повинна бути нижчою 80–90 дол.). У цих умовах, за оцінками МВФ, зниження на світових ринках ціни на нафту нижче 75 дол. уже призвело до дефіциту коштів в іранській скарбниці. Падіння ж її до 40 дол. за барель, з точки зору іноземних аналітиків, є критичною відміткою, тому що в цьому випадку виснажені валютні резерви Ірану не зможуть компенсувати загальну нестачу коштів. На рівень доходів Ірану від експорту нафти також серйозно позначився перехід у 2007 р. при проведенні зовнішніх розрахунків за неї з долара на євро: падіння курсу європейської валюти відносно американської на світових ринках призвело Тегеран до додаткових фінансових втрат.

Експерти вважають, що скорочення припливу іноземної валюти порушить інвестиційні плани уряду ІРІ, а також зменшить його можливості з фінансування витратних соціальних програм, погіршивши тим самим і загальний внутрішній економічний клімат. З точки зору іранських аналітиків, у короткостроковій перспективі дефіцит бюджету все ж таки можна покрити за рахунок надання ЦБ Ірану позики уряду. Однак побічним ефектом цього кроку, швидше за все, стане збільшення і без того високих темпів зростання інфляції.

Світова фінансова криза також суттєво впливає і на коливання курсів валют всередині ІРІ. Як відзначають експерти, американська валюта, незважаючи на всі намагання уряду, продовжує відігравати важливу роль на іранському ринку. З цієї причини ЦБ Ірану після встановлення єдиного ринкового курсу валют у 2002 р. старанно стримував плавання долара в чітко визначеному коридорі за рахунок періодичного вливання в економіку необхідних обсягів американської валюти, вирученої від торгівлі нафтою. Однак в останні місяці робити це стає все складніше: зростання курсу долара по відношенню до ріал, спочатку викликане загальносвітовими тенденціями, спричинило збільшення попиту на нього (здебільше в результаті спекулятивних операцій) на внутрішньоіранському ринку, що, звичайно, призвело до ще більшого подорожчання аме-

риканської валюти. Падіння ж вартості бареля значною мірою скоротило можливості ЦБ Ірану з інтервенції на валютному ринку країни. Зараз керівництво Ірану активно витрачає на ці цілі накопичені резерви, які ще можуть знадобитися для відшкодування збитку, отриманого від світової фінансової кризи в інших сферах, і які воно не в змозі зараз заповнити.

Безконтрольне зміцнення американської валюти, що на перших порах сприятиме збільшенню іранського нафтового експорту й активізації деяких галузей вітчизняної промисловості, в середньостроковій перспективі завдасть удару по виробничому сектору іранської економіки, а також, можливо, призведе до подорожчання тих видів імпортованих товарів, які країна сама виробляти в достатній кількості не може (незважаючи на те, що на зовнішніх ринках ціни на них можуть і знизитися), у тому числі паливо. Як показує ситуація, ціни на паливо, на відміну від нафти, демонструють меншу еластичність і знижуються не так швидко. Тим часом, будучи одним з найбільших експортерів “чорного золота”, Тегеран змушений імпортувати бензин для задоволення існуючого попиту на внутрішньому ринку: зі споживаних щодня в Ірані 65 млн літрів не менше 15–20 млн літрів ввозиться з-за кордону. Високі ціни на паливо призвели до того, що ще влітку уряд ІРІ був змушений купувати 1 тону бензину за 1200–1300 дол. замість запланованих 750 дол. У результаті повністю справдилися прогнози експертів, які передбачали, що кошти (3,3 млрд дол.), виділені на закупівлю даного виду палива і субсидування внутрішніх цін на нього, будуть витрачені вже до початку серпня-вересня.

За словами голови парламентської комісії з економічного планування та бюджету Р. Абдаллахі, уряд, прагнучи приховати цей факт, таємно, без отримання дозволу від меджлису, почав проводити додаткові закупівлі бензину за кордоном (на суму 3 млрд дол.). При цьому значно скорочується валютний резерв і падають доходи Національної іранської нафтової компанії (НІНКа). Ці операції проводилися з відома президента М. Ахмадінежада і за особистою вказівкою міністра нафти Г. Х. Ноузари. Однак безболісно виділити дані кошти в умовах, коли скорочуються доходи держави, було досить складно.

Світова фінансова криза несе значну загрозу продовольчій безпеці країни. За словами голови сільськогосподарської комісії Ірану М. Каріміпура, скорочення валютно-фінансових резервів ІРІ призведе до того, що уряд матиме у своєму роз-

порядженні обмежені засоби для підтримки сільського господарства. Прогнозоване ж зниження цін на світових продовольчих ринках значно скоротить доходи Ірану від експорту сільськогосподарських товарів і збільшить обсяг їх імпорту (якщо уряд терміново не перегляне тарифну сітку митних зборів), що серйозно позначиться на аграрно-промисловому комплексі ІРІ. Водночас приплив дешевих іноземних продуктів харчування не призведе до збільшення їх економічної доступності для населення, оскільки його доходи скорочуються на тлі інфляції. Подібна ситуація складається і в деяких інших галузях економіки, на яких позначиться падіння цін на зовнішніх ринках. Нагадаємо, що основу іранського імпорту складають чавун, сталь, металовироби (25,4 %), електротехнічне обладнання (23,6 %), хімічна продукція (9,3 %), вироби з пластмаси (6 %). Іранські сталевари вже б'ють на сполох, вказуючи на небезпечне зниження цін за кордоном на їхню продукцію і закликаючи уряд терміново посилити протекціоністські заходи.

Зараз керівництво країни, усвідомивши всю серйозність ситуації, що складається, поступово починає виробляти програму заходів у відповідь. У цьому йому допомагають багато провладних організацій. Зокрема, було сформовано антикризовий комітет Ірану, який виступив з цілою низкою таких ініціатив, як реструктуризація заборгованості приватного сектора перед державою; виплата державних зобов'язань приватним компаніям; тимчасове припинення реалізації проекту щодо введення ПДВ; створення стабілізаційного фонду; купівля державними фінансовими структурами приватних боргів за кредитами, виданими на придбання обладнання, запчастин і сировини; скасування експортних обмежень. Зі своїми пропозиціями до іранського уряду звернулися також представники біржі і Центрального банку ІРІ. Проте чи будуть ці поради сприйняті державою і наскільки їх реалізація дасть позитивний ефект, покаже лише час. Поки що, за прогнозами Світового банку, рівень інфляції в ІРІ у 2009 р. складе 27 % при скороченні темпів зростання економіки до 3,5 %.

Сьогодні в Ірані робляться різні невтішні прогнози про можливі згубні наслідки фінансової кризи для іранської економіки. У результаті державний бюджет з профіцитного легко може перетворитися на дефіцитний. Згідно з МВФ, для збалансування свого бюджету Іран має потребу у високих цінах на нафту — приблизно 90 дол. за барель.

На нинішньому етапі курс іранського керівництва на міжнародній арені, особливо його прагматично налаштованого крила, очолюваного президентом, характеризується спробами вивести країну з ізоляції, пов'язаної з надмірною ідеологізованістю зовнішньополітичних концепцій. Хоча на сьогодні певної трансформації зазнала позиція Ірану з цілого комплексу міжнародних і регіональних проблем.

В останні роки особлива увага приділяється диверсифікації економіки завдяки розвитку таких галузей, як точне машинобудування, автомобільне машинобудування, ракетно-космічна промисловість, а також сфера інформаційних технологій.

Основними тезами політики ІРІ є створення обстановки збалансованості і справедливості, заперечення режиму панування, зміцнення зв'язків усередині східного блоку, розвиток відносин із сусідніми країнами, посилення регіонального погляду в світовому масштабі і розширення відносин з регіональними організаціями.

Головною метою політики Ірану є мобілізація всіх секторів економіки: промисловості, сільсько-го господарства, газової та нафтохімічної галузі, щоб своїми активними діями у світовій економіці створити умови для більш тісних відносин у цій сфері. Економічні процеси в Ірані в останні роки просувалися в напрямку "відкритої економіки", навіть були прийняті відповідні стимулюючі закони для зміцнення приватного сектора. Водночас провідні іноземні інвестори тимчасово відмовилися вкладати грошові кошти навіть у вже розпочаті проекти, поки політична обстановка в країні не покращиться.

Але все ж, незважаючи на складну економічну ситуацію, прогнози деяких макроекономічних показників ІРІ мають в цілому оптимістичний характер. Уже сьогодні проводяться конкретні роботи з підвищення ефективності іранської економіки. Так, у парламенті ІРІ визначені завдання та повноваження чотирьох нових міністерств, які будуть створені шляхом злиття восьми старих. До нових міністерств належать Міністерство енергетики, Міністерство промисловості і торгівлі, Міністерство праці та кооперації, Міністерство транспорту та зв'язку. Можна було припустити, що через відсутність прямого зв'язку між банківською системою Ірану і світовою банківською системою фінансова криза обійде стороною цю країну. Проте падіння цін на нафту є дуже чутливим для Ірану, що в майбутньому зробить країну більш уразливою. Зниження цін на нафту

може мати два негативні наслідки: з одного боку, зменшення попиту на нафту призведе до скорочення нафтового експорту, з іншого — вже вкладені багатомільярдні національні інвестиції в іранську нафтову промисловість найближчим часом сприятимуть зростанню видобутку нафти. Ця обставина, у свою чергу, позначиться на збільшенні пропозицій, що викличе подальше падіння цін на сиру нафту Ірану.

У зв'язку з можливими наслідками світової кризи для Ірану опозиціонери та досвідчені економісти критикують нинішній уряд за неекономне витрачання валютних запасів країни. Так, на спеціальному засіданні Центру стратегічних досліджень, присвяченому питанню розвитку світової економічної кризи та її впливу на Іран, йшлося про необхідність утримання від витрати коштів, що залишилися від валютного резерву, від повторення помилкової, науково необгрунтованої політики, а також про подолання ізоляції для порятунку економіки Ірану.

Таким чином, новий уряд ІРІ має намір зберегти головний напрямок соціально-економічного курсу реформаторського уряду — приватизацію державного сектора ІРІ. Це дозволяє з деякими застереженнями констатувати, що Іран все ж таки залишається на шляху просування до ринкових основ економіки та інтеграції у світове господарство. Проте, очевидно, що темпи цього просування при правлінні неоконсерваторів істотно уповільняться. Будь-який ліберальний крок буде ретельно зважуватися на предмет його відповідності національним інтересам, що радикально ускладнить продовження реформаторських ліберальних реформ. Як показує коригування плану розвитку на 2005–2009 рр., посилення соціально-економічного курсу торкнеться передусім потенційних іноземних інвесторів і партнерів.

Зазначимо, що Іран є однією з найдавніших держав зі своєю неповторною культурою, релігією, політичним ладом, який, у свою чергу, має право на повагу та визнання цивілізаційною спільнотою. Сьогодні Іран намагається зберегти миролюбні стосунки з країнами Заходу. Це пояснюється передусім тим, що економіка Ірану потребує інвестицій і технологій, щоб жити і розвиватися у мирному співтоваристві, здійснюючи програму мирного атома.

Основний зовнішньополітичний курс, якого дотримується Іран, — це прагнення грати все більш активну роль на міжнародній арені і розширяти багатосторонні контакти з різними країнами.



Література

1. Арабаджян З. А. Иран. Власть, реформы, революции (XIX–XX вв.). — М., 1991. — 127 с.
2. Арабаджян З. А. Сверхдержавы и Иран. — М.: Крафт+, 2002.
3. Арунова М. Р. РФ — ИРИ. — М., 2001. — 184 с.
4. Ахмедова Л. М. Кулагин. — М.: Ин-т востоковедения РАН, 2002. — 149 с.
5. Блинов А. СБ ООН занялся судьбой Бушера // Независимая газета. — 2006. — 25 окт.
6. Жданов Н. В. Исламская концепция миропорядка. — М.: Междунар. отношения, 2003.
7. Мамедов Н. М., Мехди Санаи. Иран: ислам и власть. — М.: Ин-т востоковедения РАН, 2002. — 280 с.
8. Страны и регионы мира. 2003: Экон.-полит. справ. / Под ред. А. В. Булатова. — М.: ТК Велби, Проспект, 2003.

Експерти вважають, що основною проблемою нового уряду президента Махмуда Ахмадінежада є економічна криза в країні, яка породила проблеми у фінансовому секторі. Діяльність банків ускладнена внаслідок міжнародних санкцій, а біржа не грає першорядної ролі в економічному житті країни.

Эксперты считают, что основной проблемой нового правительства президента Махмуда Ахмадинежада является экономический кризис в стране, который породил проблемы в финансовом секторе. Деятельность банков затруднена вследствие международных санкций, а биржа не играет первостепенной роли в экономической жизни страны.

The article says the views of experts who believe that the main challenges of the new government of President Mahmoud Ahmadinejad is the economic crisis in the country, is experiencing significant challenges and the financial sector of the country. The activities of banks is difficult because of international sanctions, and the market does not play a primary role in the economic life of the country.

Надійшла 9 жовтня 2009 р.

ФОРМУВАННЯ МОЛОДІЖНОЇ СІМЕЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 25–33

Розглядаються питання формування адекватної молодіжної політики в Україні.

Стабільність держави й економічний розвиток суспільства значною мірою залежать від фізичного та духовного здоров'я молоді генерації, сім'ї, від ставлення держави до їх проблем, інтересів і потреб. В умовах трансформаційного періоду розвитку України потенційні можливості молоді, української сім'ї, жінок і чоловіків як рівноправних стають реальною ресурсною силою у всіх сферах життя, тому держава має лише забезпечити можливості для їх реалізації. Молодіжна сімейна політика є складовою державної соціальної політики, вона впливає на становище молоді сім'ї та є засобом створення необхідних для її соціального становлення й розвитку умов і гарантій.

Необхідно почати дослідження таких важливих понять, як “державна політика”, “молодь”, “молодіжна політика”, “сім'я”, “сімейна політика”, “державна молодіжна сімейна політика”.

Поняття “політика” є одним із найбільш неоднозначних термінів. У буденному житті під політикою розуміють будь-яку планомірну діяльність: мистецтво управління суспільством, вияви громадської активності, сферу задоволення амбітностей та прагнень тощо [6].

У світовій науковій літературі з питань державної політики запропоновано чимало визначень цього терміна, починаючи від узагальнених, наприклад: “політика — те, що органи влади обирають робити чи не робити” [14, 4], — до більш вузьких, що дають конкретніші характеристики, наприклад: “цілеспрямований курс дій, яким слідує гравець, чи група гравців, стосовно проблеми або питання, що викликає занепокоєність” [14, 5]. На наш погляд, варто виокремити набір ключових елементів, що містяться у широкому

спектрі визначень. Згідно з Андерсоном [14, 6–8], до них належать такі елементи:

- повноважні дії влади (державна політика — це дії, що їх реалізує владний орган, який має законодавчі, політичні та фінансові повноваження це робити);
- реакція на реальні життєві потреби чи проблеми (державна політика намагається реагувати на конкретні потреби або проблеми суспільства чи суспільних груп, наприклад, громадян, недержавних організацій чи органів влади);
- орієнтованість на досягнення мети (державна політика намагається досягти визначених цілей у спробі розв'язати або розглянути певні проблеми чи потреби в конкретному суспільстві);
- курс дій (державна політика — це, як правило, не одне окреме рішення, дія чи реакція, а ретельно розроблений підхід або стратегія);
- рішення щось робити або рішення нічого не робити (визначена політика може привести до дій у спробі розв'язати проблему або може базуватися на переконанні, що проблему буде розв'язано в рамках поточної політики, а отже, не призведе до жодних дій);
- здійснюється одним гравцем або групою гравців (політику може реалізувати один представник влади чи владний орган або багато гравців);
- обґрунтування дій (визначена політика, як правило, містить пояснення логіки, на якій вона ґрунтується);
- ухвалені рішення (державна політика — це рішення, що вже ухвалені, а не намір чи обіцянка).

Неодмінними елементами політики є її суб'єкти, які впливають на владу або ж використовують її безпосередньо з метою забезпечення своїх потреб та інтересів. Виходячи з цього маємо таке тлумачення: “політика — організаційна, регулятивна і контрольна сфера суспільства, у межах якої здійснюється соціальна діяльність, спрямована головним чином на досягнення, утримання й реалізацію влади індивідами та соціальними групами задля здійснення власних запитів і потреб” [10, 16–17].

Інші дослідники пропонують таке визначення: “політика — діяльність органів державної влади та управління, що віддзеркалює суспільний лад та економічну структуру країни, а також діяльність суспільних класів, партій та інших суспільних угруповань, обумовлена їхніми інтересами та цілями” [2, 839].

Узагальнюючи різноманітні сучасні наукові підходи до визначення терміна “політика” та виходячи з мети дослідження, вважаємо, що політика — це організаційна, регулятивна і контролююча сфера суспільної діяльності, яка має всеосяжний характер, орієнтована на досягнення мети та обумовлена такими властивостями, як здатність впливати на всю структуру суспільства, на події і стосунки, які в ньому відбуваються, охоплювати різноманітні сфери суспільного життя, та спрямована на захоплення, утримання та використання державної влади.

В Україні поняття “молодіжна політика”, “державна молодіжна політика” вперше почали використовуватися в радянські часи та знайшли відбиття в матеріалах партійних з'їздів і пленумів ЦК КПРС і КП України. Незважаючи на досить тривалий термін, донині в Україні фактично не розроблений категоріальний апарат цього напрямку політики. Серед публікацій з цих питань можна виокремити, наприклад, працю М. Головатого [3], в якій досить ґрунтовно розкрито зміст цих термінів. Однак сучасні соціально-політичні процеси вимагають подальшої розробки цього напрямку соціальної політики, що впливає на стан суспільства та процеси, які в ньому відбуваються.

Державна молодіжна політика значною мірою реалізується через саму молодь. Як самобутня соціально-демографічна група суспільства, молодь характеризується не лише віковими ознаками, а й місцем, яке вона посідає у соціальній структурі суспільства, особливостями соціального становлення та розвитку. Зокрема, вона має низку особливостей: молодь вирізняється несформованістю

ціннісних і духовно-моральних орієнтирів, браком життєвого досвіду, молодому поколінню властиве неповне включення в існуючі соціально-економічні відносини, при цьому саме молодь найбільшою мірою забезпечує соціальну мобільність та є джерелом економічної ініціативи; як і будь-яка соціальна група, вона має власні цілі та інтереси, формує в собі образ майбутнього й несе функцію соціального відтворення, слугує джерелом інновацій та ін.

Автори монографії “Соціальне обличчя молоді” О. Вишняк та М. Чурилов характеризують молодь як соціальну групу, що являє собою специфічну соціальну спільність людей, займає певне місце у різних соціальних підструктурах (соціально-класовій, соціально-поселенській, професійно-трудовай, соціально-політичній, сімейно-побутовій), а отже, відзначається спільністю проблем, які вирішуються, а також спільністю соціальних інтересів та особливостей форм життєдіяльності [11, 17].

Визначення вікових меж молоді завжди було актуальним питанням для вчених різних наукових напрямів, а за основу приймалися як фізіологічні та психологічні, так і соціально-економічні умови. Так, приблизно з 14 років молода особа починає усвідомлювати власні соціальні права, місце в суспільстві, своє призначення. До 18 років практично завершується формування основних психофізичних особливостей людини, а до 24 років припиняються процеси росту людського організму. До цього ж часу починає формуватися соціальний статус молодої особи. Так, у сучасних умовах особа, що досягла 22–23 років, уже здобуває освіту та має певний фах, набуває певного трудового та життєвого досвіду (наприклад, чоловіки пройшли обов'язкову військову службу). На думку психологів, фактично до 30 років людина вже є повністю сформованою особистістю, яка набула певного соціального статусу.

На думку дослідників, у межах даного віку спостерігається неоднорідність соціально-психологічних характеристик молоді, що найбільш яскраво виявляється у віці 23–24 років [11].

Заслуговує на увагу визначення молодіжної політики російським ученим В. Криворученком: “Молодіжна політика охоплює всі сфери життєдіяльності молоді, включає в себе всі питання, пов'язані з формуванням і вихованням молоді, охоплює всі процеси соціалізації, всю сукупність ідей щодо місця і ролі молоді в суспільстві та їхню реалізацію. Молодіжна політика є сукупністю дій всіх державних та громадських інституцій,

проте кожний її суб'єкт, соціальна інституція здійснює її диференційовано відповідно до своїх потреб і можливостей з урахуванням місцевих умов" [8, 67].

Автор погоджується з визначенням державної молодіжної політики, яке зафіксовано у 1992 р. Декларацією "Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні" [1]: "Державна молодіжна політика — це системна діяльність держави у відносинах з особистістю, молоддю, молодіжним рухом, що здійснюється в законодавчій, виконавчій, судовій сферах і ставить за мету створення соціально-економічних, політичних, організаційних, правових умов та гарантій для життєвого самовизначення, інтелектуального, морального, фізичного розвитку молоді, реалізації її творчого потенціалу як у власних інтересах, так і в інтересах України". Це досить чітко визначення конкретизує мету діяльності держави стосовно молоді, є законодавчо закріпленим для використання в практичній роботі органів державної влади, органів місцевого самоврядування.

Державна молодіжна політика в Україні орієнтована на створення доступної для молоді системи послуг, пропозицій, проектів, що допомагають їй в процесі соціального становлення, вона регулює й забезпечує ефективність відносин молоді, суспільства й держави, є органічною частиною внутрішньої й зовнішньої політики держави, являє собою цілісну систему заходів правового, організаційно-управлінського, фінансово-економічного характеру та покликана створити механізми взаємної відповідальності.

На нашу думку, державна молодіжна політика має бути передусім спрямована на молодих громадян віком від 14 до 30 років, що є періодом активного соціального становлення, соціалізації та адаптації до різних форм соціальних відносин. Молодь повинна розглядатися, з одного боку, як самостійна соціально-демографічна група, а з іншого — як невід'ємна частина суспільства, потенціал і роль якої необхідно враховувати у всіх сферах життя суспільства.

Метою державної молодіжної політики є здійснення системного державного впливу на процеси соціалізації молодого покоління та створення й розвиток соціально-економічних, політичних, організаційних і правових умов і гарантій самореалізації молодих громадян та реалізації молоддю соціально значущих функцій.

На різних етапах розвитку суспільство прагне створити певні вимоги до підростаючого покоління

у формі норм, цінностей, правил. За допомогою правових і соціально-економічних механізмів створюються умови для становлення, розвитку та інтеграції молоді в суспільні структури, самореалізації особистості як громадянина демократичного суспільства. Таким чином, політика держави відображає її ставлення до молодого покоління як ресурсу соціально-економічного, політичного та культурного розвитку суспільства. Форми і методи вирішення реальних молодіжних проблем лежать на перетині державної молодіжної політики і соціального потенціалу молоді.

Однією з найсуттєвіших молодіжних проблем є проблема молоді сім'ї.

Першими дослідниками, які підняли питання щодо визначення терміна "сімейна політика", були Ш. Камерман і А. Кан. У 1978 р. у монографії "Сімейна політика: держава і сім'я в чотирнадцяти країнах" ними були досліджені країни з так званою "явною" і "прихованою" сімейною політикою [16].

На їх погляд, "явна сімейна політика" означала, що в країні існує державна, законна, інституціонально встановлена концепція сімейної політики. За "прихованої сімейної політики" були відсутні ці характеристики, хоча країни з прихованою сімейною політикою могли мати високорозвинені інші напрями державної соціальної політики, пов'язані із сім'єю. Однак ці напрями мали різні цілі, які були не досить зосереджені на сім'ї.

В колишньому СРСР поняття "сімейна політика" стало активно впроваджуватися в наукову і суспільно-політичну лексику лише наприкінці 80-х років минулого століття і використовуватися поряд із більш звичними термінами, такими як "політика населення", "демографічна політика" і "планування сім'ї". Науковцями та політиками була зроблена спроба визначити зміст сімейної політики, сформулювати цілі, принципи і напрями, показати її місце в системі заходів соціальної політики, обґрунтувати співвідношення із соціально-демографічною політикою, пов'язати з проблемою планування сім'ї та ін.

Важливість розробки стратегічних напрямів сімейної політики розуміється як науковцями, так і політиками. Значно зросла кількість фахових досліджень з цієї проблематики, а законодавчі проекти в різних країнах розробляються також з метою контролю змін у сімейній політиці як на національному, так і на загальноєвропейському рівні.

Водночас дотепер термін “сімейна політика” не набув єдиного трактування і відображає досить різні підходи як науковців, так і практиків. Так, навіть на національному рівні країн Європейського Союзу не існує загальноприйнятого визначення сімейної політики.

Сучасна сімейна політика — це результат тривалого розвитку від обмеженої системи заходів щодо захисту матері й дитини до розвинених форм підтримки інституту сім’ї в цілому. На розвиток сучасної сімейної політики, на нашу думку, вплинули такі основні наукові теорії:

- 1) індустріалізаційна теорія, що підкреслює роль соціально-економічних факторів у розвитку сім’ї;
- 2) теорія конфліктів, що розглядає конфлікт учасників суспільно-політичного процесу як головну рушійну силу.

Згідно з першою теорією, зміни економічного середовища (наприклад, індустріалізація, урбанізація) створюють нові потреби. Соціально-демографічне середовище є головною рушійною силою розвитку державної сімейної політики. Зниження народжуваності, зростання чисельності незаможних сімей, гендерні питання змушують владу в усіх країнах розширювати й реформувати систему підтримки сім’ї.

Друга теорія, як уже зазначалося, розглядає конфлікт між учасниками політичного процесу як головну рушійну силу. Діяльність політичних партій, громадських організацій, вченої спільноти може привертати увагу до проблем сімей і цим самим змусить владу активніше діяти щодо їх підтримки.

Державна сімейна політика у загальному розумінні регулює відносини між сім’єю (як особливою соціальною групою суспільства) та державою, а також між індивідами в сім’ї з приводу реалізації її основних функцій.

Об’єктом сімейної політики є сім’я. На сьогодні основною формою української сім’ї є проста (нуклеарна) сім’я, що складається із подружжя з дітьми або без них, а також неповна сім’я, яка у переважній більшості складається із самотніх матерів, розлучених жінок і вдів з дітьми, у яких найчастіше одна-дві дитини.

Суб’єктами державної сімейної політики в Україні є органи законодавчої й виконавчої влади, роботодавці, суспільні об’єднання, політичні партії, професійні спілки, релігійні конфесії, благодійні фонди, а також юридичні й фізичні особи. В місцевих органах соціального захисту на всій території країни утворені відділи, комісії або коміте-

ти, що також займаються розробленням та виконанням спеціальних програм сімейної політики.

Зміст державної сімейної політики перебуває у прямій залежності від соціально-економічного розвитку в країні. У наш час необхідно забезпечити подолання негативних тенденцій і стабілізацію положення сім’ї, а також створення передумов для поліпшення її життєдіяльності в майбутньому.

Метою державної сімейної політики є забезпечення державою необхідних умов для реалізації сім’єю її функцій і підвищення якості життя сім’ї.

Основні принципи сімейної політики, проголошені ООН, полягають у наступному [5, 6–7]: сім’я як найважливіший осередок суспільства заслуговує на увагу, захист і підтримку з боку держави незалежно від типів сімей, різноманіття індивідуальних переваг і соціальних умов. Усі сім’ї мають право розраховувати на підтримку держави.

Зокрема, світовим співтовариством сформульовані також пріоритетні для всіх держав завдання у сфері сімейної політики:

1. Формування егалітарних (рівноправних) стосунків між подружжям у сім’ї.
2. Поліпшення стану неповних сімей з одним годувальником, із хворими й старими членами сім’ї.
3. Захист сімей від злиденності, від негативних впливів та змін, які пов’язані з економікою, міграцією, урбанізацією, екологією, внаслідок чого сім’я часто втрачає можливість виконувати свої функції.
4. Створення умов, що дозволяють сім’ям приймати грамотні рішення щодо визначення інтервалів між народженнями дітей та їхньою кількістю.

Для оцінювання різноманітних напрямів сімейної політики необхідно враховувати весь комплекс проблем становлення інституту сучасної сім’ї.

Відправним пунктом аналізу сімейної політики у країнах Європейського Союзу може слугувати класифікація режимів сімейної політики. Існують різні шляхи ранжування національних систем соціальної підтримки для сімей. Розглянемо класичну типологію Г. Еспін-Андерсена, що виокремлює чотири основних типи режиму сімейної політики [15]:

1. Соціально-демократичний режим — характеризується універсальною державною підтримкою для сімей, високим рівнем підтримки для

працюючих батьків і гендерною рівністю. Державна політика спрямована на зниження соціальних ризиків, при цьому підтримується високий життєвий рівень усього населення. Соціальні допомоги надаються на основі індивідуальних суспільно-цивільних прав. Такий режим характерний для Скандинавських країн.

2. Консервативний режим — характеризується середнім рівнем підтримки сімей, що варіюється відповідно до рівня доходу працюючих батьків і тривалості їхніх внесків у соціальну систему. Такі типи систем соціального захисту спрямовані на підтримку й зміст статусу традиційних сімейних форм. Він характерний для північно-західних європейських країн (Німеччина, Нідерланди, Франція).

3. Південно-європейський режим — характеризується високим ступенем поділу за рівнем доходу, сполученням універсальних і приватних послуг і допомог. Така система соціального забезпечення часто розглядається як частина консервативного режиму, але увага до сім'ї заслуговує того, щоб розглядати такі системи як окремий режим. Цей режим характерний для країн Південної Європи.

4. Ліберальний режим — характеризується низьким рівнем підтримки сімей і заохочує індивідуалізм на основі ринкових відносин через мінімальні соціальні допомоги, ці допомоги зазвичай видаються після низки перевірок та пов'язані з бідністю. Такий режим характерний для Великобританії.

Відзначимо, що політика держави щодо сімей завжди була і залишається актуальною, але, на жаль, в нашій країні їй приділяється недостатньо уваги, навіть менше, ніж у наших найближчих сусідів (у Росії, країнах Балтії), не говорячи вже про країни Європейського Союзу, США, Канаду. Особливо хотілося б звернути увагу на розробки сучасних російських учених Г. Клімантової [7] та О. Осколкової [9], які, зокрема, займаються дослідженням державної сімейної політики як Російської Федерації, так і країн Західної Європи та США. Вони дають розгорнутий аналіз і докладну характеристику теоретичних та практичних заходів щодо сімей, які впроваджуються в різних країнах на сучасному етапі.

З огляду на викладене зазначимо, що державна сімейна політика — це відносно відособлена частина соціальної політики, що впливає на функціонування сім'ї (як одного із суспільних інститутів) та індивіда (як носія сімейних ролей, що він виконує поряд з іншими соціальними роля-

ми). Така політика спрямована на самореалізацію та самостійне вирішення проблем, з якими зіштовхується сім'я.

На нашу думку, в сучасних умовах досить позитивним було б використання спеціалізованого терміна “державна молодіжна сімейна політика”, який досить поширений в зарубіжній науковій літературі, зокрема в російській.

Згідно із законодавством України, молодою сім'єю вважається подружжя, в якому вік чоловіка або дружини не перевищує 35 років, або неповна сім'я, в якій мати (батько) має вік до 35 років.

Зважаючи на розглянутий вище комплекс соціально-психологічних і соціально-економічних умов, що впливають на формування та становлення молодої людини, норми та визначення, які прийняті в більшості країн, автор вважає недоцільним розглядати молоду сім'ю, де вікові рамки подружжя досягають 35-річного віку. Це нераціонально як з точки зору психолого-фізіологічного розвитку людини, так і з економічних міркувань. На наш погляд, особа, яка досягла 35 років, уже має постійну роботу, стабільний дохід і часто дітей, які досягли віку, в якому самі здатні створити власну сім'ю.

Саме тому в нашому дослідженні молода сім'я розглядається як подружжя, в якому вік чоловіка або дружини не перевищує 30 років.

Підсумовуючи розглянуті підходи до визначень, потрібно сказати, що, на нашу думку, не існує розгорнутого та всебічно пояснюючого терміна, який би розкривав сутність державної молодіжної сімейної політики, враховуючи її напрями та вікові обмеження.

Таким чином, ми даємо наступне визначення даної категорії. Державна молодіжна сімейна політика — це політика держави, спрямована на молоду сім'ю, метою якої є її розвиток, соціальний захист та забезпечення гідних умов для виконання її соціальних та демографічних функцій. Мається на увазі соціальна підтримка, поліпшення добробуту, вирішення проблем молодих сімей у сфері освіти, професійної підготовки, продуктивної зайнятості, охорони здоров'я, соціального захисту, спрямованості на поліпшення демографічної ситуації та на ефективність реалізації соціальних функцій молоді, серед яких основними є репродуктивна, виховна, господарчо-економічна тощо, що є найважливішим чинником стійкого розвитку суспільства, важливою умовою успішної реалізації здійснюваних в Україні політичних та економічних реформ, оптимізації процесів від-

творення населення, виховання здорового покоління майбутніх громадян.

У ХХ ст. інтерес до проблем сім'ї різко зріс, що було пов'язане з кардинальними змінами, що відбувалися в економічній та соціокультурній сферах життя суспільства та які впливали на життєдіяльність людини: у побуті, у сім'ї, на її статус.

Під час індустріальної революції традиційна сім'я зазнала значних змін. З розвитком технічного прогресу сім'я втратила можливість працювати разом як виробничий осередок. Поступово її болісною структурою сім'ї почала змінюватися. Так звана мала (нуклеарна) сім'я, що складається з батька, матері та дітей, стала стандартною, соціально визнаною сучасною моделлю у всіх індустріальних суспільствах.

Починаючи з 70-х років минулого століття колишня нуклеарна сім'я, характерна для індустріального суспільства, опиняється у кризовому становищі. Послаблюються внутрішньосімейні та поширюються позашлюбні зв'язки, зростає кількість неповних сімей, при загальному зменшенні народжуваності збільшується кількість дітей, народжених поза шлюбом.

На жаль, цілісної теорії сім'ї дотепер немає. Існують, щоправда, різні теорії кризи (трансформації) сім'ї, що залежать від дисциплінарної приналежності — це економічні, етичні, психологічні, культурологічні теорії та ін.

Виходячи з цих теорій можна виокремити основні форми сім'ї. Насамперед це моногамія — історична форма шлюбу та сім'ї, за якої у шлюбному союзі перебувають два представники протилежної статі, зокрема, виокремлюються такі типи моногамій:

- нуклеарна сім'я — її членами є представники тільки двох поколінь (батьки та діти), цей тип нині у розвинених країнах є переважаючим;
- повна нуклеарна сім'я — її складають обидва з батьків та діти;
- неповна сім'я — в ній відсутній один з батьків, частіше батько. У свою чергу, неповну сім'ю російський вчений С. Голод поділяє на власне неповну, що виникла внаслідок розлучення або вдовства, і материнську, що припускає позашлюбне народження та виховання дітей [4, 46].

З погляду владних відносин виокремлюються такі сім'ї [12]:

- патріархальні — в ній чоловік, батько-годувальник, який матеріально забезпечує

сім'ю, представляє її в суспільстві, приймає основні рішення, що стосуються членів сім'ї; дружина не працює (або престиж її роботи, зарібок значно нижче, ніж у чоловіка), займається вихованням дітей, господарює, думки дітей враховуються мало;

- матріархальні — у такій сім'ї роль лідера належить жінці, успадкування відбувається за материнською лінією, сюди також належать неповні материнські сім'ї;
- егалітарні — сім'ї, в яких норми любові, емоційної близькості, взаємоповаги поширюються на всіх членів сім'ї. Професійна та суспільна діяльність обох з подружжя однаково важлива, подружжя гнучко розподіляє домашні обов'язки, спільно проводить дозвілля, колективно приймає необхідні рішення тощо.

В останні роки у зв'язку зі значною кількістю розлучень і повторних шлюбів говорять про "последовну моногамію", що означає, що в даний момент жінка або чоловік є одруженим з одним партнером, однак упродовж життя таких шлюбних союзів у них налічується більше одного.

Серед альтернативних полігамних шлюбів виокремлюється також така форма шлюбних відносин, як колективний чоловік і колективна дружина. У цих випадках кілька чоловіків (жінок), як правило, близьких родичів — рідних або двоюрідних братів (сестер) — беруть собі в дружини (чоловіки) одну жінку (чоловіка). Така форма шлюбних відносин, на відміну від моногамії й полігамії, поширена вкрай рідко. Модель "колективний чоловік" спостерігається в деяких ісламських країнах, модель "колективна дружина" подекуди збереглася в Індії та серед аборигенів Південної Америки й Океанії. Існує також так званий груповий шлюб (на рівні повсякденної свідомості більше відомий як "шведська" сім'я). У груповому шлюбі роль чоловіка грає чоловічий колектив, а роль дружини — жіночий. При цьому фрагментація на пари відсутня. Останнім часом також популярні одностатеві (гомосексуальні) шлюби.

Незважаючи на розмаїття форм шлюбів, ми розглядаємо тут традиційну моногамну сім'ю. Ця форма шлюбу законодавчо закріплена в нашій державі.

Залежно від форми легітимації шлюби поділяють на церковні (реєструються церквою або іншим органом релігійної влади), цивільні (реєструються державою) і конкубат, тобто такі, що незареєстровані. В Україні цивільним шлюбом прийнято називати саме конкубат.

Загальноприйнято сім'єю називати малу соціальну групу, члени якої пов'язані шлюбом або кровною спорідненістю, спільністю побуту й взаємною моральною відповідальністю та соціальна необхідність в якій обумовлена потребою суспільства у фізичному та духовному відтворенні населення [13, 24].

На жаль, останнім часом у сфері сімейно-шлюбних відносин спостерігається низка негативних тенденцій, які не можуть дати цьому визначенню реалізувати себе повною мірою. Вони виражаються в наступному: зменшення цінності шлюбу, сім'ї й особливо дітей у порівнянні з цінностями матеріального благополуччя й статку; збільшення так званих легковажних, необдуманих шлюбів; нерозуміння деякою частиною молоді проблем і труднощів сімейного життя, взаємних прав і обов'язків у сім'ї; зростання кількості сімей з однією дитиною, що не забезпечує навіть простого відтворення населення; збільшення числа абортів і всіх наслідків, пов'язаних з ними; значне зростання кількості розлучень; збільшення неповних сімей, в яких діти виховуються одним з батьків; збільшення кількості чоловіків і жінок, які після розлучення не взяли повторного шлюбу; зростання алкоголізму, наркоманії, що сильно підриває сімейні підвалини й призводить до народження дітей з різними вродженими вадами та ін.

Умовно сім'ї можна поділити на типи. Підставами для їх розмежування можуть бути наявність однієї або кількох шлюбних пар та їхній вік, наявність у сім'ї неповнолітніх дітей, кількість поколінь у сім'ї, наявність родичів (це можуть бути брати, сестри, племінники тощо). Зокрема, це такі сім'ї:

- 1) з однією шлюбною парою, з дітьми й без дітей;
- 2) з однією шлюбною парою, з дітьми й без дітей, з одним батьком;
- 3) з однією шлюбною парою, з дітьми й без дітей, з одним з батьків подружжя;
- 4) з двома або більше шлюбними парами, з дітьми й без дітей, з одним з подружжя (або без нього), з іншими родичами (або без них);
- 5) складаються з матері та дітей;
- 6) складаються з батька та дітей;
- 7) складаються з матері, дітей та одного з батьків матері;
- 8) складаються з батька, дітей та одного з батьків батька;
- 9) інші сім'ї.

Залежно від пріоритетів того або іншого суспільства, періодів історичного розвитку змінювався як характер виконання сім'єю певних функцій, так і їх ієрархія. Необхідно виокремити декілька найважливіших, на думку автора, функцій сучасної сім'ї [13, 58]:

- репродуктивна — біологічне відтворення суспільства;
- сексуальна — регулювання сексуальної поведінки;
- інтимна — емоційна стабілізація індивідів, організація раціонального дозвілля;
- економічна — економічна підтримка неповнолітніх і непрацездатних членів суспільства;
- соціалізації — адаптація молодого покоління в соціумі, підтримка культурної однорідності суспільства;
- статусна — надання певного соціального статусу членам сім'ї, відтворення соціальної структури та ін.

Зміст сімейної політики полягає в тому, щоб сприяти розумінню й визнанню суспільством глибинних інтересів сім'ї як частини своїх власних змін, пошукам нової рівноваги та гармонії між особистістю, сім'єю та суспільством. Тому потрібно виокремити декілька основних принципів сімейної політики [2, 58–60]:

1) **принцип суверенності сім'ї** — сім'я незалежна від держави й має право приймати будь-які рішення, що стосуються її життя, самостійно, спираючись лише на свої власні цілі та інтереси. Це означає право сім'ї на будь-який тип сімейної поведінки, на будь-який спосіб і стиль життя, у тому числі на той, котрий з точки зору прийнятих у суспільстві культурних та моральних норм вважається девіантним. Головне, щоб спосіб життя сім'ї відповідав нормам права. Принцип суверенності також означає, що будь-які типи взаємозв'язку шлюбу, батьківства та спорідненості в сім'ї незалежні від держави.

Будь-яке обмеження принципу суверенності сім'ї, що ґрунтується на інтересах суспільства або держави (регулювання абортів, установлення процедури реєстрації шлюбу або розлучення, введення військової повинності тощо), повинне вводитися й регулюватися конституційно;

2) **принцип волевиявлення** — наявність у суспільстві справжньої альтернативи й можливості дійсно обирати тип сім'ї та сімейної поведінки;

3) **принцип суспільного договору** — договірна регламентація взаємин сім'ї як соціального інституту й держави. Сім'я та держава укладають між

собою суспільний договір, у якому на рівноправній основі формулюються всі існуючі політичні, соціальні, економічні та інші відносини між ними.

Цей принцип особливо важливий для нашої країни, коли існують спроби перебороти пережитки тоталітаризму, реформувати політичні та економічні відносини.

Сім'я як соціальний інститут забезпечує суспільство трудовими ресурсами, виконавцями соціальних ролей. Без цього продукту сімейного виробництва соціальна система не може функціонувати. Тому суспільство має відчувати потребу, зацікавленість у тому, щоб сім'я виконувала свої функції відтворення та соціалізації нових поколінь. Водночас усе більше слабшають стимули, що визначають особисту зацікавленість у народженні нових поколінь. За цих умов сім'я може вимагати від суспільства та держави забезпечення всебічної підтримки тих моделей сімейного життя, що сприяють ефективній реалізації функцій відтворення та соціалізації;

4) **принцип соціальної участі.** Соціальна участь — це поняття, що поєднує широкий спектр ситуацій, в яких громадяни безпосередньо залучені в процеси підготовки та реалізації соціально значущих рішень. Міра їхнього залучення може бути різною. Крайніми полюсами є ситуації, в яких, з одного боку, рішення приймає винятково державна влада, а громадянам лише доводять до відома ці рішення, а з іншого — тільки на рівні громадян і об'єднань.

Зокрема, соціальна участь — це форма реалізації прав і свобод особи та сім'ї. Вона припускає право та можливість кожної людини й кожної сім'ї безпосередньо впливати на рішення, що мають пряме відношення до їхніх найважливіших потреб та інтересів; забезпечує поліпшення якості рішень і програм, що стосується сім'ї. Сімейна політика перестає бути чимось нав'язаним зверху, вона стає загальним надбанням усіх учасників, які ідентифікують себе з нею; мінімізує соціальну напруженість і зменшує ймовірність соціальних конфліктів, можливості конфронтації між громадянами й державою; сприяє розвитку почуття відповідальності за власну долю та долю сім'ї, допомагає подоланню утриманських настрів стосовно держави тощо.

Сімейна політика можлива лише як діяльність зі створення та реалізації програм нового типу, за взаємовигідним для всіх використанням ресурсів та можливостей, якими володіє кожен з учасни-

ків, для досягнення погоджених цілей, інтересів і потреб.

Щоб розпочати аналіз сучасної ситуації молодіжної сімейної політики, потрібно передусім розглянути нормативно-правову базу, що склалася в країні на сьогодні по відношенню до вказаної категорії сімей.



Література

1. Закон України "Про загальні засади державної молодіжної політики в Україні" від 15 грудня 1992 р. № 2859-XII. — <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2859-12>
2. Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С. А. Кузнецов. — СПб.: Норинт, 2000. — 1536 с.
3. Головатий М. Ф. Молодіжна політика в Україні: проблеми оновлення / Укр. наук.-дослід. ін-т проблем молоді. — К.: Наук. думка, 1993. — 236 с.
4. Голод С. И. Семья и брак: историко-социологический анализ. — СПб.: Петрополис, 1998. — 271 с.
5. Дармодехин С. В. Семейная политика Российской Федерации: от оценки состояния к формированию стратегии // Семья в России. — 1996. — № 2. — С. 5–16.
6. Кілієвич О. Англо-український глосарій термінів і понять з аналізу державної політики та економіки. — К.: Основи, 2003. — 510 с.
7. Климантова Г. Семья в процессе трансформации российского общества // Общество и экономика. — 1999. — № 10–11. — С. 317–322.
8. Криворученко В. К. К вопросу о законодательстве субъектов Федерации в сфере молодежной политики // Молодежная политика: Информ. бюл. — М.: Комитет Рос. Федерации по делам молодежи; Ин-т молодежи. — 1995. — № 92–95. — С. 67–74.
9. Осколкова О. Б. Государственная семейная политика в странах Европейского Союза // Семья в России. — 1998. — № 1. — С. 123–141.
10. Політологія: посіб. для студ. вищ. навч. закладів / За ред. О. В. Бабкіної, В. П. Горбатенька. — К.: Академія, 1998. — 368 с.
11. Социальный облик молодежи: по материалам Украинской ССР / Отв. ред. А. И. Вишняк, Н. Н. Чурилов; АН УССР, Ин-т философии. — К.: Наук. думка, 1990. — 310 с.
12. Харчев А. Г., Мацковский М. С. Современная семья и ее проблемы: социал.-демогр. исслед. — Ереван: Айастан, 1982. — 271 с.
13. Харчев А. Г. Исследования семьи: на пороге нового этапа // Социол. исслед. — 1986. — № 3. — С. 24–27.
14. Becker G. S. Treatise on the Family. — L.: Harvard Univ. Press, 1993.
15. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism. — Cambridge, UK: Polity Press, 1990. — 310 p.
16. Kamerman Sh., Kahn Alfred J. Family Policy: Government and Families in Fourteen Countries. — N. Y.: Columbia Univ. Press, 1978.

Молодіжна політика є одним із пріоритетних напрямків соціальної політики держави. Важливим фактором її оптимізації є залучення громадян до активної участі в підготовці й реалізації соціально значущих рішень.

Молодежная политика является одним из приоритетных направлений социальной политики государства. Важным фактором ее оптимизации является привлечение граждан к активному участию в подготовке и реализации социально значимых решений.

The youth policy is one of priority directions of social policy of the state. The important factor of its optimisation is attraction of citizens to active participation in preparation and realisation of socially significant decisions.

Надійшла 7 вересня 2009 р.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ІНВЕСТУВАННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 34–39

Аналізуються найактуальніші напрямки сучасної інвестиційної теорії.

Інвестиційна теорія започаткована ще у XV–XVI ст. з появою світового ринку, коли держава почала втручатись у регулювання руху капіталу, проте деякі дослідники пов'язують становлення інвестування як окремої науки з працями М. Марковіца, який започаткував сучасну теорію інвестиційного портфеля (перша половина 50-х років XX ст.).

В українській економічній літературі зазначається, що до початку 90-х років XX ст. категорія “інвестиція” не застосовувалася ні в теорії, ні на практиці, натомість існував термін “капітальні вкладення” [9, 7]. У цій праці констатується, що сучасні дослідження вітчизняних учених спрямовуються на визначення характеристики найсуттєвіших засад процесів інвестування, розкриття шляхів і форм інвестиційної взаємодії на міжнародному та глобальному рівнях, аналізуються теоретичні засади прискорення інвестиційних процесів в Україні [9, 9]. Незважаючи на те, що про інвестиційну діяльність до 90-х років в Україні взагалі не йшлося, вже через 13 років стверджується, що інвестиційний процес потребує прискорення.

Зараз існує дещо спрощений підхід до характеристики суті інвестиційного процесу в перехідній економіці України, що підтверджується практичними “успіхами” розбудованої інвестиційної системи. За висновками вітчизняних учених, саме інвестиційна сфера впродовж кризових років зазнала найбільшого занепаду: скорочення інвестицій у 5 разів [5, 642], призупинення простого відтворення, збільшення обсягів фізичного і морального зношення основних засобів, спрямування амортизації на споживання, тінізація

економіки, зростання масової бідності, недостатня увага теоретиків і практиків управління до залучення внутрішніх інвестицій та перебільшена увага до залучення іноземних, низька ефективність їх використання та ін.

Звідси випливає, що інвестиційний процес в Україні перебуває сьогодні на перших етапах формування, що потребує у зв'язку з цим глибокого осмислення широким колом учених позитивного і негативного світового досвіду, врахування національних особливостей, історичної еволюції соціально-економічних чинників та розроблення на цій основі вітчизняної інвестиційної моделі господарювання в умовах глобалізації та реалізації її на практиці.

Характеристика змісту інвестиційного процесу передбачає чітке наукове визначення таких категорій і термінів, як інвестиція, інвестиційне середовище, інвестиційний цикл, інвестиційні ресурси та потенціал, об'єкти і суб'єкти інвестиційного процесу, інвестиційна діяльність, механізм взаємодії структурних складових інвестиційного процесу.

Системоутворюючим елементом способу господарювання, навколо якого формується характер інвестиційного процесу та виявляється його схильність до саморозвитку або до саморозпаду, є “інвестиція”. Тлумаченню змісту терміна “інвестиція” значну увагу приділяють сучасні українські та зарубіжні економісти. Він є найпродуктивнішим в інвестиційних дослідженнях. Дуже важливо правильно визначити суть інвестицій, їх вплив на ефективність інвестиційного процесу та розкрити форми їх існування. Аналіз суті інвестицій здійснюють вітчизняні та зарубіжні вчені,

але серед них немає єдності у визначенні цього вузлового терміна.

Термін “інвестиція” характеризується з двох боків: розкриття його економічної сутності та класифікація інвестицій за певними ознаками. “Інвестиція” (від лат. *investir* — надавати) має багату історію розвитку. В епоху феодалізму цьому поняттю відповідав термін “інвеститура”, що характеризував призначення феодалом свого васала для управління його володінням [6, 5]. У наш час під ним розуміється вкладення капіталу [16, 7]. Сучасна зарубіжна література тлумачить термін “інвестиція” як будь-який інструмент, в який можна розмістити кошти для їх збереження чи збільшення. Кошти, які вкладені в банк з метою отримання доходу, називають інвестицією [4, 10]. Проте таке тлумачення інвестицій зумовило самозростання грошей поза процесом виробництва, товарної, виробничої та споживчої форм капіталу. Це призвело до відокремлення реальних потоків капіталу від фінансових, переповнення фінансового капіталу при одночасному дефіциті реального капіталу.

Найбільш поширеним стало тлумачення цього терміна як “довгострокове вкладання капіталу”. Ми поділяємо думку авторів [13, 9] про те, що ототожнювати поняття “інвестиції” із капітальними вкладеннями означає надзвичайно звужувати його, оскільки інвестиції можуть уриватися в різних формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній, інформаційній тощо. Французький економіст П. Массе тлумачить інвестиції як акт обміну задоволення сьогоднішніх потреб на очікуване задоволення їх у майбутньому [11]. За Дж. Кейнсом, інвестиції мають подвійну властивість: з одного боку, це величина акумульованого доходу з метою накопичення, а з іншого — це вкладення, які визначають приріст вартості капітального майна, а також та частина доходу, яка не була використана для споживання [3].

Всі дослідники трактують інвестиції як економічну категорію, пов’язану зі сферою економічних відносин, економічної діяльності та технологічними, природоохоронними та іншими аспектами їх реалізації [9, 7–11]. У ст. 1 Закону України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. трактування цієї категорії також виходить за межі моделі “витрати — доходи”, оскільки включає соціальну сферу суспільства. “Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в ре-

зультаті якої утворюється прибуток або досягається соціальний ефект” [1]. В іншому Законі України “Про оподаткування прибутку підприємств” інвестицією вважається господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно [2]. Ми поділяємо думку тих авторів, які вважають, що в цьому разі спостерігається спрощене трактування інвестиції як звичайної господарської операції, оскільки вона є не господарською операцією, в якій відсутня мотивація інвестора, а вкладанням коштів у майно та об’єкти підприємницької діяльності з метою отримання доходу у майбутньому [9, 11].

Воднораз ми не згодні з авторами, які вважають, що, на відміну від капітальних вкладень, інвестиції здійснюються тільки у вискоєфективні проекти, результатом яких є одержання прибутку, доходу, дивідендів [13, 9]. На наш погляд, необґрунтованою є думка про те, що вкладання державою коштів у реалізацію соціальних програм не є інвестуванням, яке окремі автори пропонують називати фінансуванням [14, 11]. Якщо основним критерієм віднесення до інвестицій є отримання доходу у вартісному вимірі, то вкладання коштів у соціальні програми може забезпечити у кінцевому вимірі дохід, який через опосередкований вплив буде значно більшим, ніж дохід від впровадження конкретного інвестиційного проекту. Крім того, соціальний ефект не може вимірюватися тільки вартістю, а й іншими показниками (наприклад, зайнятістю населення та ін.).

Таким чином, *інвестиція як економічна категорія* — це відносини між суб’єктами інвестиційної діяльності з приводу довгострокових вкладень капіталу у виробництво з метою отримання прибутку і задоволення індивідуальних, колективних та суспільних потреб.

В економічній літературі виокремлюються два ключових фактори, що характеризують загальну сутність інвестування: час (отримання прибутку може мати послідовний, паралельний чи інтегральний характер) і ризик (вкладання відомої суми коштів зараз і невідома величина прибутку у майбутньому) [12, 10].

Значна увага у вітчизняній та зарубіжній літературі приділяється класифікації інвестицій. Ми зосередимо свою увагу на класифікації реальних і фінансових та інноваційно-інтелектуальних інвестицій, які найбільше впливають на ефективність інвестиційного процесу. Нагадаємо, що ре-

альні інвестиції — це вкладання в реальні активи (матеріальні та нематеріальні), а фінансові — у цінні папери, облігації. Для забезпечення ефективності функціонування індустріальної економіки важливо встановити оптимальне співвідношення між реальними та фінансовими інвестиціями. Реальні інвестиції мають спрямовуватись у відтворення високотехнологічних засобів виробництва. Фінансові інвестиції також мають бути спрямовані у високотехнологічні засоби виробництва, а не обмежуватися купівлею-продажем цінних паперів з метою отримання прибутку, що гальмує розвиток засобів виробництва. Дохід від торгівлі цінними паперами може зростати, а реальних змін у виробництві може не бути, тому відрив фінансових активів від реальних негативно впливає на ефективність такої системи господарювання.

Можливості отримувати дохід від незаконної торгівлі зброєю, наркотиками, від тіншової економіки [5, 73], торгівлі цінними паперами і валютою, які перетворюються у спекулятивні гонки на фондових біржах світу, роблять непотрібним підприємництво [7, 60], розвиток виробництва засобів виробництва, системи управління, а також спричиняють світові фінансові кризи, які дестабілізують глобальну економіку. Наприклад, у наш час обсяг річної торгівлі валютою у світі становить 400 трлн дол. Це у 80 разів перевищує обсяг світової торгівлі товарами, що свідчить про отримання прибутку з “повітря” [14, 177]. Паралельний, а не послідовний рух реального та фінансового капіталу дестабілізує матеріальне виробництво, гальмує його розвиток, призводить до занепаду продуктивних сил.

Наведений аналіз співвідношення реальних і фінансових інвестицій свідчить про те, що не можна вважати інвестицією гроші, які покладені в банк для отримання певного доходу. Кошти тільки тоді перетворюються на інвестиції, коли акумульований капітал спрямовується в реальні активи. У протилежному разі вартісна сума інвестицій не буде характеризувати реальний розвиток засобів виробництва та його складових.

Таким чином, формування макроекономічної системи управління інвестиційним процесом має базуватися на тому, що фінансовий капітал як інструмент концентрації грошових ресурсів на різних рівнях господарювання має спрямовуватися на реальне виробництво, а не функціонувати самостійно, незалежно від реального, паралельно з ним, що спостерігається у сучасній ринковій системі господарювання.

Інвестиційна діяльність відбувається в певному середовищі, яке позитивно або негативно впливає на ефективність інвестиційного процесу. Державі необхідно постійно контролювати його, проводити активну політику трансформації процесу вкладання капіталу в періоди економічних криз. Зарубіжні автори розглядають поняття “інвестиційне середовище” відповідно до системи понять і категорій ринкової економіки. Так, Л. Гітман і М. Джонк трактують інвестиційне середовище як правила торгівлі цінними паперами та рівень підготовки інвесторів, які мають орієнтуватись у джерелах інформації, що характеризують інструменти інвестування, та вміння розробляти стратегію інвестування, оцінювати норми прибутку і ступінь ризику [4, 34]. Зміст цього терміна аналогічно розглядається й іншими зарубіжними авторами [17, 2–16].

У перехідній економіці нова господарська система, зокрема, інвестиційний процес, тільки формується, тому інвестиційне середовище потребує детального аналізу. Воно не може бути обмежене окремими складовими, наприклад, тільки правилами торгівлі цінними паперами, оскільки інвестиційне середовище тільки почало формуватися, а це потребує встановлення взаємозв'язків та властивостей як цілісного явища.

Інвестиційне середовище ми розуміємо передусім як сферу взаємодії суб'єктів інвестиційного процесу, умови якої формуються інтегративними соціальними, правовими, організаційними, економічними, фінансовими, екологічними, інституціональними, техніко-технологічними, інформаційно-інтелектуальними, духовно-моральними, національно-етнічними чинниками, функцією яких є постачання та утворення необхідних інвестиційних ресурсів, перетворення їх на інвестиційний потенціал, який має бути достатнім для задоволення суспільних, колективних та індивідуальних потреб. Усі процеси, які є основою функціонування того чи іншого суспільства, зумовлені дією різних сил: внутрішніх і зовнішніх, глобальних і локальних, духовних і матеріальних, національних і загальнолюдських, індивідуальних, колективних і суспільних, політичних і економічних, правових, легітимних і нелегітимних, екологічних, культурних тощо. Існують загальний та індивідуальні вектори руху суспільства, зумовлені дією різних сил, які взаємодіють у тому чи іншому середовищі. Діяльність внутрішніх суспільних сил спрямовується у напрямі реалізації загальнодержавного інтересу. Ці сили представляє держава із законодавчою, виконав-

чою та судовою гілками влади та інститути розвиненого громадянського суспільства. Існують також індивідуальні сили, що спрямовують свої вектори на реалізацію індивідуального або колективного інтересу, і ці сили представляють юридичні або фізичні особи. Особливість реалізації інтересів різних суб'єктів господарювання полягає в тому, що індивідуальні інтереси можуть не збігатися з інтересами інших суб'єктів або із загальнодержавним інтересом.

За відсутності механізмів, які узгоджують індивідуальні, колективні та загальнодержавні інтереси, останні мають протилежно спрямовані вектори руху. В результаті інтереси індивідуальних і колективних суб'єктів можуть задовольнятися за рахунок інших суб'єктів (поява і функціонування тіньової економіки, корупція, порушення принципів розподілу додаткового продукту та ін.), що призводить до втрати суспільством інвестиційних ресурсів, кінцевий результат яких менший від суми вхідних складових.

Структуризація інвестиційних ресурсів та оптимізація відносин суб'єктів господарської діяльності забезпечується механізмом державного управління, результатом функціонування якого є синергетичний ефект, який не є простою сумою вхідних інвестиційних ресурсів.

Отже, проведений аналіз дає нам підстави для висновку про те, що сила, яка народжується у процесі структуризації інвестиційних ресурсів суб'єктами господарювання і впливає на інвестиційний потенціал економіки, який може бути більшим або меншим від суми вхідних інвестиційних ресурсів, є опором інвестиційного середовища.

В Україні це особливо яскраво виявилось в епоху первісного нагромадження капіталу, проведення приватизації, зародження і функціонування підприємств, організацій на засадах приватної власності. Основний зміст трансформації економіки у цей період — збагачення окремих суб'єктів будь-якими шляхами, що в умовах пасивного контролю держави та відсутності громадянського суспільства призвело до занепаду стабілізаторів соціальної структури суспільства: зникнення середнього класу; дуже помітна соціальна диференціація суспільства — на одному полюсі почала нагромаджуватися бідність, а на іншому — багатство. Історія засвідчила: суспільство, в якому відсутній середній клас, не має перспектив для розвитку.

Відомо, що коли держава перебуває на вершині свого соціально-економічного розвитку,

життєзабезпечувальний (позитивний) опір її інвестиційного середовища найвищий, і навпаки, коли держава припиняє своє існування, її опір найнижчий або взагалі відсутній і не забезпечує критичних параметрів функціонування цілісності такої держави.

Оцінка стану інвестиційного середовища визначається різними інтегративними показниками. На сучасному етапі економічною теорією та практикою застосовується показник, який характеризує умови інвестування, — “інвестиційний клімат” держави або окремого регіону. Якщо інвестиційний клімат певної країни сприятливий, то капітал на основі вільного переливу спрямовується в ті місця, де він може приносити гарантовані прибутки. У протилежному разі за несприятливого інвестиційного клімату спостерігається швидкий відплив капіталу з країни, спричиняючи тим самим кризу, або не надходить до такої країни зовсім (прикладом є інвестиційний клімат України).

Аналізу інвестиційного клімату приділяється значна увага у світі та в Україні. У світі постійно проводиться оцінка якості інвестиційного процесу: розраховуються кредитні рейтинги, економічні індекси та субіндекси — конкурентоспроможності, економічної свободи, сприйняття корупції, залучення прямих іноземних інвестицій, глобалізації та ін.

У постіндустріальних країнах нова закономірність між інвестиціями та економічним зростанням свідчить про те, що останнє забезпечується значно меншою питомою вагою інвестицій. Це дає шанс економіці України здійснити цивілізаційне зростання на основі випереджальної моделі, але для цього необхідно прискорити проходження етапу індустріального розвитку та перейти до побудови постіндустріальної економіки.

Таким чином, відзначимо, що *інвестиційний потенціал* являє собою синергетичний результат взаємодії правових, організаційних, природних, грошових, фінансових, виробничих, гуманітарних, духовно-моральних, інтелектуально-інформаційних, інноваційних, інфраструктурних, екологічних та інших ресурсів, у виробництві інвестиційних і споживчих товарів, який спрямований на забезпечення кожним господарським суб'єктом своїх інтересів.

Величина інвестиційного потенціалу вимірюється вартістю і споживчою вартістю. Ми виокремлюємо загальну та кінцеву вартість інвестиційного потенціалу, що зумовлюється потребою в забезпеченні достатніми інвестиційними

ресурсами безперервного процесу розширеного відтворення ВВП. Загальна вартість інвестиційного потенціалу вимірюється сумою вартостей взаємоперетворених форм капіталу: грошового, товарного, виробничого, споживчого, що забезпечує всі стадії інвестиційного циклу, кінцева вартість — сумою вкладених та освоєних за певний період інвестицій. Споживча вартість інвестиційного потенціалу — це синергетична здатність інвестиційного середовища забезпечувати потреби простого й розширеного відтворення правовими, організаційними, духовно-моральними, інформаційно-інтелектуальними, інноваційними та іншими ресурсами [10, 130–133].

Отже, інвестиційний потенціал є не простою сумою інвестиційних ресурсів, а являє собою синергетичний ефект, який забезпечується якістю взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності. Сучасна інвестиційна парадигма господарської діяльності, що будується на жорсткій конкурентній боротьбі, знижує інвестиційний потенціал економіки, інвестиційні ресурси суспільства використовуються неефективно.

Характеристика суті інвестиційного потенціалу та механізму перетворення в нього інвестиційних ресурсів як якісно-кількісна властивість інвестиційного середовища свідчить про те, що ефективність інвестиційного процесу залежить від інтегративної властивості його структурних ланок, провідною з яких є духовно-моральна, яка у зв'язку з вичерпністю існуючої ринкової господарської моделі є безальтернативною для пошуку нових ресурсів цивілізаційного зростання.

В умовах ринкової господарської системи важливе значення має ефективність механізмів саморегуляції, особливості функціонування яких держава має знати та застосовувати. Українські вчені виокремлюють елементи інвестиційного процесу в умовах ринку, однією із системоутворюючих категорій якої є інвестиційний ринок як складне і динамічне економічне явище, стан якого характеризується такими його основними елементами, як інвестиційний попит і пропозиція, конкуренція, ціна. Умови здійснення інвестиційної діяльності в ринковій економіці набувають специфічних форм, що відображають особливості взаємодії суб'єктів інвестування в системі ринкових відносин [8, 5]:

- наявність значного інвестиційного капіталу з диверсифікованою за формами власності структурою, що характеризується перевагою приватного інвестиційного капіталу порівняно з державним;

- різноманіття суб'єктів інвестиційної діяльності в аспекті відносин власності й інституціональної організації, поділ функцій держави і приватних інвесторів в інвестиційному процесі;
- наявність розгалуженої мережі фінансових посередників, що сприяють реалізації інвестиційного попиту та пропозиції;
- наявність розвиненого багатосегментного ринку об'єктів інвестиційної діяльності, що виступають у формі інвестиційних товарів;
- розподіл інвестиційного капіталу за об'єктами інвестування відповідно до економічних критеріїв оцінки привабливості інвестицій через механізм інвестиційного ринку.

Важливою складовою інвестиційного процесу є фінансова система, яка забезпечує функціонування інвестиційного ринку. Вона є засобом просування заощаджень у реальні інвестиції та має свої особливості розвитку, головною з яких є те, що в ній циркулюють фінансові активи [6, 5].

Постіндустріальна економіка кардинально змінює об'єкт інвестування, яким стає людина інтелектуальна. Її діяльність реалізується у відтворенні нових продуктивних сил, якими стають інтелект, нова інформація, глобальна інформаційна мережа Інтернет. Це вимагає зміни методів та механізмів державного управління у трансформаційній економіці, які мають кардинально відрізнятись від методів і механізмів командно-адміністративних та ринкових систем господарювання.

Формування нового механізму державного управління має бути спрямованим тільки на вибір об'єктів інвестування трансформаційної економіки. Проблема полягає в тому, що побудова постіндустріальної економіки передбачає високий рівень розвитку його індустріальної фази, ігнорувати який неможливо, але можна залучити відтворювані інвестиційні ресурси (інтелектуально-інноваційні та інформаційні технології) постіндустріальної економіки для прискорення завершення його побудови та переходу до нового етапу господарського розвитку.



Література

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. // ВВР України. — 1991. — № 47. — Ст. 646.
2. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 1 грудня 1998 р. №285-XIV. — <http://www.Rada.Kiev.ua>

3. Гаман М. Формування законодавчих та інституційних засад державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні // Вісн. НАДУ. — 2003. — № 3. — С. 194–204.
4. Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 1008 с.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогнозування; Фенікс, 2003. — 1008 с.
6. Зимин И. А. Реальные инвестиции: Учеб. пособие. — М.: Экмос, 2000. — 304 с.
7. Зуев А., Мясникова Л. Непредсказуемые последствия (новый мировой порядок в контексте инновационного пост-модернизма) // Свободная мысль. — 2002. — № 1.
8. Корецький М. Х. Основи розвитку інвестиційного ринку в Україні // Економіка та держава. — 2005. — № 9. — С. 3–6.
9. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2003. — 376 с.
10. Мартиненко В. До питання про визначення інвестиційного потенціалу економіки України // Зб. наук. пр. УАДУ: В 4 ч. / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. — К.: Вид-во УАДУ, 2000. — Вип. 2. — Ч. 4. — С. 130–134.
11. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капитальных вложений / Пер. с фр. Ф. Р. Окуневой, А. И. Гладышевского; Науч. ред. и вступ. ст. А. В. Жданко. — М.: Статистика, 1971.
12. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.; За ред. Д. Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2003. — 387 с.
13. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні. — К.: Лібра, 1998. — 392 с.
14. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
15. Татаренко Н. О., Поручник А. М. Теорії інвестицій: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2000. — 160 с.
16. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 932 с.
17. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 1028 с.

Постіндустріальна економіка істотно змінює об'єкт інвестування, що зумовлює необхідність зміни методів і механізмів державного управління у трансформаційній економіці.

Постіндустріальная экономика существенно изменяет объект инвестирования, что обуславливает необходимость изменения методов и механизмов государственного управления в трансформационной экономике.

The postindustrial economy essentially changes object of investment that causes necessity of change of management methods and mechanisms for transitive economy.

Надійшла 5 жовтня 2009 р.

ФОРМУВАННЯ ОСНОВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 40–45

Розглядаються питання розвитку й місцевого самоврядування в Україні, принципи й фактори його функціонування.

Поняття основ місцевого самоврядування є порівняно новим у політичній і правовій вітчизняній літературі. Воно, включаючи в себе декілька взаємозв'язаних структурних елементів, набуло закріплення і тлумачення як у вітчизняних, так і в законодавчих актах зарубіжних країн. Зокрема, в Європейській хартії місцевого самоврядування вперше на міжнародному рівні було закріплено конституційні та законодавчі основи, положення про територіальні кордони та фінансові ресурси органів місцевого самоврядування.

Всесвітня Декларація місцевого самоврядування, проголошена Інтернаціональною спілкою місцевих влад 23–26 вересня 1985 р., закріпила основи та концепції розвитку місцевого самоврядування.

Відповідно до міжнародних правових актів Конституція і Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” визначили політичні, організаційно-правові, матеріальні та фінансові основи місцевого самоврядування.

Актуальність зазначеної проблеми зумовлюється ще й тим, що у вітчизняній правовій науці вона ще не набула достатнього висвітлення, зокрема відсутнє ґрунтовне дослідження основ місцевого самоврядування. На Заході ще у 60-х роках ці проблеми набули глибокого вивчення. Так, ще у 1963 р. професор Ю. Панейко важливі положення з цього приводу виклав у праці “Теоретичні основи самоврядування”, виданій у Мюнхені. Процеси розвитку демократії у другій половині 80–90-х років минулого століття сприяли вивченню проблеми формування та розвитку місцевого самоврядування в Україні. Впродовж 90-х років з'явилися окремі праці,

в яких аналізувалися деякі аспекти місцевого самоврядування. Так, у книзі В. Пархоменка “Проблеми місцевого самоврядування в Україні 1990-х років” звертається увага на необхідність конституційного закріплення матеріальної і фінансової основ місцевого самоврядування, включаючи рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, землю, природні ресурси, що є у власності територіальних громад. Конституція України 1996 р. закріпила положення стосовно державної фінансової підтримки місцевого самоврядування [2, 116–129]. Водночас, справедливо наголошує В. Пархоменко, за Конституцією держава не несе ніяких зобов'язань щодо забезпечення фінансових ресурсів місцевого самоврядування відповідно до його функцій. Натомість фінансування державою, здійснення органами місцевого самоврядування делегованих повноважень органів державної виконавчої влади Конституція гарантує в повному обсязі [6].

Така ситуація спонукала В. Кравченка до думки, що нині чинне законодавство в Україні з питань забезпечення фінансово-економічних основ місцевого самоврядування залишається фрагментарним, значною мірою суперечливим і неідеальним. Певна частина його положень не має прямої дії, а тому на практиці зводиться лише до добрих побажань [7, 16–17]. Зокрема, він зауважує, що головним критерієм, який засвідчує фінансову автономію місцевих органів влади, є наявність у них прав приймати рішення у сфері власних фінансів. Тим самим автор обґрунтовує межі та кількісні показники фінансової автономії місцевих органів влади. Він поряд із поняттям “фінансова незалежність” використовує поняття

“фінансова автономія” місцевих органів влади [8, 90–91].

Показовими у цьому плані є праці А. Коваленка. Як вчений і практик він аналізує проблему на основі конкретних прикладів правових та економічних основ місцевого самоврядування [4, 83].

Досліджуючи питання фінансування місцевого самоврядування, К. Павлюк теоретично обґрунтовує дефініцію і зазначає, що передумовою фінансової самостійності місцевого самоврядування є розумна, з точки зору економічної доцільності, децентралізація влади та адекватний розподіл повноважень, відповідальності і фінансово-економічної бази між центром та органами місцевого самоврядування. На її думку, концептуальні основи незалежності місцевого самоврядування повинні ґрунтуватися на оптимальному врахуванні інтересів держави, підприємницьких структур, населення і місцевого самоврядування. Водночас вона застерігає, що нічим не обмежена фінансова незалежність має такі ж негативні ознаки, як і надмірна централізація у використанні фінансових ресурсів, що створюються на даній території [13, 36–37].

Ґрунтовне дослідження фінансових основ місцевого самоврядування одним із перших у вітчизняній науці здійснив О. Василик. Він обґрунтував тезу, згідно з якою фінансова основа забезпечує можливість виконання владних функцій органами місцевого самоврядування [2, 49].

Подальшим кроком у дослідженні проблеми стало монографічне комплексне дослідження фінансової основи, зокрема проблем функціонування місцевих бюджетів, в умовах незалежної України О. Кириленко [3].

І. Луніна, обґрутовуючи потребу надання фінансової самостійності органам місцевого самоврядування, розв’язання цієї проблеми поєднує з можливістю кращого врахування уподобань та інтересів громадян. Водночас вона наголошує, що вирішення цього питання вступає у суперечність з необхідністю створення в Україні порівняно однакового рівня забезпечення населення суспільними благами та послугами [9, 31].

Структура матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування аналізується у колективній монографії “Місьцеве самоврядування в Україні”. Певну увагу тут приділено висвітленню питань правової та фінансової основи місцевого самоврядування [1].

Узагальнення характеру розвитку правових основ місцевого самоврядування подано у праці

М. Оніщука та В. Кампо “Правові засади місцевого самоврядування в Україні” [12, 8].

Коментуючи зміст статей Закону “Про місцеве самоврядування в Україні”, аналізуючи організаційно-правову, матеріальну та фінансову основи місцевого самоврядування під керівництвом В. Ф. Опришка, вчені значну увагу приділили дослідженню сукупності норм і принципів, що закріплюють та регулюють порядок створення органів місцевого самоуправління, їх статус, компетенцію, форми і принципи діяльності та громадських відносин, що пов’язані з формуванням та використанням муніципальної власності, місцевих бюджетів та інших місцевих фінансів. Окремі питання з даної проблеми порушуються в колективній праці Ю. Саєнко, А. Ткачука, Ю. Привалова, О. Шиби та М. Орзіха.

Водночас, незважаючи на значні теоретичні напрацювання, на ґрунтовний науковий доробок, існують певні прогалини у висвітленні:

- територіальних основ місцевого самоврядування в Україні, які становлять собою сукупність норм, принципів, що закріплюють та регулюють територіальну організацію місцевого самоврядування;
- політичних основ місцевого самоврядування, які становлять сукупність норм, принципів, що закріплюють та регулюють політичне та ідеологічне багатограння у територіальних громадах, політичні права і свободи людини і громадянина;
- гуманістичних основ місцевого самоврядування, які б закріплювали права і свободи людини як найвищі цінності та визначали мету, зміст та діяльність місцевого самоуправління;
- соціальних основ, які являють собою сукупність норм, принципів, що закріплюють та регулюють суспільні відносини, які виникають у процесі здійснення соціальної політики місцевого самоуправління, спрямованої на створення умов, що забезпечують гідне життя та свободу розвитку людини.

Термін “основи” (основа) місцевого самоврядування не є новим у літературі. Він застосовувався в законодавстві СРСР у 70–80-х роках. Його використовують у багатьох розділах Закону СРСР “Об общих началах местного самоуправления и местного хозяйства в СРСР” та сучасному законодавстві Російської Федерації. Сучасні російські вчені-юристи мають значні напрацювання в дослідженні проблеми. Так, аналізуючи основи місцевого самоврядування в монографії

“Местное самоуправление. Основы системного подхода”, автори А. Когут і В. Гневко [5, 11–78] наголошують на існуванні певних умов і чинників, що впливають на розвиток реального та ефективного місцевого самоврядування. Дослідження поняття територіальних, організаційних, фінансово-економічних основ місцевого самоврядування присвячена праця А. Писарева “Муниципальное право Российской Федерации” [15, 15–41] та підручник “Муниципальное право Российской Федерации” за редакцією Ю. Дмитрієва [11]. В. Фадєєв у праці “Муниципальное право Российской Федерации” [19] ґрунтовно аналізує і визначає основи місцевого самоврядування як інститут муніципального права та сукупність муніципально-правових норм, що закріплюють та регулюють громадські відносини у відповідній сфері місцевого самоуправління.

Виходячи з викладеного, на нашу думку, термін “основи місцевого самоврядування” має застосовуватися передусім для означення найважливіших, вихідних позицій, що вирішують головні питання місцевого самоврядування та визначають його сутність. Крім того, під основами місцевого самоврядування слід розуміти об’єктивно сформовані у суспільстві економічні, соціальні, фінансові, правові та інші можливості й умови, сукупність яких створює опорну структуру системи місцевого самоуправління України. У зв’язку з цим постає потреба визначення корінних принципів, що становлять сутність основ місцевого самоврядування. Враховуючи, що місцеве самоуправління, як вираження влади громадян, становить не лише одну з основ конституційного ладу України, а й є складовою конституційного ладу України, відповідно значна частина основ конституційного ладу України одночасно становить і основи місцевого самоуправління України.

Керуючись цим, основи місцевого самоврядування можна визначити як сукупність встановлених Конституцією України норм, принципів, які закріплюють та регулюють найбільш суттєві докорінні громадські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення місцевого самоуправління на всій території України, яким мають відповідати усі інші самоврядно-правові норми нормативних правових актів. Під основами місцевого самоуправління розуміють об’єктивно сформовані правові, політичні, територіальні, економічні, соціальні, гуманістичні, фінансові та інші можливості, сукупність яких створює опорну структуру системи місцевого самоуправління України.

Таким чином, можна виокремити такі структурні елементи, які у своїй сукупності становлять поняття основ місцевого самоврядування. До них зокрема належать правові основи; політичні основи; організаційні основи; територіальні основи; ідеологічні основи; соціальні основи; гуманістичні основи; фінансово-економічні основи.

Правову основу функціонування місцевого самоврядування становлять Конституція України, Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 р. (з наступними змінами), закони, Укази Президента України та постанови Верховної Ради України, статuti та інші нормативні акти територіальних громад. Тобто правове регулювання місцевого самоуправління здійснюється на трьох рівнях: державному, Автономній Республіці Крим і територіальних громад. Складовою правової бази місцевого самоуправління в Україні можна вважати ратифіковану Верховною Радою Європейську хартію про місцеве самоврядування. Головні її принципи та положення лежать в основі українського законодавства про місцеве самоврядування.

Провідне місце у системі правових актів посідає Конституція України, яка закріпила місцеве самоврядування як провідний інститут демократичного конституційного ладу. В ній місцевому самоврядуванню присвячено спеціальний XI розділ (ст. 140–146) та низку інших статей, у яких закріплені положення про місцеве самоврядування. Основоположне значення серед них має ст. 7 Конституції, яка проголошує, що в Україні визнається і гарантується існування та функціонування місцевого самоврядування як інституту. Конституція України, закріплюючи місцеве самоврядування як один із складових конституційного ладу, гарантує організаційну самостійність місцевого самоврядування, його органів у системі управління суспільством і державою. Конституція закріпила на вищому нормативно-правовому рівні основні засади організації і діяльності системи місцевого самоврядування; створила правові передумови для подальшого його розвитку в Україні та законодавчого регламентування розвитку місцевого самоврядування, діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, їх посадових осіб.

Конституція України не тільки закріпила основні контури розвитку місцевого самоврядування, а й передбачила цілу низку принципів новацій та установок. Так згідно зі ст. 5 передбачається існування двох рівнів влади — системи державної влади та системи місцевого

самоуправління. Відповідно до неї народ здійснює владу безпосередньо і через органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Відповідно до цієї норми місцеве самоврядування є однією із конституційних форм здійснення народовладдя. Визначення органів місцевого самоврядування як частини механізму народовладдя характеризує їх природу, закріплює способи формування, обсяг повноважень та відповідальність перед громадами.

Із зазначеного конституційного положення безпосередньо впливає самостійність органів місцевого самоврядування щодо єдиного державного механізму. В такій конструкції місцеве самоврядування виступає як окрема форма реалізації народовладдя. Однак органи місцевого самоврядування при здійсненні управління не можуть стояти поза здійснення державної влади. Згідно зі ст. 143 Конституції України, відповідним законом їм можуть бути надані окремі повноваження органів державної влади, незважаючи на їх самостійність, гарантовану ст. 142 і 145 Конституції України.

Відповідно до законодавства територіальна громада має спільні інтереси [10] і здійснює місцеве самоврядування безпосередньо та через органи місцевого самоврядування подвійним способом. По-перше, через форми безпосередньої демократії членами територіальних громад шляхом виборів, місцевого референдуму, участі у зборах громадян, звернень громадян, створення різних форм територіального громадського самоуправління. По-друге, через виборні та інші органи місцевого самоуправління, виборних та інших посадових осіб та муніципальних службовців, через створені муніципальні підприємства та організації.

Важливою віхою у створенні правових основ розвитку місцевого самоврядування став Закон “Про місцеве самоврядування в Україні”. Включивши класичні елементи конституційно-правового регулювання, він закріпив статус інститутів самоврядування, сферу їх компетенції — власної, делегованої та договірної, гарантії реалізації й захисту місцевого самоврядування, юридичну відповідальність органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб. Цим Законом відповідно до Конституції України у ст. 2 встановлено роль і місце місцевого самоврядування у здійсненні народовладдя. Крім того, сформульовані єдині принципи розвитку основ місцевого самоврядування (організаційних та фінансово-економічних). Закон закріпив юридичні права, встановив держав-

ні гарантії здійснення місцевого самоврядування. Його прийняття завершило певний етап становлення місцевого самоврядування в Україні і заклало надійний нормативно-правовий фундамент для подальшого його зміцнення та закріплення інституту місцевого самоврядування як гарантованого державою права територіальних колективів громадян та обраних ними органів самостійно вирішувати питання місцевого життя в межах Конституції і законів України.

Він є похідним від Основного Закону з конкретизацією його положень, тому на нього поширюються такі ознаки, як загальнообов’язковість, нормативність, державна гарантованість та ін. Крім того, Закон “Про місцеве самоврядування в Україні” успадковує від Конституції таке положення, як первинність, і виступає як юридична база, опорна конструкція поетапної розробки наступних підзаконних актів з питань організації та функціонування місцевого самоврядування. На це спрямований п. 1 прикінцевих та перехідних положень Закону, який передбачає, що його норми є основою для розробки та прийняття інших законодавчих актів про місцеве самоврядування в Україні. Виходячи з цього Законом передбачається прийняття інших законів, спрямованих на конкретизацію і доповнення його положень, незважаючи на таку його особливість, як універсальність дії на всі сторони життя і поширюваність на всі можливі суб’єкти. Крім зазначеного Закону, різні аспекти діяльності місцевого самоврядування покликані регулювати інші законодавчі акти. Закони України “Про плату за землю” від 19 вересня 1996 р., “Про передачу об’єктів права державної та комунальної власності” від 3 березня 1998 р., “Про оренду землі” від 6 жовтня 1998 р., Бюджетний Кодекс України від 21 червня 2001 р. покликані регулювати питання економічної сфери діяльності органів місцевого самоврядування.

Теоретичною базою для подальшого розвитку українського місцевого самоврядування стала Європейська хартія про місцеве самоуправління, розроблена та прийнята Радою Європи у 1985 р. за ініціативою Постійної конференції місцевих та регіональних органів влади в Європі (нині вона трансформована у Конгрес місцевих та регіональних органів влади Європи). Ратифікована в Україні 15 липня 1997 р. [16, 7].

Вона є дуже важливим елементом гарантій прав громадян на самоврядування і слугує інструментом демократизації усіх країн, що намагаються стати членами європейського співтовариства [18, 23–24].

Однак Європейська хартія місцевого самоврядування, навіть будучи ратифікованою Верховною Радою України, може не принести позитивних для нашої країни наслідків, якщо не відбудеться деталізація та конкретизація її положень у чинному законодавстві. Наприклад, у Законі “Про місцеве самоврядування в Україні” не знайшли свого відбиття положення Європейської хартії про належне розмежування повноважень та порядку визначення компетенційних спорів органів місцевого самоврядування. Не враховано це і при прийнятті Верховною Радою України Закону України “Про місцеві державні адміністрації” (1999 р.), де фактично дозволено місцевим органам виконавчої влади дублювати повноваження органів місцевого самоврядування, керуючись чим, державні адміністрації і сьогодні діють за принципом “права сильнішого”. А самостійним і незалежним керівникам органів місцевого самоврядування, вони, маючи вплив на контролюючі державні органи, організують різні перевірки і навіть кримінальне переслідування, як це мало місце у містах Кіровограді, Одесі, Василькові, Луганську, Миргороді та ін.

Важливе значення для розвитку місцевого самоврядування мають Укази Президента України. Серед перших і найважливіших указів глави держави з проблем правового регулювання розвитку місцевого самоврядування слід назвати такі: “Про зміцнення економічних основ самоврядування міст України”, “Про державну підтримку розвитку місцевого самоврядування в Україні” та ін.

Міністерства, інші центральні органи виконавчої влади, місцеві державні адміністрації також можуть видавати акти, які містять норми права з питань регулювання місцевого самоврядування.

Згідно зі ст. 16 Закону “Про місцеве самоврядування в Україні”, органи місцевого самоврядування є юридичними особами і наділяються цим та іншими законами власними повноваженнями, у межах яких діють самостійно і несуть відповідальність за свою діяльність відповідно до закону. Вони мають право укладати контракти, купувати та відчужувати майно, бути позивачем та відповідачем у суді, приймати на себе будь-які зобов'язання, гарантуючи виконання своїх зобов'язань усім майном територіальної громади. Невід'ємним їх правом є видання обов'язкових рішень, право нагляду за їх дотриманням та право відповідних санкцій за недотримання обов'язкових рішень.

Становлення конституційних, політико-правових засад місцевого самоврядування пов'язано з розвитком подвійного процесу, що передбачає надання державної підтримки згори і розвитку місцевої ініціативи. Реформування місцевого самоврядування може стати частиною механізму реструктуризації владних відносин у напрямку децентралізації державної влади, оптимальним розподілом повноважень між органами виконавчої влади і місцевого самоврядування, підвищення відповідальності останніх за вирішення місцевих справ [17, 8]. Така ситуація актуалізує приведення національного законодавства з проблем місцевого та регіонального самоврядування у відповідність з принципами Європейської хартії. На досягнення цього спрямовані рекомендації, розроблені V сесією конгресу місцевих та регіональних влад Європи парламенту України.

Підсумовуючи досягнення за роки незалежної України, слід відзначити, що попередній період, незважаючи на цілком природну неоднозначність його оцінки, залишить помітний слід у системному оновленні всіх сфер суспільного життя, у тому числі його демократизації. Неймовірними зусиллями вдалося демонтувати основні підвалини тоталітарної системи, покінчити з однопартійною системою, ідеологічним монополізмом; відмовитись від принципу “демократичного централізму” на користь деконцентрації і децентралізації політичної влади, яка здійснюється за принципом правління закону; приступити до далекосяжних економічних реформ, спрямованих на посилення позицій приватної власності, денационалізації (приватизації) значних частин промисловості, яка перебувала в руках держави, дерегуляції і лібералізації національної економіки.



Література

1. Біленчук П. Д., Кравченко В. В., Підмогильний М. В. Місцеве самоврядування в Україні (муніципальне право). — К.: Атіка, 2000. — 304 с.
2. Василик О. Державні фінанси України. — К.: Вища шк., 1997.
3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). — К.: НІОС, 2000. — 384 с.
4. Коваленко А. А. Конституційно-правове регулювання місцевого самоврядування в Україні: питання теорії та практики. — К.: Довіра, 1997.
5. Когут А., Гневко В. Местное самоуправление. Основы системного подхода — М.: Наука, 1997.

6. Коментар до Конституції України / За ред. В. Ф. Опришка, Л. Є. Горьового, М. І. Корнієнка. — К.: АТ "Книга", 1996.
7. Кравченко В. Місцеві фінанси все ще співають романси // Українське місто. — 1998. — № 1. — С. 16–17.
8. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України. — К.: Знання, КОО, 1999. — 487 с.
9. Луніна І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ // Економіка України. — 1998. — № 3. — С. 31.
10. Медведчук В. Місцеве самоврядування і як його доцільно організувати в Україні // Уряд. кур'єр. — 1995. — № 245, 28 груд.
11. Муниципальное право Российской Федерации / Под ред. Ю. А. Дмитриева. — М.: МЦУПЛ, 1999. — 512 с.
12. Оніщук М., Кампо В. Правові засади місцевого самоврядування в Україні. — К.: Освіта і культура, 1998.
13. Павлюк К. Концептуальні основи фінансової незалежності місцевого самоврядування // Фінанси України. — 1997. — № 7. — С. 36–37.
14. Пархоменко В. Проблеми місцевого самоврядування в Україні 1990-х років. — К.: Укр. книга, 1999. — 252 с.
15. Писарев А. Н. Муниципальное право Российской Федерации. — М.: Триада, 1997.
16. Про ратифікацію Європейської хартії місцевого самоврядування: Закон України від 15 липня 1997 р. // 36 нормативних актів — Х.: Факт, 2000. — С. 7.
17. Пухтинський М. Кроки, що ведуть до мети. Торуюмо конституційно-правові шляхи для місцевого самоврядування // Місцеве самоврядування. — 1997. — № 3–4(5). — С. 8.
18. Ткачук А., Агронофф Р., Браун Т. Місцеве самоврядування: світовий та український досвід. — К.: Заповіт, 1998.
19. Фадеев В. И. Муниципальное право Российской Федерации. — М.: Юристъ, 1997.

Розвиток місцевого самоврядування визначає й стимулює надання державної підтримки, з одного боку, і розвиток місцевої ініціативи — з іншого.

Развитие местного самоуправления определяет и стимулирует предоставление государственной поддержки, с одной стороны, и развитие местной инициативы — с другой.

Local government development is defined and stimulated both granting of the state support, and development of the local initiative.

Надійшла 21 вересня 2009 р.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 46–49

Розглянуто еволюційний процес державного регулювання країною, проаналізовано перехід від протекціоністських поглядів до ліберальних, досліджено становище України на сучасному етапі та подано деякі рекомендації щодо покращання функцій державного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

На сучасному етапі економічного розвитку, становлення країни як незалежного та авторитетного учасника на просторі світової торгівлі необхідно переглянути політику і принципи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, спираючись на досвід, здобутий вченими впродовж багатьох століть.

Управління (з фр. *management*) — дія суб'єкта, що спрямована на зміну та маніпуляцію об'єктами та суб'єктами реальності за заздальгідь спланованою програмою [12].

Державне управління — це процес реалізації державної влади, її зовнішнє, матеріалізоване вираження [9, 35].

Зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що здійснюється як на території України, так і за її межами [2].

Отже, державне управління зовнішньоекономічною діяльністю — це цілеспрямований вплив держави на діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що здійснюється як на території України, так і за її межами, на основі покладених на неї функцій та в рамках міжнародного права і законів України.

Втручання держави в управління економічною діяльністю, а тим паче зовнішньоекономічною, розпочалось ще з часів появи таких понять, як “економіка” та “держава” в цілісному їх ро-

зумінні у наш час. Але основні принципи наукового підґрунтя, які ми використовуємо та розвиваємо і понині, почали зароджуватися ще у XV ст. із появою школи меркантилістів, які вважали, що головним напрямком державної політики є протекціонізм, обмеження міжнародної торгівлі.

Головне завдання держави, за теорією меркантилізму, — накопичення багатства у вигляді золота та срібла, а отже, недопущення перевищення відтоку з країни накопичених коштів. Тобто експорт товарів повинен був перевищувати імпорт. Але наслідки політики меркантилізму були неоднорідними: якщо високі ввізні мита сприяли наповненню державної скарбниці і часом дійсно захищали внутрішнє виробництво, то державна підтримка, і особливо державна організація виробництва, зазвичай були неефективними. Створювалися мануфактури, що вимагали постійних пільг і субсидування, які зі смертю їх організатора або зі зменшенням державної підтримки досить швидко занепадали через збитковість.

На зміну меркантилістів прийшли фізіократи у другій половині XVIII ст., які вважали, що тільки за наявності свободи дій існуватиме загальний добробут. На зміну накопичення золота прийшло верховенство природи, сільське господарство стало домінантом над торгівлею та обробною промисловістю. Гасло цієї школи “laissez faire, laissez passer” (“хай буде так, як воно буде”) знаменувало відхилення будь-якого утиску у свободі торгівлі, усунення перепон зі шляху конкурентного ринкового господарства та визнання могутності “невидимої руки”, обґрунтування якої подав анґ-

лійський економіст Адам Сміт — родоначальник класичної школи політичної економії. Але А. Сміт, на відміну від Франсуа Кене (основоположника школи фізіократів), ставився до втручання держави в економіку обережно та без упередженості і відводив їй роль “нічного сторожа” — оборона країни, адміністрування з позиції справедливості та контроль громадських будівель. Погляди А. Сміта доповнив Давид Рікардо теорією відносних переваг і Джонн Стюарт Мілль, висунувши тезу про вплив взаємного попиту держав, які торгують.

Упродовж подальшого розвитку йшла боротьба ідей протекціонізму та лібералізму. При цьому в усіх випадках йшлося не про принципове забезпечення необхідності участі держави в економіці, а про її межі та сфери.

У середині 20-х років минулого століття банки широко кредитували купівлю акцій, а позикотримувачі розраховували швидко окупити затрати за рахунок “скаженого” росту цін. Спекулятивний бум штовхав ціни вгору, що приваблювало все нових інвесторів, які бажали збагатитися на інвестиціях в акції. З 1924 р. до середини 1928 р. фондовий ринок США подвоївся, а за другу половину 1928 р. — виріс ще на 50 %. За три місяці перед серпнем 1929 р. він виріс ще на 25 % [5, 156]. 24 жовтня 1929 р. фондовий ринок перегрівся і почалось обвальне падіння акцій, цей день назвали “Чорний четвер”. Цей біржовий крах відомий також як крах Уолл-Стріт, що став початком “Великої депресії” 1929–1933 рр.

Світова економічна криза 1929–1933 рр. продемонструвала необхідність змін у регулюванні макроекономічними процесами та змусила по-іншому підійти до поняття “державне економічне регулювання”. У зв’язку з цим розпочався процес перебудови системи поглядів економічного лібералізму. В результаті виник новий напрям в економічній теорії — неолібералізм.

За принципами неолібералізму, вільна конкуренція — найефективніший механізм економічної діяльності. Але дія вільної конкуренції не може бути забезпечена автоматично, тому необхідне втручання держави в економіку шляхом стимулювання за допомогою податкової та кредитної систем та за допомогою надання державних замовлень і заохочень експорту, з метою підтримання сприятливих умов ціноутворення та діяльності ринку товарів і послуг.

Американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1976 року Мілтон Фрідмен є принциповим супротивником державного втру-

чання в економіку, розглядаючи його як загрозу вільному ринку. У своїй праці “Капіталізм і свобода” (“Capitalism and Freedom”, 1962) він критикував різні форми державного регулювання, протиставляючи йому діяльність у сфері приватного бізнесу.

Будучи безумовним прихильником вільного підприємництва й ринкових саморегулюючих механізмів, М. Фрідмен давно висловлював свою переконаність у тому, що “навіть у командній економіці буде визнано бажаним використання вільного ринку у тій мірі, як це буде можливо з погляду політичних і економічних умов”. Водночас він досить скептично оцінював можливість простої заміни системи з історично сформованим типом державного регулювання грошових відносин системою чисто приватного підприємництва. Хоча він завжди тільки вітав відмову від державного регулювання фінансової сфери, але в таких випадках вважав за необхідне здійснення цього переходу за участі держави [13].

Свобода — це рідка й тендітна рослина [11, 26]. Головну загрозу свободі становить концентрація влади. Держава необхідна для збереження нашої свободи, і вона ж є інструментом, за допомогою якого ми можемо користуватися цією свободою, але, проте, коли влада концентрується в руках політиків, вона перетворюється в загрозу нашій свободі.

Якщо вже наділяти уряд владою, то краще, щоб він користувався нею в районі, а не в області, і краще, щоб в області, а не в столиці. Якщо нам не до душі те, що роблять органи місцевого самоврядування, будь то каналізація, дороги або шкільна освіта, то можемо переїхати в інше місце, і хоча небагато хто наважується на такий крок, сама можливість служить засобом обмеження влади. Якщо нам не до душі те, що робить наша область, ми вільні перебраться в іншу. Але якщо нам не до душі те, що нав’язує столиця, то варіантів у нас небагато.

Зрозуміло, саме той факт, що ухилитися від розпоряджень уряду не так то й легко, робить централізацію настільки привабливою для багатьох її прихильників. Вони думають, що вона дозволить їм з успіхом проводити програми, які, на їхню думку, служать суспільному благу, будь то перерозподіл доходів на користь бідних за рахунок багатих або на користь державних потреб за рахунок приватних. У певному сенсі вони праві. Але у цієї медалі дві сторони. Той, хто має владу, щоб робити добро, одночасно одержує можливість творити зло; сьогодні влада належить од-

ним, а завтра, можливо, — іншим; ще важливіше той факт, що те, у чому один бачить благо, інший вбачає зло. Велика трагедія прагнення до централізації, як і прагнення до розширення державних повноважень, полягає в тому, що починають цю роботу здебільше люди доброї волі, які самі ж будуть першими жалкувати про її наслідки.

На даному етапі в Україні можна спостерігати картину суперечностей у законах і владі. З одного боку, гарантуються принципи свободи, недоторканності, вільної торгівлі, а з іншого — повний контроль та втручання майже в усі види зовнішньої та внутрішньої господарської діяльності.

На прикладі Закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” та на засобах його виконання можна прослідкувати, наскільки реалізується поняття свободи та принцип “laissez faire”.

Опираючись на Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність”, розглянемо таблицю видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб’єкти цієї діяльності, а також методи і способи державного контролю та регулювання. Отже, до видів зовнішньоекономічної діяльності, які здійснюються в Україні суб’єкти цієї діяльності, належать [2]:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб’єктам господарської діяльності, у тому числі виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консульських, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та ін.; надання зазначених послуг іноземними суб’єктами господарської діяльності суб’єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб’єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами;
- кредитні та розрахункові операції між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб’єктами господарської діяльності; створення суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних і страхових установ

за межами України; створення іноземними суб’єктами господарської діяльності зазначених установ на території України;

- спільна підприємницька діяльність між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб’єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов’язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об’єктів власності з боку іноземних суб’єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб’єктами господарської діяльності;
- орендні, у тому числі лізингові, операції між суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб’єктами господарської діяльності;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб’єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі із суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші види зовнішньоекономічної діяльності.

Абсолютно до кожного виду діяльності є способи державного контролю у вигляді прямих і не-

прямих податків, ліцензій, законів, постанов, декретів, указів. Багато експортних та імпорتنих операцій розглядаються під кутом незаконного ведення діяльності та ухилення від податків.

Основні принципи суверенітету, свободи, юридичної рівності і недискримінації, верховенства закону, захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності прямо або посередньо порушує уряд. Якщо розписувати їх усі і за кожним видом діяльності, то вийде книга "Державний контроль вдиху та видиху людини у момент прийняття рішення про зовнішньоекономічну діяльність", бо замість захоплення до зайняття підприємницькою діяльністю уряд придумав дуже багато шляхів для того, щоб людина змарнувала час і гроші для отримання дозволу, а потім заплатила ще 40–50 % доходів до бюджету.

Варто згадати вислів видатного вченого, лауреата Нобелівської премії з економіки 1973 року В. Леонтєва, який неодноразово висловлював одну й ту саму думку, коли приїжджав до Радянського Союзу: "Я захоплююся вітрильним спортом і, коли пояснюю студентам, як функціонує економіка країни, порівнюю її з яхтою у морі. Щоб справи йшли добре, потрібний вітер, — це зацікавленість. Кермо — державне регулювання. В американській економіці слабке кермо. Не можна робити так, як говорив Рейган: підніміть вітрила, нехай їх наповнить вітер, і йдіть у кабіну коктейлі пити. Так нас і на скелі винесе, розіб'є яхту вщент. У Радянського Союзу зараз навпаки: вітер не наповнює вітрила, а тоді й кермо не допомагає" [10]. Для України потрібен оцей вітер, необхідна зацікавленість у подальшому розвитку. Ліберальні вчення розвиваються по наш час і не перестають бути актуальними, а тільки приймають огранку завдяки вченим-економістам всього

світу. І саме грамотна економічна політика здатна підняти країну на новий рівень розвитку.



Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР (у ред. від 1 січня 2006 р.). — http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=139041
2. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 р. № 959-XII (у ред. від 23 червня 2009 р.). — <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1085.19.0&nobreak=1>
3. Закон України "Про систему оподаткування" від 25 червня 1991 р. № 1251-XII. — http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=409224
4. Митний кодекс України від 11 липня 2002 р. № 92-IV (у ред. від 19 травня 2009 р.). — <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.30.0&nobreak=1>
5. Боннер У., Уйгін Э. Судный день американских финансов: мягкая депрессия американских финансов XXI века. — Челябинск: Социум, 2005. — 402 с.
6. Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 330 с.
7. Дюмулен И. И. Современный тарифный и нетарифный протекционизм. — М.: Изд-во МГИМО, 1975. — 277 с.
8. Матвеев М. Е., Дідович І. І. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. — К.: Вид. дім "Професіонал", 2008. — 192 с.
9. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи: Монографія / В. В. Цветков (наук. кер.), С. Д. Дубенко, Н. Р. Нижник та ін. — К.: Оріяни, 1998. — 364 с.
10. Розенблюм Д. Биографические очерки о Василии Леонтееве. — <http://www.wassily.leontief.net/rozen.htm>
11. Фридман М. Капитализм и свобода: Пер. с англ. — М.: Новое издательство, 2006. — 240 с.
12. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5>
13. <http://ek-lit.narod.ru/fridabout.htm>

Державне управління зовнішньоекономічною діяльністю — це передусім процес, пов'язаний з покращанням добробуту громадян країни та створенням сприятливих умов для підприємницької діяльності. Він досягається завдяки ліберальній політиці та розширенню свободи як для внутрішньої, так і для зовнішньої торгівлі.

Государственное управление внешнеэкономической деятельностью — это в первую очередь процесс, который связан с улучшением благосостояния граждан страны и созданием благоприятных условий для предпринимательской деятельности. Он достигается благодаря либеральной политике и увеличению свободы как для внутренней, так и для внешней торговли.

State management of foreign economic activities first of all is a process which concerns with improvement the well-being of the people and creation of favourable conditions to entrepreneurial activity. It's achieved due to a liberal policy and increases of freedom both for internal and for foreign trade.

Надійшла 5 вересня 2009 р.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ПРИРОДА, КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ТА ІСТОРИЧНІ ЕТАПИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 50–58

Розглядаються соціальні аспекти державного антикризового управління.

Історія свідчить про те, що ледь виникає держава, вона відразу накладає на своїх підданих певні зобов'язання та обмеження, які сприяють виникненню тіньової економічної діяльності — діяльності осіб, які ігнорують закони держави (суспільного договору).

Вже у самих ранніх доіндустріальних суспільствах помітні характерні риси тіньової економічної діяльності. “Так само, як не можна розпізнати, чи п'ють воду риби, що в ній плавають, так не можна визначити, чи привласнюють майно урядовці, які приставлені до справ” [7, 89], — пише автор староіндійської “Артхашастри” (IV–III ст. до н. е.), і цю думку могли б повторити багато поколінь державних мужів від Єгипту до Китаю. Східні трактати про науку державного управління переповнені скаргами на лихварство урядовців, що плутають державну кишню зі своєю. У XVII ст. китайський мудрець Гу Яньбу оприлюднив твір “Цянь лян лунь” (“Міркування про податки і збори”), який можна вважати першим у світі спеціальним дослідженням про нелегальну економіку в державно-натуральному господарстві [4, 91–99]. Друга велика пам'ятка китайської суспільствознавчої думки “Янь ті лунь” (“Суперечка про сіль і залізо”) відбиває найдавнішу дискусію (81 р. до н. е.) про неформальний сектор господарства: державна монополія на сіль і залізо призвела до масового підпільного виробництва цих дефіцитних продуктів [6, 124–128]. В античних і середньовічних суспільствах Європи, де держава не прагнула тотального контролю над суспільством, нелегальна економічна діяльність розвивалася меншою мірою [9, 170–172].

Перехід доіндустріального суспільства в індустріальне викликав в епоху нового часу вибух

тіньової активності. Казнокрадство і корупція вразили державні апарати практично всіх держав. Ця нелегальна ділова активність була реакцією на прихід влади грошового багатства [8, 136].

У країнах, що розвиваються, зростання тіньової економічної діяльності викликано залученням цих країн до сучасного індустріального суспільства.

Починаючи з 30-х років XX ст. проблеми нелегальної економіки стали привертати увагу західних дослідників. У 1939 р. американський кримінолог Е. Сатерленд сформулював концепцію злочинності серед людей в “білих комірцях”, відповідно до якої прихована, протиправна діяльність фактично є невід'ємним компонентом повсякденної ділової практики “великого бізнесу” [12, 45–59]. Подальше вивчення економіки злочинності було пов'язано з ім'ям відомого американського неоінституціоналіста Г. Бекера: у 1968 р. він опублікував статтю “Злочини і покарання: економічний підхід”, де проаналізував злочинність як діяльність раціонального індивіда, що максимізував свою вигоду [1, 28–90]. До кінця 70-х років з'являються серйозні дослідження у цій сфері.

Одним з перших був американський дослідник П. Гутман, який видав працю “Підпільна економіка”, де звертається увага на неприпустимість ігнорування масштабів і ролі нелегальної економіки [20, 3]. Після сенсаційного відкриття англійським соціологом К. Хартом неформального сектора економіки в Гані економісти різних країн почали активно вивчати неформальну економіку як найважливіший елемент економічного життя розвинених країн, а особливо тих, що розвивають. Глибоке вивчення нелегальних економічних від-

носин у “соціалістичній економіці” починається з 80-х років після виходу праць Г. Гросмана “Друга економіка у Радянському Союзі” [19, 27]. Пізніше цю дослідницьку естафету приймають фахівці з перехідної економіки та економічної практики, інтерес до проблем нелегальної економіки виразно з’являється у 90-х роках — це можна побачити у працях О. Осіпенко, І. Райга, А. Гурова, Т. Корягіної та ін.

Розглянемо економічні процеси у тіньовій економіці, яка існувала в СРСР та колишній Соціалістичній Республіці Болгарія та яка стала фундаментом сучасної української та болгарської тіньової економіки, згідно з висловленням відомих кримінологів Г. Гросмана та Л. Шеллі. Радянська економіка стала зразком для багатьох соціалістичних країн, у тому числі для Болгарії, де пліч-о-пліч з офіційною, централізовано керованою економікою розвивається й неофіційна, так звана “друга економіка”, яка робить економічну систему “більш гнучкою”. Проте ця гнучкість приводить до величезних витрат у радянській системі. Це не тільки корупція урядового апарату — це і негативні демографічні зміни: наприклад, мешканці сільських районів Азії звикли до тіньових доходів, вони рідко переселяються в міські промислові центри, де менше можливостей для неофіційного заробітку.

Так Л. Шеллі розділяє за визначенням і класифікацією “другу” (тіньову) економіку, запропоновану Марією Лос [21, 121–137]. Вона виокремлює з “другої” економіки легальну і нелегальну сфери, але не включає в неї відверто кримінальні правопорушення, крадіжки у держави.

Складно провести чітку межу між легальною і нелегальною приватною діяльністю. Найпомітніший вид легальної, недержавної економічної активності — це продаж сільськогосподарських продуктів, що вирощено на приватних ділянках селянами і державними службовцями. Згідно з висловом Г. Гросмана, ці продукти, що продаються на ринках або “з рук”, складають чверть сукупної продукції радянського сільського господарства [19, 26]. Добрива для ділянок і корм для худоби у багатьох випадках можуть бути отримані тільки нелегально. Нелегальним є і посередництво при перепродажу продуктів у віддалені райони.

Особливо сильно нелегальна економіка зросла в останні 20 років, коли законодавчі обмеження недержавної діяльності були скорочені, оскільки офіційно вироблених товарів не вистачало для задоволення потреб радянських громадян.

Л. Шеллі використовує запропонований М. Лос розподіл форм нелегальної другої економіки на два види: “нелегальна друга економіка всередині першої (офіційної) економіки і нелегальна друга економіка, паралельна першій. Нелегальна друга економіка всередині першої включає як індивідуальну, так і колективну виробничу діяльність” [21, 138].

У праці Л. Шеллі наведено опис шести типів нелегальної економічної діяльності, яка протікає всередині офіційних господарських структур:

1. Нелегальний перепродаж дефіцитних товарів (спекуляція) працівниками торговельних та інших організацій.
2. Хабарі та інші зловживання посадовців, які відповідають за розподіл споживацьких благ. Оскільки ці керівники можуть одержувати чималу вигоду, деякі з них платять великі суми грошей, щоб отримати такі посади.
3. Корупція в системі освіти. Оскільки в апараті юстиції більше можливостей одержувати нелегальні доходи, зросла кількість охочих вступати до юридичних вузів, зросли відповідно і зловживання при прийомі в них.
4. Праця шабашників. За даними П. Мерфі, в деяких регіонах СРСР та Болгарії вони складають до половини всіх будівельних робітників. Користь від їхньої праці для офіційної економіки примушує радянських офіційних осіб закривати очі на таку нелегальну або напівлегальну діяльність [22, 48–57]. Але суспільне обурення високими прибутками шабашників, а також ідеологія централізованого розподілу трудових ресурсів часто призводили до переслідування цих працівників.
5. Нелегальні фабрики, що діяли під прикриттям державних фабрик, найчастіше використовували їх сировину. Незважаючи на величезний потенційний ризик для керівників таких “фабрик”, іноді вони існували впродовж кількох років, перш ніж їх розкривали.

Дуже багато форм другої нелегальної економічної діяльності, які також розвиваються за межами легальної економіки. Це безліцензійне приватне виробництво і торгівля, чорні ринки і контрабанда. Л. Шеллі детально зупиняється на чотирьох різновидах цього явища:

1. Нелегальне виробництво і продаж алкоголю (самогоноваріння). За оцінкою В. Тремела,

щорічний прибуток від нелегального продажу алкоголю складає 1–2 млрд крб. [25, 28]. Антиалкогольна компанія 1985 р. лише збільшила попит на продукцію підпільних самогонників.

2. Нелегальне виробництво і торгівля наркотиками. Споживання опіуму стало зростати з початку 70-х років, особливо ця проблема загострилася після війни в Афганістані.
3. Проституція.
4. Нелегальні (чорні) ринки, де торгують передусім звичайними споживачькими товарами. Ці ринки зазвичай діють безпосередньо на вулицях і лише іноді їх розганяє міліція.

Вже наприкінці 1995 р. частина володіння промисловими активами з боку нелегальної економіки в Україні складала понад 18 %, а зона контролю з урахуванням акцій трудових колективів — майже 48 % промислового потенціалу. Подальший розвиток приватизаційних процесів і перерозподіл власності приводить до збільшення активів і впливу цього сектора економіки на державну економіку [5, 24–27].

Що стосується сучасної України, поза сумнівом, розвиток нелегальної економіки певною мірою був пов'язаний з розвитком процесів перебудови в СРСР, а саме його розвалом.

Перебудова економічних відносин, формування країн СНД здійснювалося поетапно. Так, за оцінками вчених і фахівців, для України найхарактернішими були такі етапи.

I етап (1987–1990 рр.) — створюються кооперативи. На початковому етапі кооперативи створювалися передусім для виробництва товарів і послуг для населення, але вже з 1989 р. більшість кооперативів існували при державних підприємствах, вони випускали понад 70 % продукції виробничо-технічного призначення і продавали її своїм підприємствам.

II етап (1990–1991 рр.) — досить швидко розвиваються орендні відносини (оренда підприємств), засновуються різні фірми, підприємства, біржі, банки, спільні підприємства та ін. Цьому сприяло накопичення коштів у окремих осіб і створення сприятливих умов для легалізації тінювих капіталів.

III етап (з 1992 р.) — почали розвиватися приватизаційні процеси. Характерним для нього є продаж акцій підприємств “своїм людям” за заниженими цінами з наступним перепродажем їх за ринковими цінами і використання різниці в цінах для придбання акцій материнського під-

приємства. Для цього етапу характерна акумуляція приватизаційних чеків, цінних паперів, сертифікатів [3, 7].

Дані дослідження Всесвітнього банку серед болгарських фірм у 2008 р. свідчать, що “неформальна” економіка посідає перше місце серед бар'єрів для фірмових інвестицій в Болгарії. Згідно з індексом виміру тінювої економіки, який був визначений Центром дослідження демократії за 2008 р., неформальний сектор в Болгарії виробив від 20 до 35 % ВВП країни [26]. Найбільша доля тінювої економіки припадає на сектори будівництва та нерухомості, де реєструються лише 50 % доходів. Надзвичайно сильно страждає і сільське господарство. “Тінюва” зона існує також в акцизних секторах, таких як виробництво алкоголю, тютюнових виробів, імпорт палива, — такий висновок робить Центр дослідження демократії Республіки Болгарія [26].

“Можна дати однозначну оцінку, — говорить Руслан Стефанов, експерт Центру дослідження демократії, — відсоток тінювої економіки в Болгарії порівняно високий, якщо порівняти його з відсотком в інших країнах — членах ЄС. Існує негативне коло, в якому тінюва економіка і корупція дуже тісно пов'язані”. На думку голови Рахункової палати Болгарії Валері Дімітрова, тінюва економіка серйозно виявляється там, де наявні надрегулювання та надмірні адміністративні тягарі, які припадають на бізнес і суспільство [26]. “Країни з найвищою мірою економічної свободи є найбагатшими державами з порівняно низькою долею тінювої економіки”, — відзначив В. Дімітров і доповнив: “У Болгарії спостерігається прогрес, якщо враховувати індекс економічної свободи, вона добилася низки успіхів у зменшенні адміністративних, податкових та інших тягарів для бізнесу. Але Болгарія продовжує не виконувати свою функцію постачальника законності, бути безапеляційним суддею, що контролює дотримання правил. На даний момент, на жаль, це дуже поширена громадська думка в Болгарії, держава сприймається як постачальник привілейованих статусів і благодіянь, а не як постачальник законності для всіх. Це є серйозною проблемою, і я вважаю, що вона не може бути подолана однокротними діями” [26].

Сьогодні ще зберігається відставання у дослідженнях тінювої економіки болгарською та українською економічною наукою перед західною. Це відображається передусім у розбіжностях і методах досліджень нелегальної економіки. За кордоном тінюва економіка вже аналізується

за допомогою економіко-математичних моделей, а українські економісти працюють переважно на емпірично-описовому рівні. Проте і сьогодні між фахівцями, що вивчають це явище, ще немає єдності у поглядах, навіть на понятійний апарат нової сфери наукових досліджень, але всі вони збігаються в одному, що ці дослідження мають високу актуальність і велику суспільну важливість з питань зниження зростання нелегальної економічної діяльності.

Тіньова економіка розвивається за межами існуючих законів держави. Ті, хто діють в нелегальному бізнесі, заздалегідь знають, що вони не зможуть зажадати у суді покарань для порушника угод, що їхні права власності не захищені державою. Проте світ підпільного бізнесу підкоряється передусім об'єктивним економічним законам: законам попиту і пропозиції; законам максимізації прибутків, закономірності концентрації виробництва, адже залежності трансакційних витрат від специфікації прав власності принципово однакові як у легальній, так і у нелегальній ринковій економіці.

Фахівці Ю. Шевяков та І. Ніколаєва вважають, що найбільш повне визначення поняття нелегальної економіки дав Е. Файге, який переконливо довів, що тіньова економіка включає в себе всю економічну діяльність, яку за певними причинами не враховувала офіційна статистика, а її обігові кошти не потрапляли до ВВП [10, 30], і структурно поділялась таким чином:

- 1) виробництво цілком легальної продукції, що приховується від влади у зв'язку з небажанням сплачувати податки;
- 2) виробництво заборонених товарів і надання заборонених послуг;
- 3) приховані прибутки в натуральній формі.

Кажучи про тіньову економіку, О. Турчинов дає таке визначення тіньової економіки — це економічна діяльність, що не враховується і не контролюється офіційними державними органами, а також яка спрямована на отримання прибутку шляхом порушення чинного законодавства [14, 11]. Це визначення належить тільки до економічної сфери діяльності. Кошти, отримані за рахунок пограбування, шляхом рекету, наркобізнесу та ін., враховуються після їх залучення в економічні процеси.

Структурні складові тіньової економіки О. Турчинова є деталізацією джерел доходів двох складових, запропонованих Е. Файгом.

Перша складова — це неприхована від державних органів економічна діяльність, але за кількіс-

тю об'єктивних і суб'єктивних причин неврахована, неконтрольована і не обкладена державними податками.

Друга складова — свідомо протиправна прихована економічна діяльність, усередині ця складова розподіляється так [14, 18]:

- на легальну економічну діяльність, в процесі якої відбувається повне або часткове ухилення від сплати податків, зборів, штрафів і регламентацій;
- незаконну, спеціально приховувану від державних органів діяльність;
- діяльність, що спрямована на отримання доходів шляхом сприяння злочинам, які тягнуть за собою кримінальну відповідальність.

Джерела доходів як один з елементів складових тіньової економіки є різнорівневими і різнопрофільними, вони можуть змінюватися під впливом різних факторів.

Наприкінці 80-х років у дослідженнях з неформальної економіки намітився глобальний перелом. Раніше увага вчених була звернена на питання визначення тіньової економіки, її класифікації й форм виміру. Проте тепер увага вчених зосереджена на дослідженні причин виникнення тіньової економіки та її ролі в господарському житті суспільства. Разом із соціологами і фахівцями по “третьому світу” до дослідження неформальної економіки приєднуються економісти-теоретики, які спираються на концепції інституціонального та неінституціонального економіксу. Виникають нові неінституціональні підходи до аналізу “неформальності”. Неінституціональна теорія звертає основну увагу на зв'язок між “правилами гри”, що визначають і обмежують господарську діяльність людини, та процесом економічного розвитку в цілому. Підприємці є елементами формального сектора економіки, коли їхні дії відповідають встановленим “правилам гри” і захищені ними. І навпаки, коли підприємці не дотримуються цих правил, вони розглядаються як елементи “неформального” сектора економіки. Інакше кажучи, прихильність до встановлених правил є першорядним критерієм участі в “законній” економіці, тоді як недотримання або обхід встановлених правил служить критерієм участі у неформальній, тіньовій економіці.

Неформальна економіка включає ту економічну діяльність, яка обходить (приватні) витрати і виключає (суспільні) вигоди і права, що наказані законами та адміністративними правилами, які

регулюють відносини власності, комерційне ліцензування, трудові контракти, відношення фінансового кредитування і соціального страхування [2, 501–502]. На початку 80-х років фахівці з неформальної економіки переходять від збирання фактів та емпіричних спостережень до побудови узагальнюючих моделей. Характерним прикладом цього переходу є економіко-математичне моделювання неформальної економічної діяльності. Це підтверджено у матеріалах міжнародної наукової конференції “Паралельні ринки у розвиваючих країнах” [18, 192]. Деякі виступи на цій конференції були присвячені аналізу природи витрат, яких зазнають виробники або продавці при продажу товару неофіційними каналами в умовах державного контролю над цінами та їх впливу на масштаби ринкових операцій. Наприклад, З. Деварейджен, К. Джонс, М. Ромер розглядають проблеми причин ризику, що виникає у продавців, які обходять цінове регулювання, продаючи свої товари на незаконних ринках, та його вплив на масштаби нелегальної торгівлі [17, 187–194].

В літературі існує думка, що величина ризику, тобто вірогідність бути спійманим і покараним, залежить тільки від кількості товару, проданого на паралельному ринку. З. Деварейджен із співавторами уточнюють, що загальна кількість запропонованого товару визначатиметься інтенсивністю цінового контролю, залежно від цього велика частина товару переходить з легального у нелегальний ринок, при встановленні контролю за цінами вся торгівля повністю переходить до паралельного ринку. Рівноважний обсяг пропозиції товарів на ринку з обліком нелегальних і легальних продажів товару формуватиметься таким чином. Виробники продаватимуть свій товар на паралельному ринку, доки їх граничні витрати на паралельному ринку не порівнюються з цінами офіційного ринку [17, 186]. Коли зникають переваги від продажу на паралельному ринку, виробники продаватимуть свій товар на офіційному ринку, доки граничні витрати продукції не порівнюються з офіційною ціною.

Питання про роль ризику у нелегальному бізнесі вперше розглянув М. Піт, який вивчав можливість вживання контрабандистами змішаної стратегії — поєднання легальної і нелегальної торгівлі [24, 447–458]. Він дійшов висновку, що ризик затримання контрабандиста може змінюватися не тільки у бік його збільшення при зростанні незаконного продажу провезених контрабандою товарів, а й також у бік зменшення при

зростанні законного продажу. Продаж частини товарів офіційними каналами забезпечує бізнесмену легальний статус і може приглушити підозри властей щодо продажу іншої частини на паралельному ринку. Автори [17] використовують цю властивість ризику, щоб побудувати загальну модель функціонування паралельного ринку і показати, що загальний “випуск” контрабандистів перевищує ту кількість, яка повинна бути при більш простій моделі ризику. Законний продаж збільшує надходження, при цьому зменшується ризик зазнати штрафних санкцій, а це дає змогу виробнику збільшувати випуск понад тієї межі, в якій граничні витрати продукції дорівнюють офіційній ціні.

Аналіз поведінки покупців: рентопошук і пошук інформації. Р. Декон і Дж. Санстелі показали, що споживачі, які шукають дефіцитні товари, можуть зіткнутися з необхідністю витратити час на їх пошук і витратами від стояння в чергах, які зменшують величину їхнього виграшу від покупки. За відсутності паралельного ринку споживачі можуть зазнати додаткових витрат (наприклад, втрати часу або витрати на хабарі) [16, 94–95]. Враховуючи результати дослідження Т. Нгуйєна і Дж. Холі, які показали, що на паралельному ринку споживачі конкуруватимуть за раціоновані товари, поки витрати на операції (пошук дефіциту, стояння в чергах і дача хабарів) не поглинуть різницю між цінами на паралельних і офіційних ринках [23, 290–300], модель Р. Декона і Дж. Санстелі можна легко розширити, включивши в неї паралельний ринок. Р. Декон і Дж. Санстелі зупиняються також на проблемі залучення споживачів до рентопошуку, коли витрати, пов’язані з отриманням доступу до дефіциту, є постійними [11, 31]. Щоб зменшити витрати на стояння у черзі, споживачі намагаються кожного разу купити більше дефіцитних товарів. Більш великі покупки можуть призвести до додаткових витрат на зберігання, наприклад до зростання капіталовкладень в приміщення або холодильники. Автори доходять висновку, що ця доцільна для кожного споживача конкурентоспроможна поведінка спрямована на збільшення його здатності придбати товари, призводить до витрат, які можуть перевищити ренту, встановлювану ціновими обмеженнями. У цьому разі навіть ті споживачі, які дістали можливість придбати раціоновані товари, будуть зацікавлені в тому, щоб товари не знаходилися під ціновим контролем.

З. Деварейджен, К. Джонс і М. Ромер розглядають іншу ситуацію: уряд може надати безкош-

товний доступ до раціонаваних товарів через спеціальні магазини, де купівля відбувається за купонами або за певною ознакою (наприклад, відповідно до соціального положення або зайнятості) [17, 88–89]. Вони називають це раціонаванням, вільним від витрат. Вживання такого безкоштовного постачання не виключає, проте, можливості виникнення ситуації, коли покупці перепродаватимуть свої безкоштовно одержані товари на паралельному ринку, що дозволить їм цілком захопити ренту, яка виникла при раціональному розподілі.

Д. Беван, П. Колер і Дж. Ганінг, спираючись на дані про те, що більшість споживачів у сільській місцевості в Танзанії були не в змозі придбати товари, незважаючи на існування активно діючого паралельного ринку, роблять припущення, що причиною цього могли бути високі витрати отримання інформації [15, 94–96]. Якщо цінові або інші адміністративні обмеження насаджуються силовими методами з використанням репресій (арештів і штрафів) проти торговців паралельних ринків, то ці продавці стикаються з ризиком не тільки при рекламуванні своєї продукції, а й при спробах укласти угоди з потенційними покупцями, оскільки будь-який покупець може виявитися інформатором, особливо якщо продавець намагається призначити покупцю ціну значно вищу за ту, на яку покупець наперед розраховував. За таких обставин продавці змушені зменшувати вірогідність арешту і максимізувати свій прибуток, пропонуючи товари за цінами, що будуть помітно нижчими за встановлені на паралельному ринку. Дослідження авторів [15] відкриває, таким чином, новий аспект досліджень паралельних ринків — аналіз ступеня їх “прозорості”, труднощів пошуку потенційними покупцями нелегальних продавців.

Звичайно, вивчення паралельних ринків має серйозні обмеження. Будь-яке питання про незаконну діяльність пов’язано з відомим ризиком для інтерв’юера. В багатьох ситуаціях опитувані намагатимуться протидіяти, щоб не можна було знайти інформацію, наприклад, про кількість товарів, які вони продали або купили на паралельному ринку, про суми грошей, які вони одержали або сплатили, хабарів, про способи зменшення ризику виявлення. Крім того, навіть якщо респонденти бажають повідомити досліднику достовірну інформацію, то сама природа паралельних ринків ускладнює її узагальнення: важко оцінити загальну кількість реалізованого товару, оскільки в торгівлю залучено дуже багато дріб-

них продавців. Через ці причини економіко-математичне моделювання розвинене в теорії нелегальної економіки поки слабкіше, ніж в інших економіко-правових теоріях — наприклад, в економічній теорії злочинів і покарань або в економічній теорії прав власності. Неінституціональні підходи ще не привели до формування нової цілісної парадигми нелегальної економіки. Аналіз сучасної західної літератури показує, що переважаючою тенденцією залишаються підходи у стилі традиційного інституціоналізму, хоча і оновлені деякими неінституціональними ідеями. Характерним прикладом такого синтезу ідей “старого” і “нового” інституціоналізму стала концепція перуанського економіста Ернандо де Сото, яка викликала революцію в уявленнях про неформальну економічну діяльність.

Опублікована в 1989 р. монографія Е. де Сото “Інший шлях, невидима революція у третьому світі” здійснила справжній переворот в уявленнях зарубіжних дослідників про роль і значення тіньової економіки в сучасному ринковому господарстві. Концепція “Іншого шляху” визначає зараз нову, переважаючу в літературі парадигму теорій неформального сектора економіки. Традиційний, пануючий у 70–80-ті роки підхід до проблеми тіньової економіки у країнах “третього світу” трактував неформальну зайнятість як породження бідності, убогості і відсталості. Економічне підпілля уявлялося маргінальним прошарком: колишні селяни йдуть у пошуках більш високого заробітчанства в міста, але не можуть через свою низьку кваліфікацію знайти роботу в сучасній промисловості, а тому вимушені займатися тіньовою діяльністю, насилу забезпечуючи собі прожитковий мінімум [13, 103]. Передбачалося, що у міру адаптації до міського способу життя “тіньовики” переходитимуть у сучасну, легальну економіку. Неформальний сектор, з такої точки зору, — економічне гетто, що не має позитивних перспектив. Дані про бурхливе розростання неформального сектора в міській економіці країн, що розвиваються, тлумачилися як показник деградації периферії світового господарства. Значне наукове відкриття автора “Іншого шляху” — це принципово новий підхід до пояснення генезису тіньової економіки, де головною причиною зростання міського неформального сектора є не відсталість сільських мігрантів, ніби не здатних знайти собі місце у легальному секторі, а бюрократична організованість, що перешкоджає вільному розвитку конкурентних відносин. Інакше кажучи, Е. де Сото перевертає з голови на

ноги якісні оцінки тіньового і легального бізнесу у “третьому світі”. Вважалося, що легальний сектор є носієм сучасної економічної культури, тоді як тіньовий сектор — потворний пережиток традиційної економіки. Насправді, доводить перуанський економіст, легальна економіка країн, що розвиваються, обплутана меркантилістськими путями, тоді як саме “тіньовики” встановлюють справді демократичний економічний порядок, організовуючи своє приватне господарство на принципах вільної конкуренції.

Е. де Сото робить декілька економічних експериментів для з’ясування “ціни законності” в Перу — витрат, яких вимушено зазнають особи, охочі зайнятися звичайним легальним бізнесом. Для реєстрації фабрики з пошиття одягу експериментаторам довелося витратити 289 днів і суму, що дорівнює 32-м мінімальним місячним зарплатам, витрати на хабарі, мита та втрачені доходи. Навіть для отримання ліцензії на торгівлю у вуличному кіоску потрібно 43 дні ходіння по бюрократичному лабіринту і грошових витрат у 15 мінімальних зарплат. Що стосується “вибивання” земельної ділянки для будівництва житла, то цей бюрократичний марафон триває майже 7 років життя і грошових витрат у 56 мінімальних зарплат [13, 178–181]. Така система повністю відсікає від участі в легальному бізнесі людей з невисокими доходами, але при цьому дає великий простір для адресної роздачі переваг блату і корупції.

Бажання перуанців діяти поза законом здебільше є результатом раціональної оцінки витрат законслухняності [13, 178]. Таким чином, основною причиною тіньової економічної активності слід вважати нераціональний правовий режим, коли “процвітання компанії у меншій мірі залежить від того, наскільки добре вона працює, і у більшій — від витрат, що накладаються на неї законом. Підприємець, який краще маніпулює цими витратами або зв’язками з урядовцями, виявляється більш успішним, ніж той, хто стурбований лише виробництвом” [13, 189]. Плодом “поганих законів” стає економічна ситуація, коли на нелегальну діяльність в Перу припадає 48 % економічно активного населення, 61,2 % робочого часу, 38,9 % офіційного ВВП [13, 49]. У деяких сферах економіки тіньові відносини взагалі стали основними виробниками: наприклад, нелегальний транспорт складає 93 % транспортного парку Ліми, столиці Перу [13, 51]. Слід підкреслити при цьому, що товари і послуги, вироблювані “тіньовиками”, по суті нічим не відрізняються від продукції легального виробництва.

Інша важлива теоретична знахідка де Сото — дослідження внутрішнього механізму економічного “підпілля”, його самоорганізації. Типове уявлення про діяльність тіньовиків уподібнює їхнє життя первісній боротьбі за виживання, де панує голе “право сили”. Проте “Інший шлях” переконливо доводить, що в тіньовому бізнесі, як і в легальному, існує “сила права” (звичайно, права специфічного — нелегального). Мир тіньового бізнесу багато в чому копіює мир бізнесу легального, запозичуючи ефективні форми організації. В усіх видах нелегальної діяльності — житлове будівництво, торгівля, транспорт — існують стійкі організації, які координують контакти тіньовиків один з одним, а також із законними державними інститутами. Навіть процес підкупу державних урядовців трансформується з епізодичного правопорушення у стійкий порядок, з яким згодні всі його учасники. Складний механізм самоорганізації тіньового бізнесу переконливо доводить неспроможність спрощених уявлень про ринок, де кожний діє за принципом “сам за себе”. Високі транзакційні витрати бізнесу роблять суто індивідуальну діяльність неефективною, примушуючи тіньовиків об’єднуватися у нелегальні організації. Тому автор “Іншого шляху” пропонує у зв’язку з цим оригінальну класифікацію транзакційних витрат на основі критерію “легальність — нелегальність”.

Перша їх група — “ціна підкорення закону”, тобто витрати законслухняної поведінки. Підприємець в легальному бізнесі зазнає одноразових “витрат доступу”, пов’язаних з отриманням права займатися певним видом економічної діяльності. Одержавши офіційну санкцію на свій бізнес, він повинен постійно зазнавати витрат на “продовження діяльності в рамках закону”: платити податки і соціальні платежі, підкорятися бюрократичній регламентації виробничих стандартів, зазнавати втрат через неефективність судочинства при розв’язанні конфліктів або стягненні боргів. Проведені в Перу дослідження діяльності дрібних промислових фірм довели, що законслухняні дії обходяться в середньому у 347,7 % після податкового прибутку (тобто якби не було витрат підкорення закону, прибуток у малому бізнесі зріс би в 4,5 рази). Характерно при цьому, що податки поглинають всього лише 21,7 % витрат на законслухняність [13, 187–188]. Основним джерелом державного тиску на бізнес виявляються навіть не податки, а бюрократичні процедури: на їх виконання витрачається близько 40 % робочого часу керівного персоналу.

У виборі на користь нелегальної діяльності підприємець позбавляється від “ціни підкорення закону”, але він змушений оплачувати “ціну нелегальності”. До цієї другої групи трансакційних витрат входить ціна ухилення від покарань, ризик бути схопленим і покараним частково знижується хабарами, особливою формою страхування, підвищення ставки на тіньовому ринку капіталів робить неможливим брати участь у капіталомістких галузях виробництва, знижується захист прав власності, стає неможливим використовувати контрактну систему, оскільки через порушення ділових зобов'язань бракує ефективності поза контрактного права.

Взагалі розкол господарства на легальний та нелегальний сектори економіки негативно впливає на економіку в цілому. Це підтверджується низькою продуктивністю виробництва, скороченням інвестицій, неефективністю податкової системи, подорожчанням комунальних послуг, уповільненням технічного прогресу і численними труднощами у формулюванні макроекономічної політики [13, 216]. Таким чином, неформальний бізнес, об'єктивно будучи протестом проти меркантильності держави, зовсім не знімає необхідності зміни системи законів.

Значення винаходів перуанського економіста Е. де Сото для розуміння процесів, які відбуваються в сучасній Україні, неможливо переоцінити. Слід помітити, що наші економічні проблеми дуже схожі на перуанські. Якщо прийняти викладену вище концепцію, то стає очевидним, що пострадянська Україна страждає не стільки від надмірного, скільки від недостатнього розвитку ринкових відносин.

Запропонований вище підхід дає можливість розглядати неформальний бізнес як вияв певних загальноформаційних закономірностей. Згідно з цією концепцією, нелегальна економіка є закономірною формою генезису масових, “народних” форм капіталістичного підприємництва на периферії сучасного світового господарства.

Отже, історичний аналіз еволюції тіньових економічних відносин у різних суспільно-економічних формаціях вказує на глибинні корені цього явища і дає серйозні підстави для подальшого розгляду природи відносин держави та тіньової економіки, при цьому нове дослідження потребує уточнення таких термінів дослідження, як “тіньова економіка”, “тіньовий сектор економіки”, “тіньовизація”.



Література

1. Беккер Г. Преступления и наказания: экономический подход. — М.: ГУВШЭ, 2000. — Вып. 4. — С. 28–90.
2. Блох И. История проституции. — СПб.: Фирма “РИД”; Изд-во “АСТ-ПРЕСС”, 1994.
3. Бородюк В., Приходько Т., Турчинов О. Оцінка стану тіньової економіки України і методи підрахунків її обсягів. — К.: Ін-т Росії НАН України, 1997. — 180 с.
4. Власов В. С. К характеристике “хо хао” — термина экономической мысли Китая (по материалам “Цянь лян лунь” Гу Яньу, XVII в.) // *Вопр. истории.* — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1981. — С. 91–99.
5. Зубкин В. Вторая экономика // *Общество и экономика.* — 1995. — № 3. — С. 24–27.
6. Кульпин Э. С. Человек и природа в Китае. — М.: Наука, 1990. — 380 с.
7. Лавров В. В. Всемирная история экономической мысли. — М.: Мысль, 1987. — Т. 1. — 288 с.
8. Латов Ю. В. Экономика вне закона. — М.: Наука, 2001. — 286 с.
9. Лозинский С. Г. Средневековые ростовщики. Страницы из экономической истории церкви в средние века // *Экономическая школа.* — 1992. — Вып. 2. — С. 170–172.
10. Николаева И. Н., Шевяков Ю. А. Теневая экономика: методы анализа и оценки. — М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987. — 180 с.
11. Санстели Д. Рентоискательство. Различные виды деятельности, получение дополнительной выгоды. — М.: Демикс, 1994. — 300 с.
12. Сатерленд Э. Х. Преступления людей в белых воротничках. Социология преступности. — М.: Прогресс, 1966.
13. Де Сото Е. Иной путь, невидимая революция в третьем мире. — М.: Catallaxy, 1995. — 390 с.
14. Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. — К.: Інститут Росії НАН України, 1996. — 200 с.
15. Bevan D., Collier P., Gunning J. W. Black Markets: Illegality, Information and Rents // *World Development.* — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 94–96.
16. Deacon R. T., Sonstelie J. Price Controls and Rent-Seeking Behavior in Developing Countries // *World Development.* — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 94–95.
17. Devarajan S., Jones K., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // *World Development.* — 1989. — Vol. 17, № 12. — P. 187–194.
18. Feige E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: New Institutional Economics Approach // *World Development.* — 1990. — Vol. 18, № 7. — P. 192.
19. Grossman G. Second Economy USSR // *Problems Communism.* — 1977. — Sept.-Oct. — P. 27.
20. Gutmann P. The Subterranean Economy // *Financial Analysis Journ.* — 1977. — Vol. 33. — P. 3.
21. Los M. Crime and Economy in Communist Countries // *White Collar and Economic Crime.* — Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982. — P. 121–137.

22. Murphy P. Soviet Shabashniki: Material Incentives at Work // Problems Communism. — 1985. — Vol. 34, № 6. — P. 48–57.

23. Nguyen T. T., Whalley J. Equilibrium under price controls with endogenous transactions costs // Journ. Economic Theory. — 1986. — Vol. 39. — P. 290–300.

24. Pitt M. Smuggling and Price Disparity // Journ. Int. Economics. — 1981. — Vol. 11. — P. 447–458.

25. Trembl V. Alcohol in Soviet Underground Economy. — Washington, 1986. — 280 с.

26. http://www.findbg.ru/pravo/novosti_prava/tenevaya_ekonomika_2092_79.html

Преобладавание теневого бизнеса является симптомом негативных процессов в экономике в целом и служит сигналом для проведения соответствующих экономических реформ.

Преобладание теневого бизнеса является симптомом негативных процессов в экономике в целом и служит сигналом для проведения соответствующих экономических реформ.

Prevalence of shadow business is a symptom of negative processes in economy and serves as a signal for carrying out of corresponding economic reforms.

Надійшла 7 вересня 2009 р.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІНФРАСТРУКТУРА РЕГІОНУ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 59–65

Розглядаються різні аспекти застосування категорії інфраструктури в теорії державного управління.

На сучасному етапі розвитку України відбуваються економічні перетворення, які охоплюють не лише ланки економічної діяльності, а й наукові погляди. Створення нових ринкових інститутів, науково-технічний розвиток, зміна економічних відносин супроводжуються трансформацією наукового категоріального апарату, яким оперують вчені.

Відносно новою в теорії державного управління є категорія інфраструктури. У зв'язку із накопиченням досвіду трансформації економічних систем вона зазнала суттєвих змін. На сьогодні виявляються численні типології інфраструктури, дефініції та різноманітні переліки об'єктів, які до неї належать. На сучасному етапі розвитку науки відбувається розширення категорії інфраструктури, коли економічна діяльність значно підвищує вимоги до підприємств і об'єктів, що її обслуговують та забезпечують. Це пояснює подібну неоднозначність у визначенні інфраструктури.

Постає проблема неадекватного аналізу суспільно-економічних явищ, викликана появою різних за своїм змістом уявлень про інфраструктуру. Поняття “інфраструктура” поширене в дослідженнях, присвячених економічному розвитку, у політичних програмах та ін. Тому можна зустріти широкий спектр розуміння інфраструктури як об'єкта державного управління.

Дослідження впливу інфраструктури на економічне зростання у країнах, що розвиваються, є яскравим прикладом проблеми недосконалого визначення поняття. В результаті аналізу дослідники приходили до цілком протилежних висновків, а саме, що інфраструктура:

- сприяє економічному розвитку, підвищуючи продуктивність праці [9];

- гальмує економічний розвиток [13];
- не впливає на економічний розвиток [14].

Дослідження проводились у різних країнах за неоднакові періоди часу і з використанням різних методик. Кожен дослідник включав до інфраструктури різні елементи — телефонні мережі та дороги [12], законодавство, що регулює фінансово-кредитну систему, транспорт і телекомунікації [5], освіту, парки, захист навколишнього середовища, телекомунікації [15].

На нашу думку, сучасні методологічні підходи до пояснення сутності категорії інфраструктури можна поділити на два напрямки — політекономічний та управлінсько-економічний.

Згідно з першим підходом інфраструктура аналізується як категорія політичної економії; передбачається розгляд місця та ролі інфраструктури в суспільному виробництві на новому етапі розвитку економічних відносин. Інфраструктура в такому значенні “виражає виробничі відносини з приводу діяльності різних об'єктів як виробничого, так і невиробничого характеру, спрямованої на створення комплексу умов для розвитку економіки і забезпечення життєдіяльності та інтелектуального розвитку індивідуумів, тобто загальних умов зростання суспільного виробництва і соціального прогресу” [4, 11–12]. Загальні умови в даному випадку означають як фізичний склад інфраструктури, так і безпосередньо послуги, що надаються за допомогою її матеріально-технічної бази.

Пояснення сутності інфраструктури відповідно до другого підходу ґрунтується на уявленні про неї як засобу збільшення ефективності управління для задоволення потреб фірм та домогосподарств. При цьому всю економіку представ-

лено як цілісну систему, а інфраструктуру — як одну з підсистем, яка з іншими об'єктами державного управління забезпечує безперерйне багаторівневе функціонування взаємозв'язків з відповідними суб'єктами управління [1, 37]. Інфраструктура сприяє налагодженню взаємозв'язку між окремими елементами певної цілісної системи, в якій вона є підсистемою.

В мікроекономічному розумінні системою можна вважати будь-яке підприємство, що має власну транспортну, складську, комунікаційну підсистему (тобто інфраструктуру). Макроекономічний підхід розглядає економіку на національному рівні, на рівні країни, що функціонує як система підприємств, організацій, відносин, які зв'язуються між собою за допомогою інфраструктурних об'єктів.

Отже, сутність категорії інфраструктури за різних підходів є такою: перший (політекономічний) підхід характеризує інфраструктуру як умови функціонування суб'єктів господарювання, другий (управлінсько-економічний) відображає інфраструктуру через її функціональний вплив на процес економічного відтворення. З огляду на визначення ролі інфраструктури в економіці, що має розкриватися в дефініції поняття “інфраструктура”, важливо оцінити обидва підходи та побудувати визначення, яке б найкращим чином враховувало властивості інфраструктури як фактора, що формує умови економічного відтворення, та її функціональне призначення.

Використання єдиних правил побудови та введення понять лежить в основі філософсько-логічного підходу. Відповідно до нього структура будь-якого поняття складається з трьох головних компонентів [3, 68, 70–71]:

- 1) база поняття — множина всіх сутностей, про які за допомогою цього поняття мислять та/або формулюють такі чи інші твердження;
- 2) репрезентативна частина — засоби і структура, які відображають основу в деякій інтелектуальній системі. Такими засобами є символічні (мовні) описи бази;
- 3) зв'язки репрезентативної частини і бази.

Основою формування бази поняття є дотримання певних принципів: те, що закладається у розуміння категорії інфраструктури, повинно виконувати однакові функції для обраного явища та мати спільні ознаки. Цей принцип є обов'язковим для побудови визначення, оскільки поняттям називають думку, що являє собою узагальнення предметів деякого класу за їх специфічними ознаками [7, 287].

Базою поняття “інфраструктура” слугує вся сукупність елементів, галузей, видів діяльності та підприємств соціально-економічної системи, які мають підпорядковане значення. Це відповідає тлумаченню самого терміна “інфраструктура” і є традиційним формулюванням в економічних дослідженнях.

Термін “інфраструктура” походить від латинського “infra” — під, нижче та “structure” — будова, розташування. Зустрічаються різні тлумачення терміна “інфраструктура”: фундамент будівлі (походження від будівництва); комплекс споруд, комунікацій (походження від військової справи), що забезпечує певну діяльність; у значенні “за межами будови”.

Поява поняття “інфраструктура” саме у військовій та будівничій практиці обумовила його використання в перших економічних дослідженнях у досить вузькому розумінні, яке, однак, не мало на той час певних концептуальних меж. Обмежене застосування поняття інфраструктури спричинило різне бачення науковцями її змісту в процесі подальшого розвитку категорії. Наприклад, у 60-х роках ХХ ст. під категорією “інфраструктура” розуміли переважно дороги та телекомунікаційні сполучення.

На сьогодні інфраструктура включає в себе такі сфери суспільно-економічного життя країни, які містять галузі обслуговування населення, виробництва і держави. Варіюють і складові інфраструктури. Аналіз досліджень показує, що до неї входять транспорт, зв'язок, складські приміщення, житлово-комунальне господарство, законодавство, банки, біржі та ін.

Наведена база як сукупність елементів являє собою певне економічне явище, що може бути описане за допомогою мови. Опис являє собою дефініцію — коротке логічне визначення, що встановлює істотні відмінні риси предмета (чи значення понять), його зміст і межі [6].

Поняття інфраструктури може мати багатоманітні дефініції, з огляду на специфіку того чи іншого дослідження, які класифікуються за різними ознаками:

- за напрямком економічної науки: теорія виробництва, урбаністика тощо;
- за видом ринків: інфраструктура товарного ринку, інфраструктура ринку праці, інфраструктура ринку капіталів тощо;
- за цілями дослідження: виявлення впливу на зменшення рівня безробіття, залежність від культурно-історичних або природних передумов тощо;

- за видом управлінської діяльності: фінансова, інноваційна, технологічна, інформаційна, екологічна, інституційна інфраструктура.

Властивості інфраструктури підвищувати ступінь інтегрованості суб'єктів господарювання в економіці доводяться і західними дослідниками, тлумачення яких ґрунтуються на управлінсько-економічному підході. Зокрема, Д. Пірс розглядає інфраструктуру як сукупність структурних елементів економіки, що полегшують перетік товарів і послуг від продавця до покупця [16, 204]. Подібна дефініція дає більш конкретне уявлення про місце інфраструктури у відносинах “продавець – покупець” в ринковій економіці. Однак у даному визначенні майже не простежується етимологічне значення інфраструктури як необхідної компоненти економічної діяльності, тому такий спосіб тлумачення інфраструктури лише частково розкриває її сутність.

Частіше зустрічається аналіз особливостей становлення категорії “інфраструктура”. У значній кількості досліджень, присвячених цій категорії, підкреслюється важливість інфраструктури для економічного розвитку та економічного зростання. Однак західні дослідники, особливо зарубіжні, обмежуються у визначеннях переліком тих інфраструктурних галузей чи об'єктів, що складають предмет окремого наукового аналізу. І вони також визнають проблему остаточної невизначеності поняття [10, 149–150].

Класифікація є одним із засобів вирішення проблеми визначення понять. Вона дозволяє уточнювати об'єкт, відношення якого до окремої категорії відображає специфічне явище. Одним з видів інфраструктури є соціально-економічна, яка викликає значні суперечності у визначенні об'єкта, відносно якого такий вид інфраструктури виділяється.

Так, згідно з Б. Хомелянським, соціально-економічна інфраструктура є складовою соціальної інфраструктури. Ефекти складових соціально-економічної інфраструктури у відтворювальних процесах пов'язувалися з особистістю робітника, який за її допомогою задовольняє інтелектуальні та соціальні потреби [8, 7–8].

Зважаючи на те, що робітник у наведеній теорії протиставляється населенню, в інших наукових працях такий підхід зазнає гострої критики. Дослідникам “важко погодитися з тим, що така група галузей соціальної інфраструктури, як народна освіта, культура та охорона здоров'я, пов'язана тільки з робітником, а роздрібна торгів-

ля, громадське харчування, побутове обслуговування та інші – переважно з населенням” [4]. До того ж відзначимо, що в соціально-економічну інфраструктуру включалися лише ланки, що забезпечують відтворювання робочої сили та розвиток особистості робітника (освіта, охорона здоров'я та культура).

Поняття “соціально-економічна інфраструктура”, на наш погляд, має відображати дію її елементів на відтворювальні процеси не лише через робітника, а й через виробничі процеси, технології, логістику та ін. Більш правомірним вважається другий підхід, оскільки він включає до поняття соціально-економічної структури не лише окремі елементи соціальної інфраструктури, а розглядає її з позицій як соціальної, так і виробничої (економічної) інфраструктури. Тим самим другий підхід розширює поняття “соціально-економічна інфраструктура”, розуміючи інфраструктуру в повному соціально-економічному контексті.

В зарубіжних дослідженнях застосовується саме такий підхід. Дослідники, з метою забезпечення однозначного сприйняття сутності інфраструктури і намагаючись пояснити її роль в соціально-економічному розвитку та економічному зростанні, почали вважати, що сукупність соціальної та економічної інфраструктур належить до відособленої категорії – соціально-економічної інфраструктури [10].

Світовий банк ототожнює економічну інфраструктуру з факторами економічного розвитку та зростання, включаючи до неї такі елементи: іригаційні системи, інженерні споруди, транспорт, водо-, газо-, енергопостачання та ін. [2, 2]. Така властивість цих елементів, як ефект масштабу та зовнішні ефекти, є головним критерієм. Методологічною основою визначення економічної інфраструктури постають теоретичні розробки П. Розенштейна-Родана, Р. Нурске, А. Гіршмана [11]. Однак концептуальне відображення економічної інфраструктури в цих дослідженнях враховує лише частину загального ефекту інфраструктурної підсистеми, який вона справляє на економіку.

Соціальна інфраструктура відіграє не меншу роль. До неї належать освіта, охорона здоров'я, культурні установи та ін. Можна відзначити, що їй притаманні ті ж властивості, що й економічній інфраструктурі.

Ефект масштабу є основною властивістю соціально-економічної інфраструктури. Він діє як в освітній галузі, яка є по суті суспільним благом,

так і в галузі охорони здоров'я. Збільшення доступу до цих благ ще на одного користувача не спричиняє зростання витрат, а іноді, навпаки, знижує їх, враховуючи зовнішні ефекти. Коли відбувається передання знань від викладача до слухачів, то збільшення кількості слухачів на одну особу не впливатиме значно на зміст і форму передання знань, однак збільшення кількості освічених людей в суспільстві може призвести до загального суспільного виграшу у вигляді покращання культури суспільства, зростання продуктивності праці та ін. Те саме відбувається і з послугами охорони здоров'я.

Звичайно, неможливо однозначно стверджувати про відносно зменшення витрат внаслідок збільшення кількості користувачів послуг на одиницю. Специфікою економічної діяльності є обмеженість ресурсів. Наприклад, це обмеженість приміщень в закладах освіти, обмеженість часу тощо. З огляду на ці обмежувальні параметри вважають, що освіта та інші складові соціальної інфраструктури належать до змішаних суспільних благ. Оскільки в умовах перевантаження може існувати конкуренція між споживачами благ, елементи економічної інфраструктури так само не можуть бути чистими суспільними благами.

Враховуючи новітні тенденції в розгляді явища інфраструктури та її класифікації, доцільно використовувати поняття соціально-економічної інфраструктури як об'єкта державного управління, що являє собою поєднання соціальної складової інфраструктури, яка забезпечує життєдіяльність та відтворення кадрового потенціалу, та економічної складової інфраструктури, що забезпечує функціонування суб'єктів господарювання в економічній системі.

За другим підходом поняття "соціально-економічна інфраструктура" потребує уточнення свого визначення. Воно має логічно описувати явище і надавати повного розуміння предмету дослідження.

Одна з головних проблем, яку дає змогу вирішити наукове визначення понять, — проблема формування, розпізнавання та розвитку економічних категорій. Сутність наведеної проблеми полягає у виникненні різноманітних мовних і змістовних суперечностей, що є наслідком різноманіття наукових напрямків, або ж, навпаки, існування єдиного терміна для позначення предмета дослідження. За таких умов стає можливим поступове віддалення досліджень від їх наукової істинності.

Соціально-економічна інфраструктура тривалий час вважалась об'єктом, що призначений обслуговувати матеріальне виробництво та населення. До 90-х років визнавалося, що її об'єкти виконують лише єдину функцію — забезпечення загальних умов соціально-економічного розвитку [4]. Зміна функціонального призначення інфраструктури на сучасному етапі характеризується переміщенням з полюса забезпечення умов розвитку та обслуговування до полюса забезпечення та регулювання економіки у вигляді впливу на весь процес відтворення. Виходячи з наведених вище елементів економіки, що зараз належать до інфраструктури, такі функції може виконувати кожен з них, незважаючи на різноманітність походження, стану, в якому функціонує той чи інший об'єкт, та значущості в активізації певної сфери економічної діяльності.

Дія складових інфраструктурної підсистеми здійснюється в діалектичній єдності: її складові виконують однакові за значенням, але різні за характером функції. Реалізація цих функцій відбувається в тісному взаємозв'язку та єдності. Сучасні дослідники визначають декілька функцій, які впливають з розуміння соціально-економічної інфраструктури як підсистеми, що забезпечує діяльність ринкових агентів та держави. До таких функцій належать інтегральна функція, функція регулювання, функція забезпечення.

Забезпечення безперерійного багаторівневого функціонування ринкової системи лежить в основі інтегральної функції соціально-економічної інфраструктури. Функція регулювання є похідною від інтегральної. Регулююча функція впливає з функції забезпечення і реалізується у двох формах — активній та зворотній. Активна форма регулювання визначається через необхідність інфраструктури як невід'ємної частки функціонування всієї економіки, а також як інструменту забезпечення розширеного відтворення. Крім того, інфраструктура може сигналізувати про проблеми в тій чи іншій ланці матеріального виробництва. У цьому постає зворотна дія регулюючої функції. Функція забезпечення реалізується через створення загальних умов матеріального виробництва і споживання, підготовку загальних умов для функціонування всього суспільного капіталу, забезпечення різноманітних видів людської діяльності на локальному, регіональному, національному та міжнародному рівнях, сприяння розвитку людського капіталу через систему освіти, соціального забезпечення, охорони здоров'я, функціонування закладів культури та ін. [1].

Отже, значення інфраструктури можна розглядати в різних площинах з огляду на вказані функції. По-перше, вона є часткою національного багатства, що не належить до тієї чи іншої галузі виробництва окремо, але відіграє вагомую роль для всього господарського комплексу. Тут соціально-економічна інфраструктура відображає економічні відносини, що характерні для будь-якої ланки економіки. Функціонування всіх галузей економіки як єдиної економічної системи зумовлюється існуванням зв'язків, які встановлює інфраструктура через економічні відносини.

По-друге, інфраструктура є базою для розвитку всіх галузей господарства. На мікрорівні шляхом логістичного забезпечення підприємств, забезпечення нормальних умов виробництва, пов'язаних з вчасним та якісним постачанням водних ресурсів, енергоресурсів, телекомунікаційних послуг, підвищенням кваліфікації кадрів, інфраструктура сприяє процесу ефективного виробництва. Створюються умови для розподілу, обміну та споживання вхідних ресурсів, напівфабрикатів та кінцевої продукції в межах підприємства. На макрорівні соціально-економічна інфраструктура встановлює зв'язки між окремими господарюючими одиницями, що позитивно відбивається на ефективності всього суспільного виробництва, а тому може так само ефективно сприяти розширеному економічному відтворенню. Ці механізми неминуче призводять до зниження трансакційних витрат суб'єктів господарювання, які в трансформаційній економіці посідають близько 50 % ВВП.

Визначимо окремі особливості об'єктів соціально-економічної інфраструктури. Передусім усі елементи можна поділити на мережні та дискретні. Специфічними ознаками мережної інфраструктури є існування відповідних фізичних зв'язків між її елементами, а також обмеженість у просторі. Наприклад, водопостачання та каналізація є мережною системою лише в межах населеного пункту. Великі канали, дороги, залізниці складаються в мережі на відстані кількох сот, тисяч та більше кілометрів. Отже, враховуючи, що певні інфраструктурні об'єкти знаходяться на обмеженій території, вони матимуть і дискретний характер при оцінюванні всієї країни чи регіону. Об'єкти інфраструктури соціального призначення (заклади освіти, охорони здоров'я, культури тощо) мають дискретний характер. Мережний характер таких структур може бути обумовлений лише інституційно через диференціацію прав власності. Оскільки ж для цілей забезпечення ін-

фраструктурою суб'єктів господарювання розподіл прав власності важливий більшою мірою лише для визначення обсягів фінансування таких об'єктів, інфраструктурні елементи соціального призначення будемо вважати тільки дискретними, тобто такими елементами, що розташовані певними сукупностями чи поодинокі на території країни.

Репрезентативна частина поняття соціально-економічної інфраструктури виходить з викладених вище її характеристик. Основними складовими її є виконання функцій інтеграції, регулювання та забезпечення.

Таким чином, можна дійти висновку, що соціально-економічна інфраструктура є окремою підсистемою господарського комплексу, що за рахунок зниження трансакційних витрат забезпечує ефективність виробництва, розподілу, обміну та споживання, а також регулює відносини між об'єктами і суб'єктами управління.

Наведене визначення відбиває функціональну сутність соціально-економічної інфраструктури як об'єкта державного управління, а також визначає її роль в економіці та управлінні.

Відзначимо, що соціально-економічна інфраструктура як об'єкт державного управління в економіці призначена забезпечувати ефективну діяльність економічних агентів. Те, наскільки виконується наведене призначення соціально-економічної інфраструктури, потребує визначення її можливостей у досягненні економічного зростання, що розкриваються через її потенціал. Як категорія інфраструктури може мати багатоманітні тлумачення, так і категорія інфраструктурного потенціалу може розглядатися в різних за широтою змісту значеннях.

Сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних та організаційних ресурсів, призначених для забезпечення господарської діяльності економічних агентів, являє собою інфраструктурний потенціал. Він накопичується та укріплюється в результаті розвитку соціально-економічної інфраструктури. Елементами інфраструктурного потенціалу слугують основні фонди, трудові ресурси та матеріальні витрати, аналіз стану і тенденцій яких є необхідною умовою розкриття закономірностей економічного зростання у країнах. Формування потенціалу соціально-економічної інфраструктури в забезпеченні розширеного відтворення здійснюється через оновлення її складових, зокрема, основних фондів. Послуги ж, що надаються за допомогою використання наявних основних фондів інфраструк-

тури, становлять собою перманентну підтримку виробничих відносин. Потенціал інфраструктури в даному випадку обмежений у здатності сприяти економічному зростанню, що пов'язано лише з нормальними умовами виробництва.

Важливою характеристикою інфраструктурного потенціалу є його здатність накопичуватися і забезпечувати наявність тривалого ефекту від отримання послуг високої якості, особливо у сфері освіти та охорони здоров'я, а також у таких галузях економічної інфраструктури, як дорожнє господарство, зв'язок, електроенергетика та ін. Після піку свого розвитку соціально-економічна інфраструктура потребує постійної модернізації, оновлення системи знань, впровадження нових технологій з метою відповідності зростаючим потребам економічних агентів. Уникнути втрат інфраструктурного потенціалу можливо за умови, якщо ці процеси відбуваються вчасно. Недостатня забезпеченість даних процесів через систему фінансування спричиняє зменшення інфраструктурного потенціалу і тим самим гальмує ділову активність.

Складним завданням є кількісне вимірювання інфраструктурного потенціалу. Проте можна розробити синтетичний, інтегральний показник, який відображає як речові елементи — матеріально-технічну базу, так і неречові — кваліфікацію персоналу, рівень освіти, ефективність фінансування.

Слід зазначити, що на початку 90-х років країни-лідери з перехідною економікою (Польща, Угорщина, Чехія та ін.) проводили політику, яка носила більш вибіркового характеру у порівнянні, наприклад, з Азербайджаном, Казахстаном, Росією, Україною. Першочергове надання коштів з бюджету здійснювалось тим сферам, які були непривабливими для приватних інвесторів. До таких належать передусім об'єкти економічної інфраструктури (житлово-комунальне господарство, дороги тощо). Особливе значення подібних "вливань" полягає в тому, що вони дозволяли подолати характерну для центральноєвропейських країн нерозвиненість інфраструктури, яка, у свою чергу, запобігала активному обміну капіталів між секторами економіки.

В сучасній теорії державного управління має місце розвиток і зміна категорії, які проникають з одних наук в інші. У свою чергу, кожне окреме наукове дослідження переслідує свою мету, тому потребує вказівки, яка саме база поняття розуміється, яка буде репрезентативна частина, що не суперечить сутності самої категорії.

Таким чином, сучасне розуміння категорії соціально-економічної інфраструктури не має чітко визначених організаційних меж. Як традиційно інфраструктурні галузі забезпечуються своєю інфраструктурою, так і будь-яка управлінська діяльність може мати свою інфраструктуру. Оскільки інфраструктура, за визначенням, забезпечує функціонування цілісної системи, то різноманітність елементів цієї системи дозволяє виділяти й інфраструктуру, що безпосередньо забезпечує діяльність споріднених груп цих елементів. Створене визначення дає змогу представити соціально-економічну інфраструктуру як об'єкт державного управління з точки зору предмету даного дослідження.



Література

1. Гриценко А., Соболев В. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова // Економіка України. — 1998. — № 4. — С. 35–44.
2. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К.: Знання України, 2002. — 336 с.
3. Кузнецов В. Поняття та його моделі // Філософська думка. — 1998. — № 1. — С. 61–80.
4. Социальная инфраструктура: вопросы теории и практики / А. Н. Алымов, А. И. Кочерга, В. А. Богаенко и др. — К.: Наук. думка, 1982. — 332 с.
5. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2009. — 632 с.
6. Танян С. А. Сущность глобализации и международные проблемы // Глобализация. Конфликт или диалог цивилизаций? — М.: Издат. дом "Новый век"; Ин-т микроэкономики, 2002. — С. 101–109.
7. Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. — 4-е изд. — М.: Политиздат, 1981. — 445 с.
8. Хомелянский Б. Н. Социалистическое воспроизводство (воспроизводственный потенциал социальной инфраструктуры). — М.: Экономика, 1989. — 112 с.
9. Aghion P., Schankerman M. Competition, Entry and the Social Returns to Infrastructure in Transition Economies // Economics of Transition. — 1999. — Vol. 7(1). — P. 79–101.
10. Button Kenneth. Infrastructure Investment, Endogenous Growth and Economic Convergence // The Annals of Regional Sci. — 1998. — P. 145–162.
11. Cain P. L. Historical Perspective on Infrastructure and US Economic Development // Regional Science and Urban Economics. — 1997. — № 27. — P. 117–138.
12. Canning D., Pedroni P. Infrastructure and long-run economic growth // CAER II Discussion Paper. Harvard Inst. for Int. Development, US. — 1999. — № 57. — 48 p.
13. Devarajan, Shantayanan, Vinaya Swaroop, Heng-fu Zou. The Composition of Public Expenditure and Economic Growth // Journ. of Monetary Economics. — 1996. — № 37. — P. 313–344.

14. Kocherlakota, Narayana R., Kei-Mu Yi. Simple Time Series Test of Endogenous VS Exogenous Growth Models: an Application to the United States // Rev. of Economics and Statistics. — 1996. — Vol. 78, № 1. — P. 126–134.

15. Maoyuki Yoshino, Masaki Nakahigashi. Economic Effects of Infrastructure: Japan's Experience after World War II // JBIC Rev. — 2000. — № 3. — P. 3–19.

16. The MIT Dictionary of Modern Economics. — 3rd ed. / Ed. by David W. Pearce. — Cambridge (Massachusetts): The MIT Press, 1986. — 462 p.

Соціально-економічна інфраструктура як об'єкт державного управління в економіці призначена забезпечувати ефективну діяльність економічних суб'єктів. Наукове вивчення категорії соціально-економічної інфраструктури сприяє у перспективі підвищенню цієї ефективності.

Социально-экономическая инфраструктура как объект государственного управления в экономике предназначена обеспечивать эффективную деятельность экономических субъектов. Научное изучение категории социально-экономической инфраструктуры способствует в перспективе повышению этой эффективности.

The social-economic infrastructure as object of the government in economy is intended to provide effective activity of economic subjects. Scientific studying of a category of a social and economic infrastructure promotes, in the long term, to increase of this efficiency.

Надійшла 10 вересня 2009 р.

**ВЕЛИКА РОЛЬ ЗЕМСТВ У РОЗВИТКУ ДОНЕЧЧИНИ
НАПРИКІНЦІ ХІХ — НА ПОЧАТКУ ХХ ст.**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 66–69

Досліджується роль земств у розвитку народної освіти на Донеччині наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст.

Особливістю загальної освітньої політики царського уряду наприкінці ХІХ — на початку ХХ ст. було те, що земства відіграли значну роль у розвитку мережі шкільної освіти, зокрема, на Донеччині.

Питання впливу земств на розвиток освіти на Донеччині з позицій сучасної історичної науки почали вивчатися лише в останні роки, при цьому все ще зберігається певна фрагментарність цих досліджень. Цю тему досліджували Я. Абрамов [1], Є. Звягінцев [3; 4], В. Курило [5], Л. Медвідь [6], В. Подов [8] та інші науковці. У працях дореволюційних дослідників Я. Абрамова та Є. Звягінцева [1; 3; 4] узагальнюється досвід просвітницьких земських установ, здійснюється аналіз їх ефективності, пропонуються практичні рекомендації щодо організації навчального процесу. Науковим дослідженням В. Курило та Л. Медвідь властиве прагнення об'єктивно перекласти історію, неупереджено розкрити причини та наслідки впливу історичних подій минулого на сучасність і майбутнє незалежної України. Цим і зумовлюється актуальність теми нашої статті, що висвітлює роль земств у розвитку народної освіти на Донеччині у досліджуваній період.

Зауважимо, що земства у зазначений період були виборними установами місцевого самоврядування, що створювалися в губерніях і повітах. Згідно з "Положенням про губернську і повітову земську установи" від 1 січня 1865 р., наприклад, Старобільське земство Харківської губернії мало розпорядницький орган — Повітові збори й виконавчий орган — Управу. Голова земства А. Мариков, який обирався на три роки, перші Ста-

робільські повітові збори відкрив 10 вересня 1865 р.

Земствам надавалися права займатися господарськими й культурними питаннями, у тому числі питаннями народної освіти. Спочатку вони байдуже поставились до справи народної освіти, та й законодавчо не передбачалося державне фінансування земських витрат, але з 70-х років ХІХ ст. земства почали активно відкривати початкові народні школи, фінансуючи їх зі свого бюджету. Аналіз документальних матеріалів, історичних та історико-педагогічних досліджень дозволяє показати керівну роль земств на освітній ниві. На земства покладалась турбота про народну освіту, поширення мережі шкіл, про заснування та утримання просвітницьких установ. Земська народна освіта була безкоштовною. У земських школах запроваджувалися більш прогресивні методи навчання. Учні й населення безкоштовно користувалися земськими просвітницькими установами, музеями, бібліотеками. На ці заходи земства витрачали значні кошти. Так, тільки у 1865 р. 44,8 % усіх фінансових затрат Старобільського земства Харківської губернії витрачено на освіту [10, 51].

На засіданнях повітових земських зборів обговорювались, крім питання фінансування навчальних закладів, також питання професійної підготовки, кількісного та якісного складу вчителів, їхнього соціального захисту, стану навчальних приміщень, надавалися пропозиції щодо поліпшення освітньої справи та ін. Так, у 1872 р. на земських зборах у м. Харкові гласний Є. С. Гордієнко запропонував надіслати клопотання про повернення земству права хазяїна у школі, щоб

для відкриття шкіл земствам не треба було отримувати попередній дозвіл інспектора, а також щоб земські школи не були остаточно скасовані [2].

У Донецькому басейні, згідно зі статистичними даними у 1911–1913 рр., налічувалося 797 земських шкіл: у Катеринославській губернії (Бахмутський повіт – 294, Маріупольський повіт – 221 і Слов'яносербський повіт – 141) було 656 земських шкіл та у Старобільському повіті Харківської губернії – 141. Зауважимо, що при цьому земські школи становили 67 % загальної кількості навчальних закладів Донецького басейну [7; 11; 12].

Земства Донеччини займалися освітою разом з Міністерством народної освіти, фінансуючи її зі свого бюджету. Тому масштаби просвітницької роботи, за інших рівних умов, визначалися фінансовими можливостями земства. Окрім того, народна освіта була розподілена між повітовими та губернськими земствами таким чином, що початкова школа фінансувалася та підпорядковувалася повітовому земству, а середня, середня спеціальна та професійна школа (з 1870 р. відкриваються ремісничі школи) фінансувалася з бюджету губернського земства. Опубліковані документи досліджуваного періоду свідчать, що саме земства були головними чинниками розвитку народної освіти. На її потреби вони виділяли від 12,9 до 20,3 % земського бюджету. Табл. 1 наочно демонструє поступове збільшення витрат земства Харківської губернії на освіту населення [13, 84].

З табл. 1 добре видно, що значне збільшення фінансування відбулося за період 1890–1900 рр.

Таблиця 1

Витрати земства Харківської губернії на народну освіту в 1871–1900 рр.

Рік	Витрати на 1 мешканця (коп.)
1871	3,5
1875	6,5
1880	9,0
1885	11,0
1890	11,5
1895	15,0
1900	19,0

Треба зауважити, що Харківська губернія у справі розвитку народної освіти займала одне з останніх місць у порівнянні з іншими губерніями. Позитивні зрушення були в тому, що з кожним роком зростав відсоток дівчинок, які відвідували школу. Також фахівці відзначали, що в народі розвивалося розуміння корисності школи, так само як пільги стосовно військової служби.

Табл. 2 характеризує процес інтенсивного розвитку освіти в Катеринославській губернії [9, 115]. Наведені дані дають підставу зробити висновок, що кожне десятиріччя Катеринославське земство збільшувало витрати на освіту народу майже вдвічі. Наприклад, у 1876 р. ці витрати становили 28,1 тис. руб., а в 1886 р. – уже 53,1 тис. руб. Причому витрати на професійну освіту були менші. У 1876 р. витрати мали такий вигляд: на середню та вищу освіту – 28,1 тис. руб., а на професійну й ремісничу – 21,2 тис. руб.; у 1886 р. – відповідно 53,1 тис. і 34,2 тис. руб.

Таблиця 2

Витрати Катеринославського губернського земства на середню професійну, ремісничу та вищу освіту в 1864–1916 рр.

Рік	Витрати на середню та вищу освіту, тис. руб.	% загальних витрат	Витрати на професійну та ремісничу освіту, тис. руб.	% загальних витрат	Загальна сума витрат, тис. руб.
1864	0,75	0,9	–	–	80,5
1876	28,1	14,3	21,2	76,6	199,5
1886	53,1	18,0	34,2	64,3	294,2
1896	62,7	9,8	33,5	53,4	639,6
1906	106,7	5,7	43,8	41,1	1897,5
1916	439,1	7,8	248,6	56,6	5607,7

Згідно зі знайденими нами статистичними даними за 1912/13 навчальний рік подаємо зведену

таблицю головних типів освітніх закладів, що діяли на Донеччині (табл. 3) [7; 12]:

Освітні заклади Донеччини в 1912/13 навчальному році

Тип навчального закладу	Бахмутський повіт	Маріупольський повіт	Слов'яносербський повіт	Старобільський повіт	Разом
Земські школи	294	221	141	141	797
Церковно-приходські школи	64	65	52	131	312
Школи грамоти	–	–	–	12	12
Школи інших відомств	–	–	–	17	17
Разом	358	286	193	301	1138

Отже, в 1912/13 навчальному році загалом було на Донеччині 1138 навчальних закладів, що у 22 рази більше, ніж на початку реформ 60-х років XIX ст. Як бачимо, у відсотковому відношенні перше місце посідають земські школи (67%). Найбільше їх було в Бахмутському повіті – 294, найменше – у Слов'яносербському й Старобільському повітах – по 141. Церковному відомству на Донеччині підпорядковувалося 26 % шкіл (312). Найбільше церковних шкіл функціонувало у Старобільському повіті (Харківська губернія) – майже у 3 рази більше, ніж у повітах Катеринославської губернії. Навчальні заклади інших відомств становили 7 % загальної кількості навчальних закладів.

Таким чином, упровадження земських установ в Донецькому та інших регіонах України позитивно вплинуло на розвиток шкільної справи. Піклуючись про школи, переважно в матеріальному плані, земські установи ретельно вивчали й аналізували стан шкільної справи. Починаючи з виділення невеликих субсидій селянським громадам на школи, земства поступово зняли з них обов'язок платити вчителям, фінансували закупівлю навчального приладдя, а головне – стали активно будувати нові шкільні приміщення. Незважаючи на певні обмеження уряду, земські школи виявилися досить міцними й дієздатними. Під керівництвом земств їх мережа швидко зростала. Селянство неприязно ставилося до міністерських шкіл через бюрократичні порядки, що панували в них і не враховували можливостей селянських дітей. Водночас земська школа була ближче сільським жителям, тому що приходила на допомогу вже існуючим сільським школам, надавала їм матеріальну або методичну допомогу. З уведенням у дію Положення про земські установи турботи про народну освіту, відкриття та утримання шкіл лягли на повітові й губернські земські збори.

Отже, наприкінці XIX – на початку XX ст. земства в Україні відіграли велику роль у справі розвитку народної освіти, створенні підручників, підготовці вчительських кадрів. Зазначимо, що розглядувана тема потребує подальшого дослідження.



Література

1. Абрамов Я. В. Что сделало земство и что оно делает. — СПб.: Тип. газ. "Новости", 1889. — 288 с.
2. Гордиенко Е. С. Доклад по низшему и среднему народному образованию // Южный край. — 1880. — 6 дек.
3. Звягинцев Е. А. Инспекция народных училищ. — М.: Тип. О. Л. Сомовой, 1914. — 132 с.
4. Звягинцев Е. А. Полвека земской деятельности по народному образованию. — М.: Тип. Задруга, 1917. — 56 с.
5. Курило В. С. Освіта та педагогічна думка Східноукраїнського регіону у XX столітті. — Луганськ: ЛДПУ, 2000. — 460 с.
6. Медвідь Л. А. Історія національної освіти і педагогічної думки в Україні. — К.: Вікар, 2003. — 335 с.
7. Начальное народное образование в Харьковской губернии за 1913/1914 уч. год. Статистический обзор. — Харьков, 1917. — 101 с.
8. Подов В. И. Открытие Донбасса. Исторический очерк. Документы. — Луганск, 1991. — 109 с.
9. Садовский В. О статистических фантазиях Щеголева // Украинская жизнь. — 1914. — № 4.
10. Сборник постановлений Старобельского уездного собрания с 1865 по 1890 гг. — Старобельск, 1894. — 54 с.
11. Сборник статистических сведений по Екатеринославской губернии. — Т. 2: Бахмутский уезд. — Екатеринослав, 1886. — 163 с.
12. Списки учебных заведений Екатеринославской губернии 1912–1913 уч. г. — Екатеринослав, 1914–1916. — 125 с.
13. Статистические сведения по начальному образованию в Российской империи по данным на 1903 и 1905 гг. — Одесса, 1905. — 89 с.

Висвітлена велика роль земств у розвитку народної освіти на Донеччині наприкінці XIX – на початку XX ст.

Освещается огромная роль земств в развитии народного образования в Донбассе во второй половине XIX – в начале XX в.

This article gives a review of the zemstv`s leader part in the development of the public education in Donbass region in the second half XIX – beginning XX centuries.

Надійшла 9 жовтня 2009 р.

КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 70–77

Викладаються основи системного підходу до управління капіталом підприємства.

Ефективне функціонування підприємства неможливе без належної системи управління його капіталом. Капітал підприємства — складна і абстрактна категорія. Для управління капіталом підприємства необхідно наповнити його конкретним змістом, визначити з позиції суб'єкт-об'єктних відносин. Характер визначення об'єкта управління передусім залежить від підходів, що обрані як основа пізнання та управління. Такими підходами обрано системний та кібернетичний.

Системний підхід має низку взаємопов'язаних аспектів, що в сукупності та єдності розкривають його сутність: системно-елементний — відповідає на питання про складові системи; системно-структурний — дає інформацію про внутрішню будову системи; системно-функціональний — показує функції, виконувані системою; системно-комунікаційний — розкриває взаємозв'язки даної системи з іншими; системно-інтегративний — показує механізми, фактори збереження та вдосконалення, а також розвитку системи; системно-історичний — відповідає на питання про виникнення системи, етапи її розвитку, історичні перспективи [4, 18–19].

Відповідно до перших трьох аспектів системного підходу слід визначити якості капіталу підприємства як системи, обґрунтувати системні властивості капіталу, проаналізувати структуру і організацію системи “капітал підприємства”, визначити її функції.

Кібернетичний підхід передбачає поділ систем на такі, що управляють, і такі, якими управляють; полягає в обґрунтуванні інформаційної сутності управління, виявленні та організації механізмів зворотного зв'язку, на основі якого відбувається вдосконалення функціонування системи, якою управляють відповідно до попередньо визначе-

них цілей [5, 51]. Капітал підприємства є системою, якою управляють. Системою, що управляє, будемо вважати менеджмент підприємства в його найширшому розумінні. Слід підкреслити, що такий поділ є досить умовним.

У наукових виданнях, присвячених проблемам управління, можна зустріти безліч визначень категорії “об'єкт управління”. Об'єкт управління, з точки зору Ю. Троніна, — це система, здатна цілеспрямовано змінювати свою програму функціонування під впливом керуючих дій [11, 50]. В. Михайлов визначає об'єкт управління як об'єкт, яким необхідно управляти [9, 5]. Л. Растригін під об'єктом управління розуміє частину навколишнього середовища, стан якої нас цікавить та на яку ми можемо цілеспрямовано впливати [10, 10]. Багато вчених розглядають теорію управління без визначення категорії “об'єкт управління”.

Спираючись на системний та кібернетичний підходи, які взято за основу в дослідженні, капітал як об'єкт управління — це частина економічних благ підприємства з певними характеристиками у вигляді системи, функціонування та розвиток якої підлягає цілеспрямованим змінам для досягнення певних цілей. Під процесом управління будемо розуміти сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, спрямованих на керувану підсистему для досягнення цілей підприємства [10, 9].

Розглядаючи капітал підприємства як систему, важливо визначити її з точки зору класифікації систем. Капітал підприємства за найважливішими класифікаційними ознаками є матеріально-абстрактною, динамічною, відкритою, складною, ймовірнісною і нелінійною системою. Капітал являє собою матеріально-абстракт-

ну систему, оскільки містить як матеріальні об'єкти (фізичний, фінансовий капітал та інтелектуальний капітал в частині технічного та програмного забезпечення, патентів, товарних знаків), так і абстрактні (інтелектуальний капітал в частині знань, творчих здібностей, культури, інформації, досвіду тощо).

Капітал підприємства навіть із суто економічної точки зору є динамічним об'єктом, тому що існує лише в русі, а з точки зору системного підходу з часом стан системи "капітал підприємства" змінюється, отже, система є динамічною. Відкритість системи "капітал підприємства" пояснюється постійною взаємодією із зовнішнім середовищем, з капіталами інших підприємств, що дозволяє їй розвиватись та ускладнюватись. Система "капітал підприємства" та її складові функціонують не заздалегідь передбаченим чином, не можна дати детального прогнозу щодо взаємодії всіх підсистем та елементів, тому що суттєвим є вплив невизначеності, що дозволяє назвати систему "капітал підприємства" ймовірнісною.

Капітал підприємства є системою із розвинутою структурою, складається з підсистем (передусім фізичної, фінансової та інтелектуальної), які, у свою чергу, складаються з підсистем, а останні з елементів, що дозволяє назвати капітал підприємства складною системою. Нелінійність капіталу як системи пояснюється наявністю нелінійних зв'язків та нелінійних залежностей між його елементами, а також нелінійністю розвитку всієї системи.

За походженням, описом елементів і способом управління система "капітал підприємства" є змішаною, оскільки містить живі та неживі елементи різного походження: біологічного, технічного, соціального, інформаційного та ін., містить якісні та кількісні, дискретні та безперервні змінні, має зовнішнє управління та самоуправління.

Окрім описаних класифікаційних ознак, капітал підприємства має низку специфічних:

- перманентність: капітал існує як система, яку не просто знищити: він може змінити власника, юридично-організаційну форму, природну форму, але не зникне з економічного простору зовсім [3, 152];
- адаптивність: капітал підприємства є системою, що підтримує певний баланс зовнішніх і внутрішніх можливостей існування та розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності та зовнішніх, що створюються ринковим середовищем), а також

може пристосовуватись до швидкоплинних змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища;

- капітал є системою, що самоорганізується: самостійно забезпечує підтримку умов функціонування, тобто довільну зміну природних форм, обмін ресурсами всередині системи та із зовнішнім середовищем;
- капітал є системою, що саморегулюється: самостійно забезпечує приведення системи управління його складовими у відповідність до змін умов функціонування;
- капітал є системою, що саморозвивається: самостійно забезпечує умови довготривалого існування та розвитку відповідно до своєї сутності та призначення у суспільстві взагалі та на підприємстві зокрема [8].

Узагальнюючи запропоновані різними авторами властивості системи, можна виокремити найважливіші з них: цілісність, неоднорідність, взаємозалежність, агрегованість, структурність, ієрархічність, багатофункціональність, спрямованість, закономірність, множинність, спадковість, надійність, безперервність функціонування та еволюції, прагнення стану стійкої рівноваги, альтернативність шляхів функціонування та розвитку, пріоритет інтересів системи глобального рівня.

Капітал підприємства — це цілісність, в якій можна виокремити певні складові, що функціонують разом, утворюючи в сукупності функціонування системи як цілого. Це перший аспект цілісності капіталу підприємства. Другий аспект полягає у незбереженні адитивності, тобто сума властивостей компонентів капіталу не визначає властивості всього капіталу. Наприклад, сукупністю властивостей банківського рахунка, устаткування, патентів підприємства як елементів його капіталу неможливо визначити властивості всього капіталу.

Неоднорідність системи "капітал підприємства" пояснюється великою кількістю елементів, що мають різну природу: матеріальні та нематеріальні блага, останні, у свою чергу, можна поділити на фінансові та інтелектуальні. Властивість взаємозалежності полягає у тісному взаємозумовленому зв'язку підсистем та елементів капіталу, а також у постійній його взаємодії із зовнішнім середовищем, у процесі чого виявляються сутність і властивості капіталу. Агрегованість системи "капітал підприємства" — це об'єднання кількох параметрів системи у параметри вищого рівня [4].

Структурність капіталу підприємства пояснюється сукупністю його компонентів та зв'язками між ними, що мають стійкий характер і визначають внутрішню будову та організацію капіталу як цілісної системи. При дослідженні структура капіталу підприємства виступає як спосіб описання його організації, дозволяє виявити й показати зв'язки та функції, які він виконує.

Ієрархічність капіталу підприємства виражається у тому, що кожен його компонент можна розглядати як систему (підсистему) більш широкої глобальної системи, як, наприклад, фінансовий капітал є підсистемою підприємства, яку називають фінанси підприємства, що, у свою чергу, можна розглядати як частину фінансів регіону, країни і т. ін. Якщо розглянути капітал у цілому, то можна прослідкувати аналогічний ланцюжок більш глобальних систем.

Властивість багатофункціональності виражає здатність капіталу підприємства до реалізації деякої множини функцій. Основними функціями системи "капітал підприємства" є структурно-утворювальна, вартісна, забезпечення, захисна, регуляторна, виробнича, відтворювальна, накопичувальна, інвестиційна та ін. Під функціонуванням розуміємо здійснення певної роботи, виконання покладених на систему функцій [4]. Функціонування капіталу підприємства — це унікальний слабо передбачуваний (стохастичний) процес виконання покладених на капітал функцій, реалізації зовнішнього вияву його властивостей, що передбачає рух капіталу підприємства у просторі станів, тобто наявність переходу від одного стану до іншого.

Спрямованість розвитку капіталу підприємства передбачає його здатність змінюватись в одних напрямках більшою мірою, ніж в інших. Іноді цю властивість також називають цілеспрямованістю. Проте існує важлива відмінність між спрямованістю та цілеспрямованістю. У першому випадку напрямом змін визначається внутрішніми властивостями капіталу, а у випадку цілеспрямованості — поставленою метою та обраними пріоритетами, коли за допомогою управління характеристики капіталу коригуються таким чином, щоб відповідати цілям. Закономірність функціонування капіталу підприємства означає його відповідність певним законам існування та розвитку суспільства: у разі однакових обставин зміни системи будуть протікати визначеним чином відповідно до причинно-наслідкових зв'язків, що виражені конкретним законом.

Множинність опису системи є наслідком її складності, неможливості виміру і дослідження всіх її параметрів і властивостей, і таким чином вимушеною необхідністю вивчення окремих її сторін. Неодноразово багатьма вченими підкреслювалось, що капітал підприємства — це складне, багатоаспектне, динамічне явище, яке досить важко або взагалі неможливо досконально дослідити, що вимагає розглядати капітал з декількох позицій: як об'єкт інвестування, як об'єкт власності, як об'єкт купівлі-продажу, як об'єкт тимчасової переваги, як джерело доходу, як фактор виробництва, як носій фактору ризику та ліквідності та ін. [4].

Спадковість системи характеризує закономірність передання домінантних і рецесивних ознак на окремих етапах еволюції від старого покоління системи до нового. Так, капітал підприємства на початкових стадіях розвитку суспільства розглядався як джерело доходу, потім як фактор виробництва, потім як носій вартості та соціально-економічних відносин, що є його домінантними ознаками, які не втратили своєї актуальності й сьогодні. Наприклад, ототожнення грошей і капіталу, абсолютизація будь-якої з його складових — це те, від чого відмовилась сучасна теорія і практика.

Надійність функціонування капіталу підприємства пов'язана передусім з такою його особливістю, як перманентність, та характеризується тим, що капітал може функціонувати у разі втрати одного або кількох компонентів, відновлюватись через певний проміжок часу навіть у разі значних порушень. З надійністю пов'язана така властивість, як безперервність функціонування та еволюції. Капітал підприємства існує (є системою), якщо функціонує. Всі процеси в будь-якій системі пов'язані один з одним та є безперервними [1, 18]. Функціонування компонентів капіталу підприємства, послідовно-паралельна зміна його форм, послідовність фаз кругообігу визначають функціонування всього капіталу як єдиного цілого, і навпаки, від того, як функціонує весь капітал, залежить розвиток його компонентів. Еволюційність функціонування капіталу в глобальному аспекті підтверджується економічною історією, а на рівні підприємства відповідними показниками і тенденціями.

Прагнення стану стійкої рівноваги передбачає адаптацію параметрів системи до швидкоплинних змін зовнішнього середовища, до конкретних ситуацій через високу організованість самої системи та її керуючої підсистеми. Альтернативність

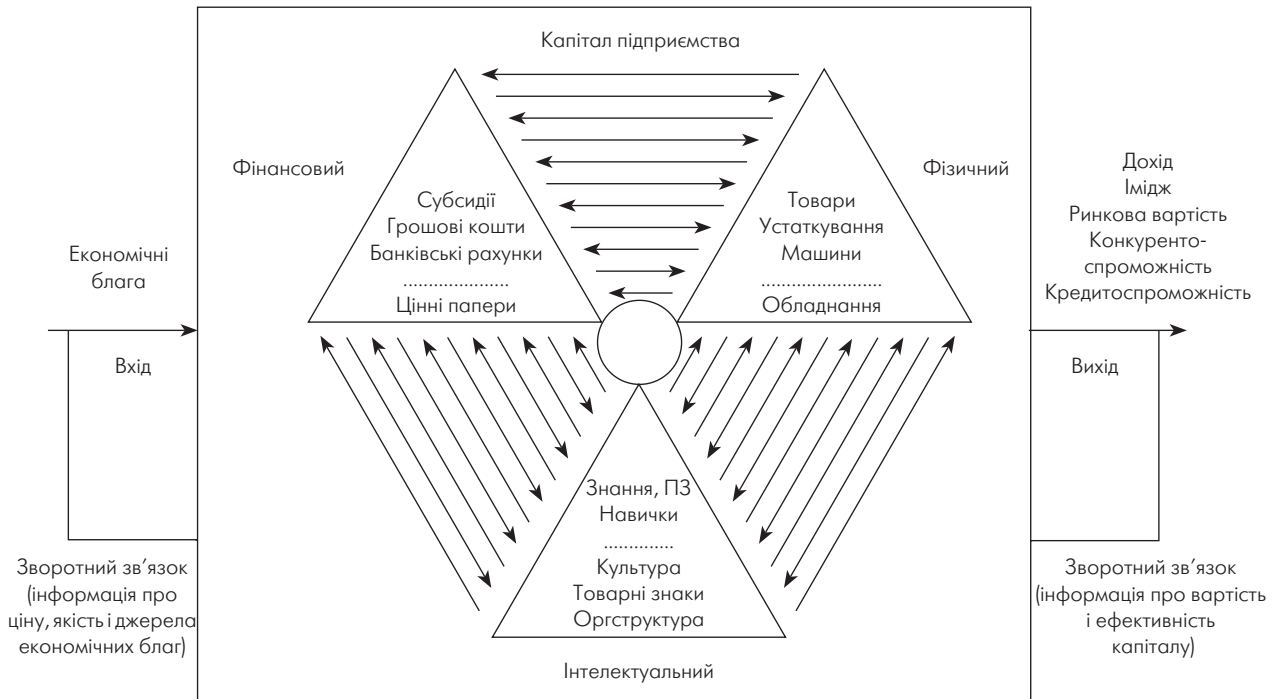


Рис. 1. Структура системи “капітал підприємства”

шляхів функціонування та розвитку пояснюється, по-перше, тим, що у стані, близькому до рівноважного, досягти певної мети можна кількома шляхами, а по-друге, у стані, далекому від точки рівноваги і близькому до біфуркації, перед системою відкривається поле шляхів розвитку, яке має безліч векторів, тобто безліч альтернатив.

Пріоритет інтересів системи глобального рівня вимагає реалізувати передусім мету глобальну, або мету системи в цілому, а не навпаки. Розвиток капіталу підприємства, вихід його на новий кількісно-якісний рівень функціонування переважає часткові цілі його компонентів, пріоритет фінансового капіталу, чи прискорене відновлення фізичного тощо. Якщо система в цілому здійснить якісний ривок, то і кожен її компонент автоматично реалізує певні завдання та мету. Тут також варто згадати про синергетичні ефекти: якщо елементи системи цілеспрямовано й узгоджено діятимуть, їх прагнення та витрати матимуть один вектор дії, тобто мету всієї системи, то на виході отримаємо ефект, що перевищить суму результатів окремих компонентів. І навпаки, якщо кожна підсистема капіталу підприємства (фінансова, фізична, інтелектуальна) матиме за пріоритет окрему власну мету, нехай навіть таку, що збігається із загальною стратегією, то на виході можна отримати сукупний результат, який

буде менший за суму результатів окремих компонентів.

Таким чином, капітал підприємства має всі важливі властивості, притаманні системам, що обов'язково слід враховувати при управлінні.

Розглянемо найважливіші компоненти системи “капітал підприємства”: його елементи, структуру і організацію. Елемент системи — це частина системи, що виконує визначену функцію [9]. Якщо елемент складається із взаємопов'язаних частин, то він є складним і являє собою також систему, що є підсистемою попередньої системи. Виокремлення елементів системи залежить від рівня деталізації. Так, елементами капіталу підприємства при мінімальній деталізації можна назвати фінансовий, фізичний та інтелектуальний капітали, що є складними, а отже, утворюють підсистему капіталу підприємства. При максимальному рівні деталізації елементом можна вважати будь-яке знаряддя праці, технічну одиницю, ідею працівника, програмне забезпечення, рішення керівника, цінний папір, гривню грошових коштів і т. ін., тобто всі найменші одиниці економічних цінностей підприємства, що мають вартість, задіяні у виробництві та приносять дохід власнику.

Під структурою системи будемо розуміти сукупність елементів і стійких зв'язків між ними,

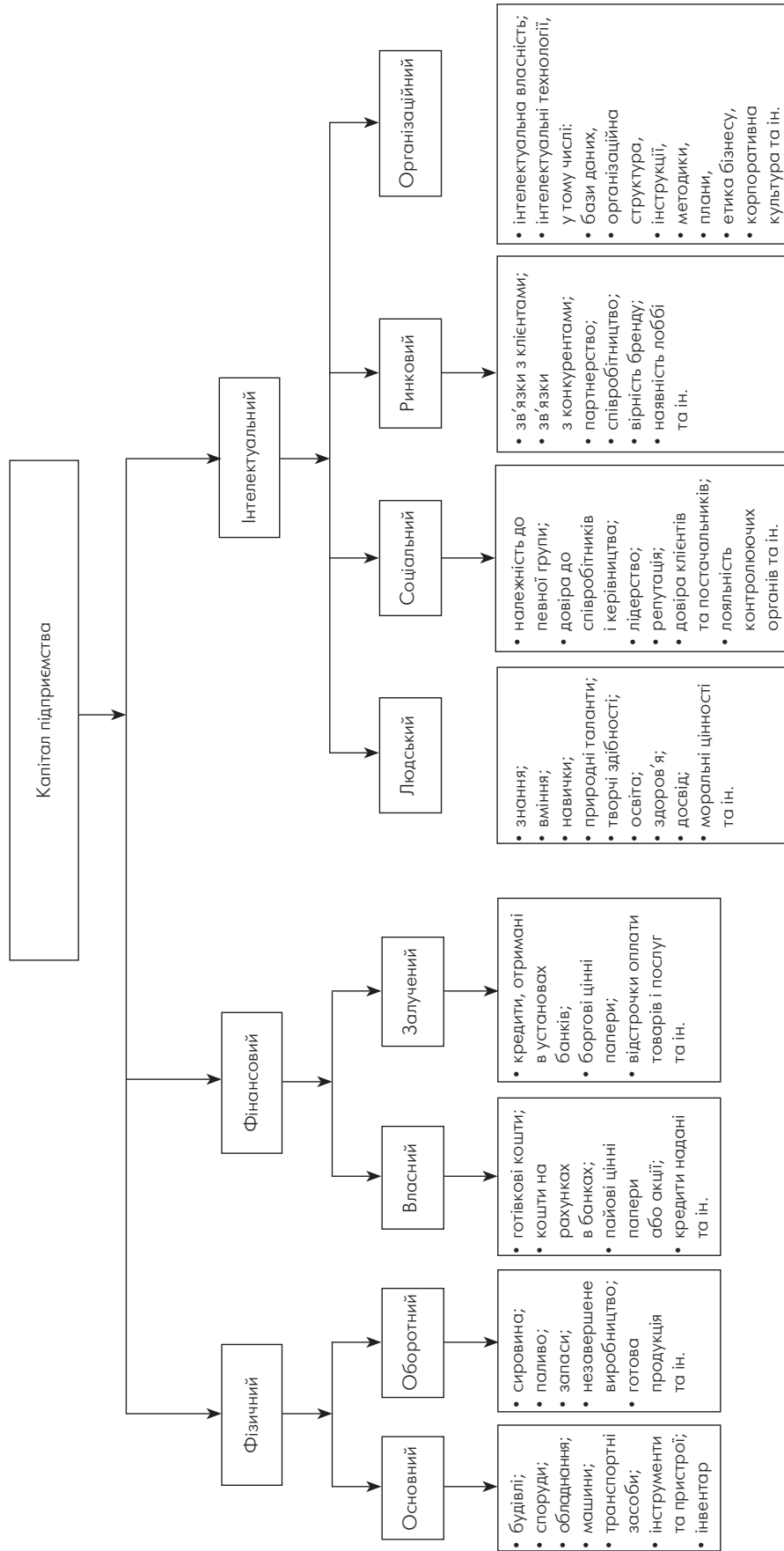


Рис. 2. Схема змістовних складових та елементів структури капіталу підприємства

що забезпечують цілісність системи і тотожність її самій собі, тобто збереження основних властивостей системи при різних внутрішніх та зовнішніх змінах [6, 59]. Структура може бути просторова (розташування елементів системи у просторі) і часова (послідовність змін станів елементів і системи у часі). Ці типи структур тісно пов'язані одна з одною. Структура капіталу підприємства, що подана на рис. 1, являє собою інваріантну у часі фіксацію елементів та зв'язків між ними. Звичайно, структура не може бути повною, бо неможливо відобразити всі елементи капіталу підприємства та всі зв'язки між ними.

Як видно з рис. 1, капітал підприємства має три основні підсистеми, які було виокремлено відповідно до природних форм економічних благ: фінансової, фізичної та інтелектуальної.

Кількість зв'язків між елементами капіталу є чисельно великою, а за впорядкованістю їх можна поділити на декілька видів: програмовані, систематичні та хаотичні. Так, обробка сировини за допомогою обладнання відповідає програмованому зв'язку, тому що має відповідати стандартам і нормам технологічного процесу. Систематизовані знання у вигляді періодичних звітів про діяльність підприємства відповідають систематичному зв'язку, а творче спілкування висококваліфікованих працівників, процеси, пов'язані з неформальними групами всередині організації, є хаотичними зв'язками елементів капіталу, але це не заважає їм бути стійкими та відображати сутність функціонування капіталу. Структуру капіталу підприємства важливо наповнити більш детальним змістом у вигляді переліку конкретних елементів кожної з його складових (рис. 2).

Відповідно до рис. 2 кожна зі складових капіталу підприємства (фінансова, фізична, інтелектуальна) має декілька підсистем, тобто систем нижчого рівня, що складаються з елементів. У структурі фінансової підсистеми капіталу підприємства з точки зору права власності було виокремлено дві підсистеми — власний фінансовий капітал та залучений фінансовий капітал, оскільки, на думку багатьох дослідників проблем фінансового капіталу підприємства [1; 10; 11], питання про фінансову незалежність посідає одне з найголовніших місць.

Фізичний капітал підприємства — це така його частина, що має найближче і безпосереднє відношення до виробничого процесу, тому підсистеми фізичного капіталу (основний та оборотний капітал) були виділені з точки зору характеру та тривалості використання у виробництві.

Структура інтелектуальної підсистеми капіталу підприємства була сформована за дослідженнями Л. Едвінсона, М. Мелоуна і Т. Стюарта, а також Н. Маркової з уточненням складових елементів соціального та ринкового капіталу [7; 12].

Підсистема “інтелектуальний капітал”, згідно з рис. 2, має чотири підсистеми: людський, ринковий, організаційний та соціальний капітали. Перші три підсистеми є первісними, а підсистема “соціальний капітал” має двоїсту природу: з одного боку, соціальний капітал — це невід’ємна, самостійна та незалежна підсистема, а з іншого — є похідною від людського та ринкового (клієнтського) капіталів. На рис. 2 не відображено емоційний, відтворювальний та венчурний капітали, оскільки, на думку автора, перелічені складові є похідними від зазначених трьох підсистем: фізичної, фінансової та інтелектуальної.

Наступний компонент системи “капітал підприємства” — це його організація. Під організацією розуміємо внутрішню впорядкованість і узгодженість взаємодії елементів системи [8, 159], сукупність процесів, що утворюють систему, процес, через який утворюється та зберігається структура системи [11, 19]. Організація системи виявляється, наприклад, в обмеженні різноманіття станів елементів в межах системи [4; 12, 159]. Стосовно капіталу таким обмеженням і основним процесом, що утворює саму систему “капітал підприємства”, є постійний рух його елементів. Якщо рух елементів системи припиняється, то капітал підприємства перетворюється на капітальні блага і на виході системи ми отримуємо те саме, що й на вході — сукупність економічних цінностей, а сама система перестає існувати. Отже, під організацією капіталу будемо розуміти процес його обігу і кругообігу.

Зазначимо, що в сучасних умовах формула кругообігу капіталу знов потребує доповнення, тому що інформаційні технології, інтелектуальна власність, знання, природні здібності відіграють важливу роль в економіці, а на думку багатьох дослідників “є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності” [2, 196].

Дійсно, утворенню підприємства передують конкретна ідея його засновників про виробництво певного товару чи надання послуг, а це частина інтелектуального капіталу. Якщо у власника ідеї немає власних коштів, він знаходить інвесторів, або звертається за позикою, або шукає компаньйонів — це знов таки частина інтелектуального капіталу. Якщо кошти були залучені шляхом ви-

пуску акцій або інших цінних паперів, то капітал набуває фінансової форми, і тільки потім грошової, виробничої і т. ін.

Відомо, що затримка або уповільнення руху капіталу підприємства на одній із стадій кругообігу є причиною порушення процесу відтворення капіталу і може спричинити серйозну кризу (рис. 3).

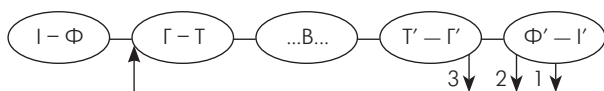


Рис. 3. Схема поступового порушення нормального кругообігу капіталу підприємства

Наведена на рис. 3 схема порушень стосується й інтелектуальної форми капіталу: якщо підприємець довгий час експлуатує одну ідею у своїй діяльності, то кругообіг капіталу сповільнюється, ринок стає насиченим новим товаром, попит знижується, дохід меншає, отже, необхідно впровадити інновації, тобто необхідна нова ідея, додаткові знання, нова інформація і т. п., тобто є нагальна потреба в інтелектуальному капіталі. Як показано на рис. 3, якщо не реагувати на сигнали виявів кризи, то поступово більш інноваційно спрямовані конкуренти захоплять ринок, підприємство згорне свою діяльність або збанкрутує. Отже, для нормального функціонування і розвитку капіталу важливими є всі його функціональні форми: інтелектуальна, фінансова, грошова, товарна, виробнича.

Таким чином, капітал є важливим, системоутворюючим елементом соціально-економічної системи, а з точки зору економічної теорії — однією з головних її категорій. Від змісту, який вкладено в поняття “капітал”, залежить ефективність управління його обігом, що, у свою чергу, впливає на результативність економіки та рівень життя населення. Одностороннє, обмежене, часткове або неадекватне розуміння поняття “капітал” є причиною прийняття рішень, що не дають бажаних результатів на практиці. На основі проведеного структурно-логічного аналізу та узагальнення було встановлено, що запропоновані вченими визначення капіталу розкривають зміст поняття відповідно до одного з трьох основних підходів: вартісного, при якому визначають капітал як вартість, ціннісного — визначають капітал як цінність, благо, ресурс та безпредметного всеосяжного — капіталом може бути будь-що, здатне приносити дохід. Спираючись на ціннісний підхід,

враховуючи сутнісні ознаки капіталу, доповнюючи визначення І. Бланка та М. Дороніної, пропонується визначати капітал як економічні блага у фінансовій, фізичній та інтелектуальній формах, що перебувають у постійному взаємозумовленому русі, здатні приносити дохід, введені у відтворювальний процес як фактори виробництва та інвестиційні ресурси, функціонування яких в економічній системі має просторові, часові та вартісні характеристики, пов'язано з факторами ризику і ліквідності та є об'єктом суспільних відносин і управління.

Отже, можна дійти наступних висновків: у процесі управління капіталом підприємства слід враховувати всі його системні властивості, а також структуру і організацію, що можна подати у вигляді кількох положень:

- 1) не тільки капітал підприємства, а й його функціонування слід розглядати як ціле, єдність природних і послідовність функціональних форм;
- 2) оптимальна з точки зору управління структура системи “капітал підприємства” має три підсистеми (фінансову, фізичну, інтелектуальну) та певну кількість елементів, виконує всі покладені на систему функції;
- 3) кругообіг капіталу підприємства є його організацією як системи, а також невід'ємним аспектом функціонування, яким обов'язково слід управляти;
- 4) специфічні характеристики капіталу: перманентність, адаптивність, самоорганізація, саморегуляція, саморозвиток вимагають застосування в управлінні синергетичного і відтворювального підходів нарівні із системним та кібернетичним.



Література

1. Бланк И. А. Управление капиталом: Учебный курс. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 576 с.
2. Грэйсон Дж. К. мл., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века / Пер. с англ., предисл. Б. З. Мильнер. — М.: Экономика, 1991. — 319 с.
3. Дороніна М. С. Капітал підприємства як потоковий процес // Управління економічними та соціальними процесами підприємства: Монографія. — Х.: ХДЕУ, 2002. — С. 147–160.
4. Жариков О. Н., Королевская В. И., Хохлов С. Н. Системный подход к управлению. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 62 с.
5. Иванова Т. Ю., Приходько В. И. Теория организации. — СПб.: Питер, 2004. — 269 с.

6. Макаренко М. В., Махалина О. М. Производственный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. — М.: Приор, 1998. — 383 с.

7. Маркова Н. С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.09.01 / Харків. держ. екон. ун-т. — Х., 2005. — 19 с.

8. Мельник Л. Г. Экономика информации и информационные системы предприятия: Учеб. пособие для вузов. — Сумы: Университетская книга, 2004. — 400 с. — (Б-ка "Экономическое образование": Устойчивое развитие).

9. Михайлов В. С. Теория управления: Учеб. пособие для вузов. — К.: Выща шк., 1988. — 312 с.

10. Растринин Л. А. Современные принципы управления сложными объектами. — М.: Сов. радио, 1980. — 232 с.

11. Тронин Ю. Н. Менеджмент и проектирование фирмы: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 415 с.

12. Stewart T. A. Intellectual Capital. The New Wealth Of Organization. — N. Y.: Doubleday, 1997. — 786 p.

При управлінні капіталом підприємства потрібно враховувати його системні властивості, структуру й організацію.

При управлении капиталом предприятия нужно учитывать его системные свойства, структуру и организацию.

At a management of the enterprise capital it is necessary to consider its system properties, structure and the organisation.

Надійшла 7 вересня 2009 р.

ІМПЕРАТИВИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ І ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 78–86

Вивчається вплив глобалізації на туристичну економіку.

Поступ світової економіки наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. набуває нових рис, що мають ознаки цивілізаційних змін. Розвиток усіх галузей світового господарства, у тому числі туристичної сфери, визначається процесами глобалізації. При цьому вона має не тільки економічні, а й світоглядно-методологічні наслідки. Глобалізація змінює ідеологію, ціннісні та цільові орієнтири, спосіб життя населення. Фактично формується нова система детермінантів суспільного розвитку. У зв'язку з цим актуалізуються питання вивчення впливу факторів глобалізації суспільного розвитку на сталий розвиток світового господарства в цілому та окремих його галузей зокрема, у тому числі світового туризму.

У широкому розумінні глобалізація розглядається як новітній етап розвитку світової системи, що характеризується значним прискоренням темпів інтернаціоналізації усіх без винятку сфер людської діяльності. Як зазначає О. Білорус, “глобалістика — один з найбільш інтенсивних напрямків розвитку сучасної науки про міжнародні відносини і насамперед економічні відносини” [3, 57]. При цьому глобалізація є першопричиною або передумовою низки негативних соціокультурних та екологічних наслідків.

Оскільки міжнародний туризм як галузь світової економіки має високий рівень сприйняття глобалізації, саме у цій сфері доцільно обґрунтувати можливості та напрями переходу до моделі сталого розвитку. Таким чином, через розкриття сутності глобалізації та її наслідків на світовому ринку туристичних послуг важливо ідентифікувати зміст визначальних імперативів сталого розвитку.

Поняття глобалізації з'явилося на початку 60-х років ХХ ст. у зв'язку з дослідженнями

М. МакЛюена, який висунув концепцію глобального селища, досліджуючи вплив комунікаційних технологій на соціально-культурні, економічні та політичні процеси, їх здійснення у глобальному масштабі. Введення у науковий обіг терміна “глобалізація” пов'язане з працями американського економіста Т. Левітта, який позначив ним процеси злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими багатонаціональними корпораціями [16, 92–102]. Широкого ж застосування термін набув завдяки публікаціям американського соціолога Р. Робертсона, який упродовж другої половини 80-х — початку 90-х років сформулював основні засади концепції глобалізації [17, 184, 185], та японського дослідника К. Омае, який доводив безперспективність націоналізму окремих держав, глобальний характер “сильних акторів” на “економічній сцені” [17, 152–161].

Основні теоретико-методологічні засади глобалізації світової економіки сформульовано у працях таких зарубіжних учених, як У. Бек, І. Валлерстайн, Е. Гідденс, Дж. Гелбрейт, М. Джонс, Е. Кофман, Е. Макґрю, Д. Модельські, П. Муллер, Дж. Перратон, Дж. Раґгі, Дж. Розенау, Дж. Сакс, Дж. Томпсон, М. Уотерс, Х. Фрідман, Ф. Фукуяма, Д. Хелд, П. Херст та ін. Зокрема, в їхніх дослідженнях сформульовано концепції глобального капіталізму, глобалізму, впливу глобальних процесів на суспільний розвиток, глокалізації. Важливе наукове значення мають концепції постіндустріального, інформаційного суспільства, що формується в умовах глобалізації. Їх наукові засади містяться у працях Д. Белла, О. Тоффлера, М. Кастельса та ін. [11; 14].

У фаховій літературі глобалізація розглядається як складний, багатоаспектний, багаторівневий процес, що має різні наслідки та породжує

низку проблем. Тому доволі проблематично дати єдине, вичерпне, однозначне визначення глобалізації, яке б охоплювало всі сторони цього надзвичайно складного явища, що має загальносвітові масштаби та специфічні регіональні й локальні вияви.

Важливою науковою проблемою є визначення характеру глобалізаційних процесів — їх об'єктивності чи суб'єктивності. Окремі дослідники трактують глобалізацію як вияв недоброї волі певних політико-фінансових кіл, транснаціональних компаній, як стихійне явище, як соціальне лихо. Проте більшість вчених розглядають глобалізацію як об'єктивний і невідворотний процес суспільного розвитку, як об'єктивне явище, що не залежить від волі та рішень окремих людей. Поділяючи таку позицію, ми вважаємо, що процес глобалізації є закономірним етапом еволюції світового господарства як великої складної системи, що самоорганізується. Але це не означає, що з метою подолання окремих негативних виявів глобалізації не треба реалізовувати інституційну політику та вживати регуляторні заходи.

Щодо причин розвитку глобалізаційних процесів, то, з одного боку, вони є наслідком науково-технічного прогресу, що виявляється у різних аспектах функціонування світової економіки, охоплюючи технічні засоби, технології виробництва, інформаційно-комунікаційні технології тощо. На думку американського соціолога М. Кастельса, глобалізація є “новою капіталістичною економікою”, що ґрунтується на інформації, знаннях та інформаційних технологіях [11]. З іншого боку, глобалізація тісно пов'язана з величезним за обсягами накопиченням капіталу окремими корпораціями, що супроводжується його трансформацією у транснаціональний, який подекуди домінує над економіками цілих країн, визначає навіть їх політичну орієнтацію.

На думку багатьох учених, глобалізація включає такі складові: економічну (процеси інтернаціоналізації світової економіки та формування інтернаціоналізованих відтворювальних циклів), технологічну (процеси утворення глобального технологічного та інформаційного простору), соціокультурну (процеси конвергенції різних культур, міжнародного обміну культурними цінностями), геополітичну (процеси формування багатополусної світосистеми, загострення боротьби між країнами-лідерами за сфери впливу), екологічну (процеси загострення глобальних екологічних проблем, розвитку ноосферогенезу).

Проте, на нашу думку, глобалізація не є простою сумою цих процесів. Це принципово нове явище, що має емерджентні властивості стосовно складових процесів. Глобалізація за своїм змістом є передусім процесом, що визначає зростання взаємозалежності національних економік, взаємовпливовості соціально-економічних явищ, які відбуваються у різних регіонах світу. Глобалізація — це “економічне, інформаційне, технологічне об'єднання світу” [4, 11]; це “процес інтеграції людства у всіх сферах життя на основі інформаційних технологій, транснаціональних фінансових і економічних інститутів, синкретизму соціокультурних нововведень” [2, 12]; це “перетворення людства на єдину структурно-функціональну систему, організовану за універсальними принципами” [5, 261].

Глобалізація — це “історично об'єктивний процес інтернаціоналізації виробництва, обміну і споживання, ринків капіталу і праці, науково-технічного прогресу, процес інтеграції в єдину систему політичних і соціокультурних, державних та етнорегіональних суб'єктів світового співтовариства. На віддалену перспективу процес глобалізації спрямований на формування загальнопланетарної цивілізації” [12, 56].

Таким чином, глобалізація — це економічний, соціокультурний феномен, вплив якого на розвиток світової економіки та суспільства в цілому може виявитися не менш кардинальним, ніж вплив промислової революції.

Як зазначає М. Згуровський, процеси глобалізації завжди мають економічну основу [10]. Проте наслідки їх виходять за межі лише економічного впливу. Одночасно відбуваються процеси “звуження” світового географічного простору та “розширення” світового соціального простору. За рахунок сучасних інформаційно-технологічних комунікацій, розвитку електронної торгівлі значна частина трансакцій здійснюється в режимі онлайн і фактично зближує територіально віддалені країни. У процесі споживання подібних товарів і послуг, застосування подібних технологій формуються подібні інтереси, погляди людей, уніфікуються економічні та соціокультурні процеси. Проте відбувається поглиблення поляризації світової економіки щодо розподілу прибутків, доступу до сучасних інформаційно-технологічних засобів. Цілі країни та регіони опиняються поза потоками глобальних мереж. Посилюється нерівномірність соціально-економічного розвитку країн, відбуваються деформації в їх спеціалізації у міжнародному поділі праці.

На різних ієрархічних рівнях глобалізація має дещо відмінні визначальні риси. Так, на рівні окремого підприємства вона детермінується через розширення географії господарської діяльності, розміщення активів та надходження прибутків компанії, її інтеграцію до світогосподарського процесу. На галузевому рівні глобалізація виявляється у процесах транснаціоналізації, уніфікації світових, регіональних та національних ринків окремих товарів і послуг, незалежно від країн походження провідних підприємств галузі. Головною інституційною формою інтернаціоналізації світової економіки є глобальні ТНК, що формують інтернальні ринки.

Національний рівень вияву глобалізаційних процесів характеризується посиленням залежності економік окремих держав від загальносвітових тенденцій, залежністю рівня конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку від ситуації на внутрішньому ринку, лібералізацією міжнародної торгівлі, інвестиційних процесів, міжнародних фінансових операцій. Важливими показниками розвитку процесів глобалізації на рівні окремих країн є індикатори їх інтеграції до світогосподарських зв'язків (виражається через обсяги міжнародної торгівлі, інвестицій і т. ін.), професійних контактів (у тому числі інтенсивність міжнародних туристичних потоків, телефонних розмов, поштових відправлень), розвитку новітніх технологій (передусім визначається через кількість користувачів Інтернет-мережі) та залученості країни до міжнародної політики (членство у міжнародних організаціях, широта представництва іноземних посольств і консульств та ін.).

Таким чином, на нашу думку, **глобалізацію світового господарства** слід розуміти як складний комплекс різночасових, але односпрямованих коеволюційних процесів посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що реалізується через формування цілісного та холістичного світового ринку, становлення глобального інформаційно-комунікаційного простору, транснаціоналізацію господарської діяльності, поширення та домінування у міжнародній та внутрішній економічній політиці принципів лібералізації та демократизації.

Усі глобалізаційні процеси та їх наслідки повною мірою притаманні і для сфери послуг, що є складовою єдиної світогосподарської системи. Проте їх вияви мають специфічні риси: одні процеси виявляються інтенсивніше, інші — меншою мірою.

З урахуванням наявного досвіду можна виокремити такі основні **глобальні тенденції розвитку міжнародного туризму**:

- формування глобального ринку туристичних послуг, загострення конкуренції та інтенсифікація процесів транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів;
- лібералізація національних туристичних ринків, розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин;
- інформатизація, інноватизація та диверсифікація надання міжнародних туристичних послуг;
- загострення регіональних соціокультурних та екологічних загроз безпеці міжнародного туризму, актуалізація впровадження моделі його сталого розвитку.

Найяскравіше та найінтенсивніше виявляється у сфері міжнародного туризму тенденція до формування глобального ринку туристичних послуг, на якому загострюється конкурентна боротьба між провідними агентами і, як наслідок, інтенсифікуються процеси горизонтальної та вертикальної транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів.

Глобалізація через транснаціоналізацію та зростання рівня взаємозалежності країн призводить до формування глобального ринку. Нині можна констатувати, що подібні процеси характерні й для туристичного сектора світового господарства, де відбувається формування глобального ринку туристичних послуг, “розмивання” національно-державних економічних кордонів, транснаціоналізація міжнародних туристичних відносин, формування яскраво виражених регіональних полюсів впливу на фінансові потоки у даній галузі.

Термін “глобальний ринок” означає, що національні кордони та специфіка національного туристичного продукту не є визначальними у діяльності провідних транснаціональних корпорацій. Практично всі складові глобального туристичного ринку мають подібні риси, а туристичні продукти виробляються, просуваються та реалізуються на них за єдиними правилами і принципами. Фактично відбувається поступова конвергенція національних ринків туристичних послуг. У результаті використання переваг світового маркетингу, інтернаціоналізації ринків майже в кожній країні працюють одні й ті самі компанії-конкуренти [9, 109].

Основними господарсько-організаційними формами процесів глобалізації є відтворювальні цикли виробництва світового масштабу, що реалізуються у рамках транснаціональних корпорацій. Щодо міжнародного туризму як складової світової економіки, то процеси транснаціоналізації найбільше поширені у секторі розміщення, де їх основними формами є готельні мережі або ланцюги — певна сукупність готелів, що розташовані у різних країнах, але мають централізоване управління та спільно просують послуги на міжнародних ринках.

При наявності загальних рис готельні мережі у різних регіонах світу дещо відрізняються за принципами діяльності. Міжнародна готельна асоціація (МГА) поділяє їх на три категорії: корпоративні мережі (готельні корпорації, що володіють значною кількістю підприємств), мережі незалежних підприємств (об'єднуються для використання спільної системи бронювання місць, просування туристичних продуктів на ринках) та мережі, що надають управлінські послуги.

Істотним чинником, що сприяє значному поширенню готельних мереж, є економічна ефективність міжнародного франчайзингу. Готелі, які входять до складу мережі, сплачують внески до єдиного фонду, використання якого спрямовується на рекламу і маркетингову діяльність, просування продуктів на міжнародних ринках туристичних послуг. При цьому зберігається управлінська і фінансово-економічна самостійність підприємств. Система готельного франчайзингу найбільшого поширення набула у країнах Північної Америки. У європейських країнах поширенішою є практика укладання контрактів на управління. Така форма співпраці передбачає, що одна сторона, залишаючись власником готелю, передає всі управлінські важелі іншому підприємству, яке спеціалізується на управлінському менеджменті.

Важливою тенденцією на даному ринку є подальше загострення конкуренції, що додатково пов'язується з інтенсивним виходом на ринок готельних мереж з нових індустриальних країн. Зокрема, збільшують масштаби господарської діяльності готельні мережі із Сянгану ("Shangry-La", "Regal Hotels", "Mandarin Oriental"), Сингапуру, Мексики, Бразилії. За оцінками фахівців, до 2020 р. до 50 % найбільших у світі готельних мереж матимуть азієцьке походження.

Зростання напруження на світовому ринку туристичних послуг, що викликане конкурентною боротьбою між готельними мережами, зумо-

влює необхідність пошуку науково обґрунтованих концепцій та стратегій маркетингової поведінки і менеджменту підприємств. Нині значного поширення набуває наукова **концепція** та відповідна **стратегія синергізму**, яка увібрала в себе новітні досягнення теорії та практики господарського управління в умовах глобалізації. У широкому розумінні ця концепція передбачає отримання конкурентних переваг за рахунок об'єднання двох чи більшої кількості підприємств в одному управлінському центрі. Головною практичною проблемою стратегії синергізму І. Ансоффа вбачає нестачу гнучкості, а також можливість компромісів і затримки у прийнятті рішень щодо сумісного розвитку складових підприємств [1, 14].

Значного поширення реалізація даної стратегії отримала у США шляхом створення різноманітних глобальних об'єднань, висока ефективність яких щодо підвищення конкурентоспроможності та завоювання нових міжнародних ринків доведена як численними науковими дослідженнями, так і практикою. Таким чином, транснаціональні корпорації поряд із конкурентною боротьбою почали застосовувати політику співпраці та спільного виконання проектів, що реалізується через створення глобальних союзів та стратегічних альянсів, які об'єднують фінансові, науково-технічні, людські ресурси корпорацій. Зрозуміло, що створення таких глобальних структур не усуває проблеми конкуренції між європейськими, американськими та японськими транснаціональними компаніями, але вони об'єднують зусилля задля протидії інтенсивному розвитку та захопленню ринків потужними корпораціями з нових індустриальних країн та КНР. За оцінками фахівців, створення глобальних союзів і стратегічних альянсів буде провідною тенденцією на світовому ринку туристичних послуг у першій чверті XXI ст.

Головна і принципова відмінність глобальних союзів від стратегічних альянсів полягає у тому, що для перших характерною є зміна майнових відносин, другі ж ґрунтуються на домовленості сторін і не торкаються відносин власності. У зв'язку з цим більшого поширення набули стратегічні альянси.

Стратегічні альянси мають різні організаційні форми — у вигляді консорціумів, спільних підприємств стратегічного характеру та ін. Як зазначає В. Марков, стратегічні альянси створюються на тимчасовій основі групою незалежних підприємств, які зв'язані між собою сучасними інфор-

маційними технологіями та об'єднують свої ресурси і зусилля з метою ефективного використання сприятливої ринкової ситуації [12]. Головне — досягнення стратегічної мети, що зазвичай має довготерміновий характер.

Щодо об'єкта дослідження, то у сфері міжнародного туризму стратегічні альянси створюються передусім у секторах розміщення та перевезення іноземних туристів. Так, у готельному господарстві стратегічні альянси укладаються між кількома компаніями з метою спільної реалізації послуг, утворення єдиної збутової мережі, узгодження маркетингових стратегій, здійснення спільних проєктів значної вартості. Головною їх метою є просування торгових марок готельних компаній на світовому ринку.

У секторі перевезень іноземних туристів провідні авіакомпанії створюють такі стратегічні альянси з конкурентами, які спрямовані на витіснення третіх компаній з ринку авіаперевезень. Ще наприкінці 90-х років нараховувалося понад 350 стратегічних альянсів авіакомпаній; надалі спостерігається тенденція до постійного їх збільшення. При цьому одна авіакомпанія може укласти угоди про створення кількох різних стратегічних альянсів. Найуспішнішими проєктами є об'єднання авіаперевізників “Star Alliance” та “Oneworld”, кожне з яких обслуговує до 180 млн пасажирів за рік.

Наступна тенденція розвитку міжнародних туристичних послуг, що викликана процесами глобалізації, — це лібералізація національних туристичних ринків, розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин.

Спонтанний на перший погляд розвиток глобалізаційних процесів викликає необхідність реалізації регуляторної політики державними та міжнародними інституціями. Діяльність Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) має чітке спрямування на забезпечення лібералізації національних ринків туристичних послуг. Так, в “Осакській декларації тисячоліття” зазначається, що існує необхідність подальшого спрощення міжнародних туристичних потоків, запобігання непотрібних адміністративних або податкових обмежень [8, 235].

Ефективна туристична політика багатьох країн, що розвиваються, дозволила їм вийти на світовий ринок туристичних послуг із конкурентоспроможними туристичними продуктами. Так, наприклад, у Гондурасі було дозволено доступ іноземних землевласників до прибережних райо-

нів, що сприяло залученню інвестицій у розвиток міжнародного туризму. Окрім того, туристичні підприємства країн, що розвиваються, поступово отримують можливість виходу на європейський, японський, північноамериканський ринки, що раніше внаслідок високо рівня протекціонізму були для них фактично закритими.

Проте ще зберігається істотна різниця між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, у частках ринку, які вони обіймають. За даними Міжнародної організації праці, незважаючи на те, що міжнародний туризм є “глобальною індустрією”, його структурно-господарські характеристики свідчать про те, що основна частина надходжень від міжнародної туристичної діяльності донині припадає на Північну Америку та Західну Європу. У порівняно незначний часовий проміжок зміна такого співвідношення залишається мало реальною. Проте розуміння соціально-економічної динаміки глобалізації туризму спонукає уряди країн лібералізувати національне туристичне законодавство.

Глобалістичною за своїм змістом є тенденція до інформатизації, інноватизації та диверсифікації надання міжнародних туристичних послуг.

Процес глобалізації світової економіки сприяє розвитку інформатизації, поширенню інформаційних технологій та розширенню доступу до них все більшої кількості туристичних підприємств і туристів у різних країнах світу. Це дає додаткові можливості для малих і середніх туристичних підприємств позиціонувати себе у світовій інформаційній мережі, пропонуючи унікальні або індивідуально орієнтовані туристичні продукти. Як наслідок, “інформаційні технології привносять у туризм різкі зміни, особливо в галузі просування, маркетингу, диференціації і спеціалізації турпродуктів” [8, 233].

Всеохоплюючий поступ глобалізації, що базується на поширенні новітніх інформаційних та комунікаційних технологій, зумовлює впровадження мережної форми організації відтворювальних процесів. Особливо яскраво це виявляється у секторах розміщення та перевезення іноземних туристів.

Практичним засобом реалізації інформатизації туристичної сфери світової економіки є впровадження глобальних комп'ютерних систем бронювання туристичних продуктів. Таким чином, в єдиний комплекс було зв'язано комп'ютерні мережі авіакомпаній, готелів, туристичних підприємств, рентінгових фірм з прокату автомобілів і т. ін. Наймасштабнішими нині є комп'ютерні сис-

теми бронювання місць “Amadeus”, “Galileo International”, “World-span”, що з’єднують десятки тисяч туристичних агенцій у майже 120 країнах світу і функціонують у режимі реального часу.

Активною науково-технологічною доміантою сучасного розвитку та конкурентної діяльності у сфері міжнародного туризму є “інновація”, тобто ефективне впровадження новітніх науково-технічних надбань і різноманітних ноу-хау у практичну діяльність туристичних підприємств. Саме інноваційність туристичних продуктів у сучасних умовах глобальної конкуренції дозволяє, з одного боку, задовольняти попит іноземних туристів, що прагнуть нових підходів і нових вражень, а з іншого — ефективно конкурувати на найбільш насичених сегментах світового ринку туристичних послуг.

Глобалізація поступово трансформує міжнародну туристичну галузь із стану домінування масового туризму на диверсифіковану галузь, яка адекватніше відповідає індивідуальним запитам туристів. Як наслідок, набуло поширення створення адресних, “нішевих” ринків. Посилення глобальної конкуренції сприяє вертикальній інтеграції, що передбачає злиття та агломерування туристичних підприємств із підприємствами інших секторів економіки. Подальша диверсифікація міжнародних туристичних послуг приводить до практично безперервного виникнення нових “нішевих” ринків, що відповідають диференціації туристів за соціальними ознаками.

Паралельно відбувається зміна споживчих переваг міжнародних туристів. Відповідно конкурентні переваги отримують ті туристичні підприємства, що здатні задовольнити індивідуальні потреби іноземних туристів. При цьому набутий за останній час туристами досвід і прагнення туристичних підприємств випередити конкурентів актуалізують пропозицію міжнародних туристичних послуг вищої якості, але з більшою віддачею витрачених коштів.

Поряд із порівняно позитивними глобальними тенденціями у розвитку міжнародних туристичних послуг виявляються й негативні, передусім пов’язані із загостренням регіональних соціокультурних та екологічних загроз безпеці міжнародного туризму, що вимагає необхідності впровадження моделі сталого розвитку.

Глобалізацію не можна зводити лише до економічних процесів, що ґрунтуються на глобальній конкуренції та транснаціоналізації економіки. Щоб більшого розвитку набуває науково-техніч-

ний прогрес, то загрозливішою стає проблема взаємовідносин суспільства і природи, зростає рівень забруднення довкілля. З іншого боку, перехід до інформаційного суспільства надає нові можливості для міжнародного економічного обміну, стирає державні кордони. Проте глобалізований світ, “світ без кордонів” не стає безпечнішим. Навпаки, зростають загрози насильства, розвитку локальних і регіональних кризових ситуацій, конфліктів та воєн, що порушують сталість розвитку туризму в різних країнах світу.

Серед негативних виявів глобалізації міжнародного туризму слід назвати спалахи захворювань та епідемій у різних регіонах світу, екологічні катастрофи та загрози терористичних актів. Більшість із цих проблем носить регіональний характер, але глобалізація вимагає реагування на них всієї світової туристичної галузі.

Міжнародна туристична галузь, що глобалізується, має тісний взаємозв’язок з екологічним станом території. Так, до міжнародного туристичного обігу залучаються передусім країни та регіони із безпечною екологічною ситуацією. Хоча туристична галузь є такою, що слабо впливає на довкілля, проте вплив масового туризму, особливо у місцях значного скупчення іноземних туристів, подекуди призводить до значного погіршення екологічного стану довкілля. З іншого боку, різноманітні техногенні аварії та катастрофи, що трапляються у традиційних туристичних регіонах світу, інтегрованих до глобальної туристичної системи, позбавляють їх туристичної атрактивності та ставлять під загрозу перспективи подальшого розвитку.

Виходом із такої ситуації багато вчених вбачають перехід світового туризму на **модель сталого розвитку**. Концепція сталого розвитку бере свій початок фактично від декларації “Порядок денний на ХХІ століття”, прийнятої на Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку, що відбулась у Ріо-де-Жанейро у 1992 р. В її основі лежить поняття про сталий (стабільний, збалансований, стійкий, самопідтримуваний) розвиток — стратегію, що реалізується таким чином, щоб рівною мірою забезпечити задоволення потреб у розвитку і збереженні навколишнього середовища як нинішнього, так і майбутніх поколінь. Базовими є три положення: 1) економічний розвиток без відповідної уваги до навколишнього середовища призведе до перетворення планети у пустелю; 2) захист навколишнього середовища без економічного розвитку означає бідність; 3) у соціально несправедливому світі не-

можливо забезпечити екологічну безпеку планети. Умовою сталості розвитку світогосподарської системи є передбачуваність соціальних, економічних та екологічних процесів.

У рамках досліджень Інституту світових ресурсів сталий розвиток розглядається як такий, при якому природні ресурси, людство і фінанси управляються і використовуються таким чином, щоб збільшити багатство і благоустрій людей без погіршення умов їхньої життєдіяльності у майбутньому. Український економіст Б. Данилишин трактує сталий розвиток як “таку систему відносин суспільного виробництва, при якій досягається оптимальне співвідношення між економічним ростом, нормалізацією якісного стану природного середовища, ростом матеріальних і духовних потреб населення” [7, 10].

Також сталий розвиток розглядається як процес гармонізації продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища, забезпечення рівноваги між потенціалом природи та вимогами людей усіх поколінь [15, 42]. Український економіст З. Герасимчук оперує поняттям “сталий розвиток території” — “процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах, протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації факторів виробництва та підвищення якості життя сучасних і наступних поколінь за умови збереження і поетапного відтворення цілісності навколишнього середовища” [6, 26].

Сталий розвиток розглядається як певна альтернатива глобальній системній кризі цивілізації. Проте фактично він також є виявом глобалізації суспільства, оскільки Декларація підписана у 1992 р. представниками 179 країн. Модель сталого розвитку вимагає передусім розв’язання гострих проблем соціально-економічного характеру у поєднанні з покращанням рівня екологічної безпеки нинішнього та наступних поколінь.

Концепція сталого розвитку як цивілізаційна доктрина знайшла відгук у різних секторах економіки, отримавши певного розуміння й у сфері міжнародного туризму. Принципи сталого розвитку туризму в країнах світу сформульовано Всесвітньою туристичною організацією та Радою туризму і викладено в матеріалах “Глобального етичного кодексу туризму” (1999), “Осакської декларації тисячоліття” (2001), “Декларації з екотуризму”, а також концепції розвитку туризму в XXI столітті “Agenda 21 for Travel and Tourism

industry” та інших міжнародних документах. Зокрема, в “Осакській декларації тисячоліття” зазначається, що розвиток туризму на основі принципів сталості є єдиним способом ефективного розв’язання екологічних проблем при одночасному створенні робочих місць та забезпеченні економічного зростання. За умови розвитку туризму відповідно до засад сталості він має значний потенціал для поліпшення культурних і природних ресурсів [8, 233]. У преамбулі “Глобального етичного кодексу туризму” сталий розвиток розглядається як такий, при якому поважається суспільний вибір усіх народів і надається сприяння встановленню справедливого, відповідального і стійкого міжнародного туристичного порядку, який даватиме вигоду всім секторам суспільства в умовах відкритої і конкурентної світової ринкової економіки.

Міжнародні організації визначають розвиток туризму відповідно до імперативів сталості як пріоритетний напрям його подальшого поступу в країнах світу. Відповідно постає питання розробки національних стратегій розвитку міжнародного туризму, що вже реалізовано у багатьох країнах, зокрема у більшості країн Євросоюзу, Росії, Білорусі, Молдові, Туреччині та ін. Першочерговим завданням забезпечення розвитку міжнародного туризму з урахуванням його впливу на сталий розвиток суспільства у таких стратегіях вбачається здійснення нової структурної політики та політики інституціональних перетворень на національному рівні. Відповідна модель розвитку туризму в країнах світу розглядається як така стратегія, що покликана забезпечити оптимальне економічне зростання галузі при збереженні та покращанні природного середовища міжнародних туристичних регіонів, створити умови для задоволення раціональних і розумних потреб іноземних туристів та місцевих громад.

У вітчизняній науці розвиток індустрії міжнародного туризму в контексті сталого розвитку розглядають як “процес розвитку рекреаційно-туристичного господарства певної території чи країни в такий спосіб і в такому обсязі, які дозволяють підтримувати збереження довкілля у незмінному вигляді” [6, 34]. Автори української стратегії сталого розвитку туризму зазначають, що усвідомлення зростаючої проблеми збереження природного та етнокультурного розмаїття підштовхнуло світову громадськість до розробки стратегії сталого розвитку туризму, тобто “такої організації туристсько-рекреаційної діяльності, яка розвивається таким шляхом, на такому рівні,

в таких масштабах, що забезпечують її життєздатність протягом тривалого часу, не призводять до деградації або зміни навколишнього природного та соціокультурного середовища, в якому вона функціонує, до рівня, який заважає успішному розвитку та здійсненню інших видів діяльності” [13, 191].

Українські розробники зазначають також таке: “Сутністю сталого розвитку туризму є формування такої системи туристсько-рекреаційного природокористування суб’єктами туристичної діяльності, яка б за співвідношенням рівня, темпів та напрямів розвитку була комплексно-пропорційна розвитку економічної, соціальної та екологічної складових, оскільки туризм є ресурсно орієнтованою сферою діяльності, в якій питання раціонального природокористування відіграють першорядну роль, а стан природного та соціокультурного середовища є одночасно і ресурсом, і умовою діяльності, що передбачає досягнення збалансованості їх розвитку” [13, 192].

Пріоритетні детермінанти розвитку міжнародного туризму з урахуванням засад сталого розвитку ґрунтуються на основі збалансованості інтересів [13, 192]:

- між економічною ефективністю міжнародної туристичної діяльності, яка потребує розширення меж, прямує практично до повсюдності, та збереженням природного довкілля і соціокультурної самобутності народів;
- між міжнародним туристичним бізнесом, діяльність якого спрямована на отримання максимально можливого за даних умов прибутку, та місцевими громадами і державою, які повинні дбати не тільки про соціально-економічне зростання, а й про збереження для майбутніх поколінь природної та соціокультурної складової туристичної діяльності, яка, по суті, є ресурсом для його стабільного функціонування.

Таким чином, виклики глобалізації світогосподарської системи, з одного боку, та імперативи сталого розвитку — з іншого, визначають пріоритетні напрями розвитку туристичної діяльності у різних країнах світу та зміст регуляторної політики щодо функціонування міжнародних ринків туристичних послуг. Ефективність туристичних послуг у подальшому залежатиме від сумісності економічних, соціокультурних та екологічних функцій міжнародного туризму.



Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С. Жильцова. — СПб.: Питер, 1999. — 416 с. — (Теория и практика менеджмента).
2. Баранов Н. А. Дилеммы глобальной демократизации // Вызовы глобализации в начале XXI века. — М., 2006. — С. 12.
3. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: Монографія. — К.: КНЕУ, 2003. — 357 с.
4. Волконский В. А. Драма духовной истории: внешнеэкономические основания экономического кризиса. — М.: Наука, 2002. — 262 с. — (Сер. “Экон. наука современной России”).
5. Воронкова В. Г., Беліченко А. Г., Попов О. М., Резанова Н. О. Управління людськими ресурсами: філософські засади: Навч. посіб. / За ред. В. Г. Воронкової. — К.: Професіонал, 2006. — 567 с.
6. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія, формування, механізми реалізації: Монографія. — Луцьк: Надстир’я, 2001. — 528 с. — (НАН України; Ін-т регіональних досліджень).
7. Данилишин Б. М., Шостак Л. Б. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений. — К., 1999. — 367 с. — (НАН Украины; Совет по изучению производительных сил Украины).
8. Жарков Г. Н. Правовое обеспечение международного туризма: Учебно-практ. пособие. — К.: Кондор, 2004. — 486 с. — (Юрид. книга).
9. Жолдак В. И., Квартальнов В. А. Менеджмент спорта и туризма. — М.: Сов. спорт, 2001. — 416 с. — (Росс. Международный академия туризма).
10. Згуровський М. У вирі глобалізації: виклики і можливості // Дзеркало тижня. — 2001. — № 45 (369). — С. 3–4.
11. Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура / Пер. Б. Э. Верпаховского. — М.: ГУВ-ШЭ, 2000. — 607 с. — (Гос. ун-т; Высш. шк. экономики).
12. Пронин С. Г. Рекламная иллюстрация: сила взгляда, креативное восприятие. — Саранск: Изд-во Мордовского ун-та, 2001. — 109 с.
13. Смаль І., Смаль В. Сталий розвиток індустрії туризму: економіко-географічний контекст // Україна: географічні проблеми сталого розвитку: Зб. наук. пр. — К.: ВГЛ “Обрії”, 2004. — Т. 3. — С. 33–35.
14. Тоффлер Е. Третья хвиля / Пер. з англ. А. Євса. — К.: Вид. дім “Всесвіт”, 2000. — 475 с. — (Міжнар. футурологічний бестселер).
15. Шевчук В. Я. Про концепцію переходу України до сталого розвитку // Проблеми сталого розвитку України: Зб. наук. пр. — К.: БМТ, 2001. — С. 42.
16. Levitt T. The globalization of markets // Harvard Business Rev. — 1983. — May-June. — P. 92–102.
17. Robertson R. Globalization: social theory and global culture. — L.: Sage, 1992. — 311 p.

Пріоритети розвитку ринків туристичних послуг визначаються як глобалізаційними тенденціями, так і імперативами постійного розвитку національних економік.

Приоритеты развития рынков туристических услуг определяются как глобализационными тенденциями, так и императивами постоянного развития национальных экономик.

Priorities of development of the markets of tourist services are defined both global tendencies, and imperatives of constant development of national economies.

Надійшла 21 вересня 2009 р.

СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ: ДЕЯКІ АСПЕКТИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 87–91

Розглянуто сутність поняття “оптимізація” на рівні держави і суб’єкта господарської діяльності та використання методів і концепцій системної оптимізації оподаткування для підвищення ефективності економіки України.

У всесвітній практиці державного регулювання економіки одним з найважливіших засобів впливу вважають систему оподаткування, тобто сукупність передбачених податків та обов’язкових платежів, що застосовуються державою, а також принципів, форм і методів установа, зміни, відміни, сплати та контролю за податками.

Зростання кількості платників податків та видів платежів від юридичних і фізичних осіб, що мають різну форму власності, застосовують різні системи оподаткування (наприклад, загальну або спрощену), не вирішує проблеми поповнення бюджету та стабільної роботи суб’єктів господарської діяльності.

Проблема полягає у тому, що, зважаючи на постійний дефіцит бюджету, держава прагне досягти оптимальної величини його поповнення за рахунок збільшення податкових зборів, а платники намагаються платити оптимальну для них величину податків, тобто “віддавати” якомога менше, застосовуючи для цього різні методи “мінімізації” податкового тягаря. Як бачимо, погляди держави і платників податків щодо їх оптимізації не збігаються, а відсутність налагодженого механізму контролю обумовлює податкові правопорушення, вихід значної частини економіки від оподаткування у “тіньову економіку” і означає виникнення непримиримих суперечностей у всьому економічному механізмі оподаткування.

Одним із засновників становлення податкової системи можна вважати А.Сміта. Він стверджував, що піддані держави зобов’язані брати участь у покритті видатків уряду відповідно до доходів,

які отримує кожний з них під охороною держави. Сформульовані А. Смітом принципи оподаткування мають дещо спрощене викладення, але залишаються актуальними і сьогодні.

Економічна природа податків визначає їх об’єкти та функції. Одні автори називають фіскальну, регулюючу, стимулюючу та розподільчу функції податків. Інші виявляють такі функції податків: фіскальну, стимулюючу, регулюючу та контрольну. Якнайкраще поєднання усіх різновидів функцій, принципів, форм та методів відповідно до обраної податкової політики держави є необхідною умовою застосування ефективної податкової системи.

Кейнсіанський варіант фіскальної політики передбачає, що її об’єктом є сукупний попит. Держава, впливаючи фіскальними заходами на сукупний попит, залежно від фази економічного циклу стимулює або стримує економіку. Прихильники теорії економіки “пропозиції” переконані в тому, що заходами фіскальної політики можна впливати не лише на попит, а й на пропозицію, а вплив фіскальної політики на сукупну пропозицію досягається через податки. На їхню думку, за визначених умов зменшення рівня оподаткування до певної межі може викликати збільшення ВВП і, як наслідок, податкових надходжень до бюджету. Ця гіпотеза була висунута видатним економістом Артуром Лаффером. До цієї теорії звертаються такі сучасні економісти, як Л. Соколовський, В. Капітоненко, І. Гусаков, Е. Балацький, С. Лондар та ін. [10].

У загальному визначенні процес вибору найкращого варіанта рішення з можливих,

приведення системи в найкращий стан відображає поняття “оптимізація” (від лат. *optimum* — найкраще) [8]. “Оптимізувати” — це надавати чому-небудь оптимальні, сприятливі властивості. Термін “оптимізація” часто вживається саме для характеристики цілей фінансового планування та прийняття управлінських рішень з оподаткування.

Оптимізація оподаткування — це складна сукупність відносин з перерозподілу фінансових потоків усіх учасників системи на різних рівнях: міждержавному, державному, на рівні юридичних і фізичних осіб. Але стратегічні цілі кожного з учасників відносин у сфері оподаткування суперечать один одному. Щоб окреслити межі “оптимального оподаткування”, порівнюємо існуючі серед науковців та практикуючих фахівців, податківців підходи до визначення змісту “податкової оптимізації”.

У чинному законодавстві України проблема оптимізації податкових платежів розглядається переважно через максимізацію макроекономічних показників надходжень до бюджету. Крім того, значна увага приділяється питанням запобігання мінімізації оподаткування суб’єктів господарювання шляхом застосування схем мінімізації податкових зобов’язань. В актах уряду дії щодо мінімізації податкових зобов’язань від здійснення господарської діяльності фактично ототожнюються з протиправними діями з ухилення від оподаткування, з вивезенням капіталів за кордон, а також відмиванням коштів через офшорні зони. Кабінет Міністрів України як суб’єкт правотворчості негативно оцінює мінімізацію податкових зобов’язань і використання офшорних зон, вживає заходів для недопущення такої діяльності [9]. Вірно зазначив у зв’язку з цим М. Азаров: “Треба врешті-решт навчитися відрізняти схеми мінімізації податкових зобов’язань від схем ухилення від сплати податків. Протистояти мінімізації, яка дозволена законом, є справою безглуздою та шкідливою” [1].

Досліджуючи проблему легального зниження розмірів податкових платежів, деякі автори для опису оптимізації оподаткування використовують терміни “мінімізація податків” і “податкове маневрування”. В. Кашин вважає, що “мінімізація податків являє собою специфічні форми планування діяльності і розміщення засобів платника податків з метою максимального скорочення податків, що при цьому виникають” [3]. Такий підхід платників податків, коли оптимізація ототожнюється з мінімізацією, критикує Ю. Іванов та відмічає: “якщо буквально розуміти цей термін,

здається, що ідеальним варіантом буде нульове значення податкових зобов’язань, яке може бути досягнуто у тому числі за умов повного припинення господарської діяльності” [2].

Для вирішення суперечностей економістами було розроблено концепцію системної оптимізації, тому що “найкращий вибір” є неможливим у принципі. М. Моїсєєв писав: “Перший сумнів у нас зародили самі економісти-оптимізатори: ніхто з них не зміг пояснити, що таке оптимальний план”. Метою цієї концепції є пошук не “найкращого” варіанта, а задовільного, обґрунтованого, раціонального, розумного рішення за рахунок складання переліку істотних факторів оптимізації, їх вимірювання, встановлення критеріїв та формування системи взаємозалежних відносин [13; 14].

Отже, пошук варіантів дій та методів, коли різні інтереси мають бути погоджені на взаємовигідних засадах та оптимізовані в єдиному фінансово-економічному механізмі оподаткування, є актуальним завданням для підвищення ефективності економіки України. А визначення сутності поняття “оптимізація оподаткування” на рівні держави і суб’єкта господарської діяльності необхідно передусім для вдосконалення методів оподаткування операцій.

Система оподаткування, виконуючи фіскальну функцію державного регулювання, надає можливості утримувати податки та використовувати кошти держбюджету для регулювання ділової активності суб’єктів господарської діяльності та вирішення соціальних питань і включає:

- дискреційну політику, що призначена протистояти циклічним коливанням економіки та складається зі стимулюючої та рестриктивної;
- недискреційну політику, що ґрунтується на автоматичній стабілізації економіки.

У період спаду, депресії доцільною є стимулююча фіскальна політика, що включає в себе підвищення державних витрат, зниження податків і приводить до дефіциту бюджету.

У період бума та інфляції застосовується рестриктивна фіскальна політика, що включає зниження державних витрат, підвищення податків і приводить до надлишку держбюджету.

Багатокритеріальне поняття “оптимізації” не можна виражати категоріями “мінімізація” або “максимізація”. Ефективне рішення при наявності протилежних критеріїв оптимізації існує на їх перехресті, де формується так звана область компромісів, або область Парето.

За концепцією системної оптимізації при застосуванні економіко-математичних методів один з критеріїв визнається найважливішим, а інші відіграють роль додаткових. Впорядкування заданої множини критеріїв та послідовна оптимізація по кожному з них відбувається методом послідовних уступок та зведенням критеріїв до одного шляхом введення вагових коефіцієнтів. За умов використання економіко-математичних методів оптимізація означає покращання одних показників за умов, що інші при цьому не погіршуються. У множині Парето немає жодної точки оптимуму. Відповідно до концепції системної оптимізації вибір оцінюється у подвійному вимірі, тобто не як “найкращий”, а тільки або задовільний, або незадовільний [13]. Тобто для оптимізації оподаткування ця концепція повинна враховувати одночасно інтереси держави і платників податків.

Використовуючи опубліковані дані статистичних довідників, Рахункової палати, Кабінету Міністрів, можна прослідкувати, що податковий тягар, який встановлено державою для найбільш матеріалоемних галузей, був надмірним і не дозволяв виробничим структурам вести нормальну економічну діяльність. Внаслідок незбалансованої податкової політики з'явилися такі негативні явища:

- не стимулювався розвиток підприємницької активності;
- найбільш важливі і великі (пріоритетні з позиції держави) виробництва автоматично були відсторонені від прибуткових сфер діяльності, що призводило до банкрутства та зміни власника;
- не оновлювались виробничі потужності та поступово приходили до занепаду;
- податковий тягар стимулював прагнення уникнути від оподаткування та розвиток тіньового сектора економіки.

Найбільш проблемними на сьогодні є непрямі податки, а саме податок на додану вартість (ПДВ). Він фактично нараховується на витрати підприємства та знижує конкурентоспроможність товарів вітчизняного товаровиробника на внутрішньому ринку.

Навіть спрощена система оподаткування, що має метою стимулювання і підтримку малого та середнього бізнесу, фактично використовується як легальна форма ухилення від податкового тягара. Наприклад, Юровський пропонує схему розщеплення підприємства на співдружність приватних підприємців — фізичних осіб з річним

доходом 500 тис. грн для переходу на спрощену систему оподаткування як один з методів мінімізації оподаткування та збереження виробничого потенціалу підприємства.

Тобто застосування різноманітних методів оптимізації оподаткування залежить від того, яку позицію передбачається досліджувати — з позиції економічного суб'єкта — джерела податків, або держави — отримувача податків.

З метою оптимізації діючої податкової системи багато економістів вважають найбільш доцільним застосування методів макроаналізу. Кількісний метод забезпечує оптимізацію величин окремих податкових ставок та сукупного податкового навантаження юридичних і фізичних осіб. Він спрямовується на розрахунок максимально раціональних податкових ставок у межах діючого фіскального механізму. Кількісний метод не передбачає зміни діючої системи оподаткування, може використовуватись для коригування кількісних фіскальних параметрів та зумовлює використання широкого діапазону різноманітних мікро- та макроекономічних методів і моделей.

Оцінка фіскальної політики з точки зору держави має два аспекти: з одного боку, вона впливає на виробничу активність економічної системи, а з іншого — на наповнення доходної частини держбюджету. Суперечність цих двох аспектів у тому, що політика оподаткування, ефективна з точки зору другого критерію, може бути зовсім неефективною з точки зору стимулювання економічної активності суб'єктів господарської діяльності. Дослідження в рамках одного з аспектів підтверджують неоднозначний результат з точками відхилення. Це свідчить про нелінійну залежність обсягів виробництва та податкових надходжень від податкового навантаження і зумовлює необхідність виконання конкретних розрахунків параметра ефективності за кривою Лаффера. Таким чином, функціональна залежність податкових доходів держави від рівня податкового навантаження зображується параболою з точкою максимуму. У загальному випадку ця крива математично описується рівнянням [5]

$$f(\chi) = \lambda \chi^\alpha \times (1 - \chi)^\beta, \quad (1)$$

де λ , α , β — коефіцієнти, які задають форму кривої; χ — сукупна податкова ставка; $f(\chi)$ — обсяг бюджетних податкових надходжень.

Основна ідея Лаффера полягає в тому, що за умови зростання податкової ставки від 0 до 100 %

податкові надходження спочатку збільшуються від нуля до певної максимальної величини, а потім зменшуються знову до нуля. Значення оптимальної сукупної податкової ставки χ_0 , за якої досягається максимум кривої бюджетних надходжень, визначається рівнянням [5]

$$\chi_0 = \alpha \div \beta. \quad (2)$$

Податкова ставка оптимальна, якщо сукупна номінальна податкова ставка χ_0 , яка характеризує відносини податкової системи із податковим середовищем, дорівнює податковій ставці χ_0 — максимуму кривої бюджетних надходжень. В іншому випадку ці відносини характеризуються слабким ($\chi < \chi_0$) або надмірним ($\chi > \chi_0$) податковим навантаженням на економічне середовище [5].

Концепцію кривої Лаффера доцільно застосувати до усієї маси податків та зборів, тобто “сукупного податкового навантаження”. А усереднений показник податкового навантаження можна розуміти як долю податкових надходжень в консолідований бюджет держави в об’ємі валового внутрішнього продукту (ВВП). Якщо податкові ставки перевищують рівень кривої Лаффера, починається небезпечна зона зниження бюджетних надходжень. Це призводить до зниження виробничої діяльності, а більшість видів активної підприємницької діяльності виводиться в тіньовий сектор економіки, що, у свою чергу, знижує базу оподаткування.

В Україні з жовтня 2008 р. спостерігається різке зниження темпів зростання ВВП і одночасно падіння промисловості. Такі результати свідчать не тільки про вплив всесвітньої економічної кризи, а й про наслідки застосування неефективної податкової політики.

Світовий досвід свідчить, що впродовж останніх століть частка національного доходу, яка розподіляється державами за допомогою податків у переважній більшості країн, стало зростала як за рахунок розширення податкової бази, так і завдяки збільшенню податкових ставок [7]. Крім того, дослідження структури податків країн з розвинутою ринковою економікою виявляють зміни, зумовлені поглибленням інтеграційних зв’язків: відносна частка непрямих податків зменшується, частка прямих податків, особливо на прибуток, збільшується [6].

Порівнюючи максимальні ставки основних податків різних країн за останні декілька років з діючими в Україні, І. Топалова робить висновок, що “Україна загалом є державою швидше із се-

редніми або помірними, ніж високими ставками оподаткування” [12]. Але порівняння розміру окремих податкових ставок без урахування сукупного податкового навантаження різних категорій платників нагадує нам визначення середньостатистичного рівня температури хворих у всій лікарні.

Доцільне використання методів бухгалтерського і податкового обліку, економічного аналізу для оцінювання сукупного податкового навантаження окремого суб’єкта підприємницької діяльності з урахуванням галузі, регіону та організаційно-правової форми господарювання. Реальне податкове навантаження на підприємства, які платять всі податки, за окремими оцінками, складає 60–70 % [11]. Це насамперед стосується пріоритетних з позиції держави підприємств, що є основними наповнювачами дохідної частини бюджету. Їх стабільність та сталий розвиток є запорукою державної незалежності та ефективності економіки України. За умов несприятливої державної фіскальної політики такі підприємства не спроможні оновлювати виробничі потужності та поступово приходять до занепаду. Водночас поряд з ними розвиваються суб’єкти господарської діяльності середнього та малого бізнесу окремих нематеріальних галузей, що застосовують спрощену систему оподаткування, мають можливість мобільно використовувати легальні схеми мінімізації оподаткування та забезпечують передусім фінансову незалежність засновників. Але відрахування цих платників податків складають незначну частку у структурі дохідної частини держбюджету України.

Таким чином, концепція системної оптимізації оподаткування дає змогу покривати загальнодержавні фінансові потреби наповнення бюджету за рахунок забезпечення ефективного розвитку окремих суб’єктів господарської діяльності шляхом визначення економіко-математичними методами області компромісів оптимального оподаткування (області Парето), використання концепції кривої Лаффера та інших економіко-статистичних методів та моделей. Крім того, необхідно застосовувати економіко-правові методи, норми вітчизняного та міжнародного законодавства, методи бухгалтерського та податкового обліку з аналізом їх взаємозв’язку та впливу на сукупне податкове навантаження суб’єктів підприємницької діяльності з урахуванням галузі, регіону та організаційно-правової форми господарювання.



Література

1. Азаров М. Я., Кольга В. Д., Онищенко В. А. Все про податки: Довідник / За ред. М. Я. Азарова. — К.: Експерт-Про, 2000. — 490 с.
2. Иванов Ю. Оптимизация в налоговом планировании // Бухгалтерия. Налоговое планирование: пути снижения налоговых рисков и оптимизация налогообложения. — 2005. — № 9. — С. 13–19.
3. Кашин В. А. Международные налоговые соглашения. — М.: ИМО, 1983. — 182 с.
4. Крисоватий А. І., Кізима А. Я. Податковий менеджмент: Навч. посіб. — Тернопіль: Карт-бланш, 2004. — 304 с.
5. Лондар С. Л. Моделювання параметрів взаємодії податкової системи з економічним середовищем // Регіональна економіка. — 2002. — № 1. — С. 219–227.
6. *Налоги*: Учеб. пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет, О. А. Водолазская; Под ред. В. В. Буряковского. — Днепропетровск: Пороги, 1998. — 642 с.
7. *Налогообложение: теории, проблемы, решения* / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; Под общ. ред. В. П. Вишневского. — Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. — 504 с.
8. Ожегов С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / РАН; Ин-т русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., доп. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с.
9. Про заходи щодо недопущення мінімізації податкових зобов'язань, вивезення капіталів за кордон, а також відмивання коштів через офшорні зони: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 липня 2005 р. № 271-р.
10. Соколовский Л. Е. Подоходный налог и экономическое поведение // Экономика и математические методы. — 1989. — Т. 25, вып. 4.
11. Стоев В. Л. Оптимізація оподаткування та поліпшення фінансово-економічного стану підприємств // Держава і регіони. — 2006. — № 3. — С. 301.
12. Топалова І. Оптимізація оподаткування прибутку підприємств // Персонал. — 2008. — № 1. — С. 35.
13. *Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов* / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов и др.; Под ред. В. В. Федосеева. — М.: ЮНИТИ, 1999. — 391 с.
14. Яцкевиц В. В. Проблема "меж зростання" і системна оптимізація // Економіка України. — 2006. — № 3. — С. 4–12.

За умови використання загальної концепції системної оптимізації оподаткування, концепції кривої Лаффера, економіко-правових методів, методів обліку та інших мікро- та макроекономічних методів і моделей загальнодержавні потреби наповнення дохідної частини бюджету покриваються при забезпеченні ефективного розвитку окремих суб'єктів господарської діяльності.

При условии применения всеобщей концепции системной оптимизации налогообложения, концепции кривой Лаффера, экономико-правовых методов, методов учета и других микро- и макроекономических методов и моделей общегосударственные потребности наполнения доходной части бюджета покрываются при обеспечении эффективного развития отдельных субъектов хозяйственной деятельности.

Under condition of using general conception of taxation's system optimization, Laffer's conception of curve, economic-law methods, accounting's methods and the other micro and macroeconomics methods and the models, nation-wide requirements of the lucrative part budget's filling cover with the ensuring of effective development of the individual subjects of the economical activity.

Надійшла 5 вересня 2009 р.

ЧИННИКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПОСЛУГ ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОТРАНСПОРТУ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 92–95

Розглянуто класифікацію показників і чинників, що формують якість послуг пасажирських автотранспортних підприємств у системі комплексної (тотальної) методології управління якістю.

В умовах глобалізації економіки та членства України в СОТ на формування вітчизняного ринку транспортних послуг значно впливає поява й посилення конкуренції між перевізниками різних форм власності. За таких умов все більшого значення набуває управління якістю послуг з автоперевезень, що формує сталий розвиток галузі, підвищує конкурентоспроможність українських автотранспортних підприємств та відповідність їх послуг європейському рівню. Тому актуальним є дослідження методів управління якістю та визначення основних показників і чинників якості послуг на пасажирському автомобільному транспорті України.

Досвід роботи кращих підприємств аналізувався та збагачувався результатами досліджень багатьох видатних спеціалістів, передусім США, а пізніше Японії та інших країн. Найбільш відомі такі дослідники, як Ф. Б. Кросбі, У. Е. Демінг, А. В. Фейгенбаум, К. Ісікава, Дж. М. Джуран [9, 272].

Досліджуючи історичний розвиток концепції, можна виокремити так звані класичні методи, що стали основою для сучасних методів і методологій сталого розвитку управління якістю:

1. Методи статистичного контролю якості Е. Демінга [2].
2. Концепція постійного поліпшення якості AQI (Annual Quality Improvement) Дж. М. Джуран “спіраль якості”.
3. Система ZD (“нуль дефектів”), запропонована Філіпом Кросбі (Philip Crosby).
4. Теорія комплексного (тотального) управління якістю (TQC), запропонована А. Фейгенбаумом (Armand W. Feigenbaum).

5. Японський варіант комплексного управління якістю К. Ісікави (Kaoru Ishikava), що передбачає застосування серед методів управління якістю “гуртків якості”, графічний метод аналізу причинно-наслідкових зв'язків діаграми Ісікави (“скелет риби”) [4].

6. Методи Тагучі (Genichi Taguchi) або концепція “інжиніринг якості” – розвиває ідеї математичної статистики, що належать до статистичних методів планування експеримента та контролю якості.

Крім класичних методів, що були розроблені впродовж усього періоду становлення менеджменту якості, вчені наводять класифікацію “нових” методів, становлення і розвиток яких відбувалися наприкінці ХХ ст. і тривають нині [5, 406]:

- концепція постійного поліпшення Кайзен (KAIZEN);
- метод структурування функцій якості QFD (Quality Function Deployment);
- концепція “Будинку якості” (Quality House);
- методологія “шість сигм” (6σ).

Досліджуючи особливості класичних і “нових” концепцій та методів управління якістю, можна відзначити, що більшість з них мають багато спільного у структурі та використовуваних інструментах. Таким чином, можна виокремити декілька десятків специфічних методів, що використовуються виключно у сфері менеджменту якості та дозволяють реалізовувати концепції бездефектної праці, попередження невідповідності та відхилень, постійного поліпшення якості.

Це передусім велика група методів статистичного контролю якості (Statistical Quality Control (SQC)), статистичного аналізу, статистичного регулювання технологічних процесів, методи Тагута, методи аналізу та рішення проблем, методи обліку витрат на якість та ін.

Узагальнення низки схожих і водночас таких, що мають певні відмінності, концепцій зумовило становлення методології тотального управління якістю (TQM). Ця методологія охоплює широкий діапазон “жорстких” і “м’яких” методів управління, що при цілісному використанні мають можливість трансформувати культуру підприємства.

Аналіз існуючих методів управління якістю підтверджує, що залежно від цілей підприємства при управлінні якістю виступають розрізнені його елементи — показники, етапи формування і т. ін.

Дослідження методів управління якістю дозволяє визначати основні показники якості послуг і ступінь впливу на них внутрішніх та зовнішніх факторів, що є актуальним завданням для вдосконалення управління якістю послуг пасажирського автотранспорту.

Об’єктом управління якістю пасажирських автобусних перевезень є такі показники якості перевезень, як коефіцієнт відносних витрат часу на пересування пасажирів; коефіцієнт регулярності руху; коефіцієнт відносного наповнення салону автобуса; коефіцієнт динамічної зміни рівня ДТП [1].

Однак наведені показники відбивають кінцеві результати надання послуги, а при управлінні якістю необхідно знати, як саме функціонують процеси, щоб мати можливість впливати на них.

При застосуванні комплексної системи управління якістю ТО і ТР автомобілів основним об’єктом управління є процес технічного обслуговування й ремонту автомобілів без урахування його результатів [8]. Об’єктом управління в комплексній системі управління якістю перевезення вантажів і пасажирів автобусами і таксомоторним транспортом є перевезення й процеси, що забезпечують виконання перевезень [3].

Реалізувати вимоги до якості процесів можливо тільки при наявності якісних ресурсів: трудових (здатності, кваліфікації, відповідальності, компетентності персоналу АТП); матеріальних (шин, запчастин, вузлів, агрегатів і т. ін.); енергетичних (пальних і мастильних матеріалів і т. ін.); технічних (рухомого складу (РС), устаткування); інформаційних (якісної інформації про внутріш-

не і зовнішнє середовище) та ін. Досягнутий рівень якості слід оцінювати за показниками якості як транспортної послуги, так і процесів її надання з метою успішного управління якістю послуг пасажирських автотранспортних підприємств, задоволення існуючих і передбачуваних потреб пасажирів та інших зацікавлених сторін, своєчасної реалізації попереджуючих, коригувальних і поліпшуючих дій (табл. 1).

Важливою вимогою до визначених показників якості є орієнтація їх на практичне використання. Застосування статистичних методів зумовлює широке впровадження кількісних показників якості транспортних послуг. Наведемо деякі фактори, що формують якість транспортної послуги за допомогою кількісно оцінюваних показників.

Технічний стан рухомого складу характеризує показник кількості одиниць автобусів, які фактично відпрацювали на лінії, що розраховується за формулою

$$A_{\phi} = A_{ox} \times K_{т.п.}, \quad (1)$$

де A_{ϕ} — кількість автобусів, що фактично відпрацювали на лінії, од.; A_o — загальна (облікова, інвентарна) кількість автобусів, од.; $K_{т.п.}$ — коефіцієнт, що враховує частку автобусів, які простоюють в АТП, а також з’їхали з маршруту через технічну несправність.

Якість матеріально-технічного постачання характеризує коефіцієнт, що враховує забезпеченість ПАТП ресурсами:

$$K_o = \frac{U_{\delta}}{U_{т.п.}}, \quad (2)$$

де K_o — коефіцієнт забезпеченості ПАТП ресурсами; U_{ϕ} — кількість фактично поставлених матеріалів, запчастин, шин, палива і т. ін.; $U_{пл}$ — запланований обсяг постачання.

Для характеристики комфорту пересування розраховується коефіцієнт використання місткості автобусу (γ_m) за формулою

$$\gamma_i = \frac{P}{N_{\delta}^{т.п.} A_{т.п.} q_i L_i}, \quad (3)$$

де P — пасажирооборот на маршруті, пас. км; $N_{\delta}^{т.п.}$ — число рейсів, передбачених маршрутним розкладом, од.; $A_{т.п.}$ — кількість автобусів, що повинні працювати на маршруті відповідно до розкладу, од.; q_i — середня місткість автобусів на маршруті, пас.; L_m — довжина маршруту, км.

Маршрутну мережу і дорожні умови можна охарактеризувати, використовуючи коефіцієнт відносних витрат часу на підхід до зупинки ($T_{під}$):

Таблиця 1

Склад і класифікація чинників, що формують якість транспортної послуги

Чинники, що формують якість транспортної послуги	Класифікаційні ознаки					
	ступінь керованості		характер формалізації		джерело походження	
	керовані	малокеровані	кількісні	якісні	зовнішні	внутрішні
Організаційно-економічні		×		×	×	
Державні		×		×	×	
Науково-технічні		×		×	×	
Міжнародні		×		×	×	
Соціально-демографічні		×		×	×	
Екологічні		×		×	×	
Правові		×		×	×	
Замовники і споживачі	×			×	×	
Організація дорожнього руху	×		×		×	
Маршрутна мережа і дорожні умови	×		×		×	
Державні установи		×		×	×	
Фінансові організації		×		×	×	
Конкуренти		×		×	×	
Постачальники	×		×		×	
Своєчасність управлінських рішень	×		×			×
Наявність систем управління якістю послуг ПАТП, що відповідають вимогам МС ІСО 9000	×		×			×
Якість щоденних і періодичних медичних оглядів водіїв	×		×			×
Якість технічних оглядів рухомого складу перед виїздом на маршрут	×		×			×
Забезпеченість якісними матеріалами, сировиною і т. ін.	×		×			×
Якість технічного обслуговування і ремонту рухомого складу та устаткування	×		×			×
Якість МТП	×		×			×
Рівень розвитку МТБ	×		×			×
Контроль за перевізним процесом	×		×			×
Регулярність перевезень	×		×			×
Зручний інтервал руху	×		×			×
Комфорт пересування	×		×			×
Рівень інформаційного обслуговування пасажирів	×		×			×
Час руху	×		×			×
Рівень наповнення автобусів пасажирами	×		×			×
Безпересаджованість сполучення	×		×			×
Безпека перевезень	×		×			×
Якість технічних засобів управління, технологічного устаткування, оснащення, інструментів	×		×			×
Технічно справний і готовий до перевізного процесу РС	×		×			×
Форма оплати праці; розмір зарплати; види преміювання за високоякісну роботу	×		×			×
Тарифна політика АТП	×		×			×
Фінансовий стан АТП	×		×			×
Організаційна культура	×		×			×
Кадри, їх потенціал і рівень кваліфікації	×		×			×
Режими праці і відпочинку водіїв	×		×			×

$$\dot{Q}_{i^{3a}} = \frac{t_{i^{3a}}^1}{t_{i^{3a}}^0} = \frac{5}{15 \left(\frac{1}{3\sigma} + \frac{l_{i^{3a}}}{4} \right)}, \quad (4)$$

де $t_{i^{3a}}^1$ — нормативні витрати часу на підхід до зупинки, хв. (приймаємо для м. Луганська $t_{i^{3a}}^1 = 5$ хв.); $t_{i^{3a}}^0$ — фактичні витрати часу на підхід до зупинки, хв.; σ — середня щільність маршрутної мережі, км^{-1} (для Луганська $\sigma = 2,1 \text{ км}^{-1}$); $l_{i^{3a}}$ — середня довжина перегону на маршруті, км.

Для характеристики організації дорожнього руху використовуємо коефіцієнт відносних витрат часу на пересування в автобусі ($T_{\text{пер}}$):

$$\dot{Q}_{i^{3a}} = \frac{t_{i^{3a}}^1}{t_{i^{3a}}^0} = \frac{20V_c}{l_{\text{но}} 60K_{i^{3a}}}, \quad (5)$$

де $t_{i^{3a}}^1$ — нормативні витрати часу на пересування, хв. (приймаємо 20 хв. [6]); $t_{i^{3a}}^0$ — фактичні витрати часу на пересування, хв.; V_c — швидкість сполучення (повідомлення), км/год; $l_{\text{но}}$ — середня дальність поїздки пасажирів в автобусі, км; $K_{\text{пер}}$ — коефіцієнт пересаджуваності (для Луганська маємо $K_{\text{пер}} = 1,2$ [7]).

Таблиця 2

Кількісні показники за даними обліку

Фактор	Показник, що характеризує фактор
Рівень розвитку матеріально-технічної бази	Вартість транспортних засобів (залишкова), млн. грн.
Регулярність перевезень	Фактично виконана, відповідно до розкладу, середня кількість рейсів за маршрутом (або маршрутами), од.
Безпека перевезень	Кількість ДТП, порушень водіями ПДР, техніки безпеки, безпеки руху й правил експлуатації рухомого складу, од.
Режими праці й відпочинку водіїв	Фактичний час перебування одного водія за кермом автобуса під час роботи на маршруті, год.

Таким чином, методичні основи оцінювання рівня якості послуг пасажирських автотранспор-

тних підприємств передбачають поєднання підходів з позиції споживачів (визначення їхньої задоволеності) і підприємства (вимір результатів і процесів формування якості транспортної послуги). Аналіз існуючих методів управління якістю дозволяє визначати основні показники якості послуг пасажирського автотранспорту і ступінь впливу на них внутрішніх та зовнішніх факторів (табл. 2).



Література

1. Большаков А. М., Кравченко Е. А., Черникова С. Л. Повышение качества обслуживания пассажиров и эффективности работы автобусов. — М.: Транспорт, 1981. — 206 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса. — Тверь: Альба, 1994. — 497 с.
3. Дмитриев О. А. Комплексная система управления качеством обслуживания пассажиров автобусным транспортом // Комплексная система управления качеством транспортного обслуживания пассажиров автомобильным транспортом: Сб. науч. тр. — М.: МАДИ, 1983. — С. 32–48.
4. Исикава К. Японские методы управления качеством. — М., 1988.
5. Менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Г. В. Щокіна, М. Ф. Головатого, О. В. Антонюка, В. П. Сладкевича. — К.: МАУП, 2007. — 816 с.
6. СНиП П-60-75. Планировка и застройка городов, поселков и сельских населенных пунктов. — М.: Изд-во стандартов, 1976. — 12 с.
7. Спирин И. В. Городские автобусные перевозки: Справочник. — М.: Транспорт, 1991. — 238 с.
8. Ухарский В. Б. Техническое обслуживание и ремонт автобусов. Управление качеством и эффективность. — М.: Транспорт, 1986. — 207 с.
9. Харрингтон Д. Управление качеством в американских корпорациях. — М.: Экономика, 1990.
10. Шинкаренко В. Г., Криворучко О. Н., Василенко Т. Е. Основы контроля и регулирования качества услуг пассажирских автотранспортных предприятий. — Х.: ХНАДУ, 2006. — 26 с.

Застосування методології тотального управління якістю на пасажирських автотранспортних підприємствах зумовлює використання цілої низки показників і чинників, що передбачають поєднання підходів з позиції споживача і підприємства.

Применение методологии тотального управления качеством на пассажирских автотранспортных предприятиях обуславливает использование целого ряда показателей и факторов, предусматривающих объединение подходов с позиции потребителя и предприятия.

Using of total management's methodology with the quality on the motor transport passenger's enterprises has caused the using of the whole numbers and factors, that foreknow the combination of manners with the position of the consumer and the enterprises.

Надійшла 10 вересня 2009 р.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДОСЯГНЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 96–105

Проаналізовано найефективніші моделі соціально орієнтованих економік.

Соціальна орієнтація економіки у розвинених країнах має різний ступінь розвитку, а відмінності в державному регулюванні соціальної орієнтації економіки пояснюють існування її національних моделей — шведської, німецької, японської, американської. У розвинених країнах, таких як США, Канада, Німеччина, Франція, Австрія, Швеція та ін., функціонують соціально орієнтовані ринкові економічні системи. У таких економічних системах поєднуються ринкові і державні механізми регулювання економіки. Держава відіграє значну роль у реалізації принципу соціальної справедливості, здійснює програми соціального захисту населення, перерозподіляє фінансові ресурси між приватним і суспільним секторами економіки. У державах із соціальною орієнтацією економіки система соціальних гарантій населенню спрямована на формування матеріальних передумов, які орієнтують окремі групи населення на шлях самостійної і активної трудової діяльності. Конституції багатьох держав, особливо тих, що закріпили статус “соціальних”, мають значний перелік соціальних зобов’язань, причому кожна країна визначає свої пріоритети щодо цього. Ринкові механізми у цих країнах відрізняються, але спільне для них — державне регулювання заради досягнення результатів у соціальній сфері.

Досвід провідних країн свідчить, що країни із соціально орієнтованою економікою є ефективними конкурентоспроможними державами, тому так важливо враховувати світовий досвід щодо розв’язання проблем забезпечення соціальної орієнтації економіки України, використовуючи

позитивні елементи та адаптуючи міжнародний досвід до умов України.

Сильна соціальна орієнтація економіки спостерігається у Швеції, за якою закріплена категорія “держави добробуту”. Реформа по-шведськи дозволяє висвітити роль соціального фактора, інноваційного середовища і політичної культури у забезпеченні успіху економічного реформування. Україна і Швеція мають деякі загальні риси: володіють і продовжують зберігати значні природні ресурси, у тому числі мінеральні, що визначило їх вихід на багатопрофільну модель економічного розвитку. Кожна з країн, хоча і з різним успіхом, прагне до проведення сильної соціальної політики і створення ефективної системи соціальної підтримки і захисту населення. І в Україні, і в Швеції соціально-економічна система на певній стадії розвитку призвела до недостатньої мотивації до інноваційної праці і гальмування НТП. Швеція і Україна демонструють дві крайнощі при врахуванні соціального фактора: надмірно високий рівень соціальної захищеності у Швеції і неадекватна по відношенню до якості та інтенсивності праці соціальна підтримка в Україні, наслідком яких є недостатність матеріальної зацікавленості людей праці і дефіцит мотивації на підприємницькому рівні, що перешкоджає реалізації висококваліфікованої праці і соціально відповідального бізнесу. У результаті відбуваються падіння ефективності суспільного виробництва та уповільнення темпів економічного зростання. Цим вичерпується список загальних рис шведської та української соціально-економічних систем, подальший аналіз шведської моделі пока-

зує відмінності, які пояснюють різну результативність шведського та українського типу державного регулювання соціальної орієнтації економіки.

Термін “шведська модель” досить широко використовується при аналізі моделей соціально-економічного розвитку, цікавим є її визначення російським спеціалістом І. Грішиним як моделі “исторического эталона пропорции между рынком и государственным вмешательством, наиболее удачно соединившего в себе плюсы того и другого” [5]. Шведська модель державного регулювання економіки дозволяє виокремити ті принципи, які забезпечили цій країні розвиток упродовж тривалого часу без соціальних потрясінь, глибоких політичних конфліктів, забезпечуючи при цьому високий рівень життя і соціальних гарантій для більшості населення. Найголовніші з них:

- в *економічній сфері* — висока конкурентоспроможність промисловості, що базується на створенні особливого сектора економіки, заснованого на інтеграції між наукою, освітою і виробництвом, на взаємодії державних інститутів з приватним бізнесом, співпраці або навіть зрощенні великих підприємств з малими і середніми у великі науково-виробничі системи, які функціонують самостійно, інтеграції різних сфер діяльності, починаючи від виробництва нових знань до їх освоєння інноваційним підприємництвом;
- у *соціалній сфері* — зростання ролі людського чинника і висококваліфікованої та інноваційної праці серед традиційних факторів виробництва (праця — капітал — технології — природні ресурси), що забезпечило соціальну орієнтацію економіки країни, і зумовлює високий рівень економічної стабільності суспільства.

Заснований на цих принципах шведський тип державного регулювання економіки забезпечує високий рівень економічної ефективності і високі життєві стандарти. Закономірності розвитку соціально орієнтованої ринкової системи господарства Швеції призвели до високого рівня життя і соціальної захищеності для більшості населення, що поєднується з майже повною зайнятістю, а соціальне забезпечення, що фінансується за рахунок перерозподілу через податки і державний бюджет значної частки доходів населення, носить універсальний характер. У Швеції податок на доходи фізичних осіб варіює

від 31 %, якщо дохід не перевищує 170 тис. крон, до 51 % за межами цього порогового мінімуму. Корпоративний податок був знижений з 50 % у 80-х роках до 25 % у наш час. У Швеції високий рівень оподаткування сприймається населенням як усвідомлена необхідність. За даними опитувань громадської думки, 94 % респондентів вважають рівень оподаткування високим, при цьому близько 40 % населення виражають готовність платити великі податки за право претендувати на високий рівень державних соціальних витрат [10, 64].

Шведська держава впродовж тривалого часу поєднує повну зайнятість і соціальний захист з високою економічною ефективністю і швидким зростанням продуктивності праці. Зауважимо, що Швеції належить пріоритет з важливих соціально-економічних ініціатив у проведенні активної політики вирівнювання доходів і високої частки перерозподілу через держбюджет національного продукту, з вироблення курсу на егалітарне суспільство загального добробуту, організації соціального діалогу.

Ретроспектива становлення соціальної орієнтації економіки є такою. Перша реформа шведської соціально-економічної системи була проведена у 30-ті роки. Вихід з кризи, як і у всіх капіталістичних країнах, був знайдений в посиленні державного регулювання і здійснений шляхом підвищення розподільних функцій державного бюджету при посиленні соціального забезпечення. Швеція першою на Заході перейшла на шлях розвитку на засадах принципів соціально орієнтованої економіки. Один із засновників шведського варіанта концепції соціального ринкового господарства Г. Мюрдаль зв'язав прогрес в економічному та індустріальному розвитку з прогресом соціальним. Згідно з його концепцією економічна криза, якщо вона набирає затяжного і глибокого характеру, повинна служити двигуном зміни всієї структури суспільних і політичних відносин, функцій політичних інститутів, як це відбулось у Швеції. Г. Мюрдаль вважав, що для забезпечення економічного розвитку важливі не тільки джерела інвестицій, а й відповідний рівень споживання, стимулювання внутрішнього попиту. Цей висновок шведського економіста підтверджує хід реформи в Україні, де диференціація населення за рівнем споживання при інвестиційно невідготовленому внутрішньому ринку, який відкритий для іноземних виробників, призвела до створення економічно неефективної моделі суспільства. У протилежність українсько-

му, шведський досвід показує, що соціально орієнтована економічна система, яка компенсує високим рівнем життя висококваліфіковану та інтенсивну працю і створює високоякісну та інноваційну продукцію або послуги, вводить в дію додатково творчі сили суспільства. Суспільні зрушення у бік соціально орієнтованої економіки, які почалися у Швеції в 30-х роках і були продовжені у 60–70-ті роки, забезпечили підйом шведської економіки, який триває і понині, з деяким переналагодженням економічного механізму на початку 2000 р.

Державне регулювання соціальної орієнтації економіки у Швеції має достатньо широкий характер: держава контролює не тільки доходи і прибутки, а й використання капіталу, робочої сили, а також ціни через антимонопольне законодавство і спеціальні відомства. У зв'язку з розширенням конкуренції через зовнішньоторговельну лібералізацію і приєднання до ЄС, а також зниженням інфляції у шведській економіці відмовились від контролю над цінами. Регулювання цінової політики і введення контролю над цінами тепер обмежують правила ЄС: адже Швеція інкорпорувала у своє законодавство 1400 загальноєвропейських норм.

Коли шведська модель соціально орієнтованої економіки досягла зрілості, стали виявлятися деякі негативні риси: сповільнилися темпи економічного зростання, знизилася ефективність, ослабли стимули до інтенсивної, високоякісної праці, з'явилося безробіття. Широкі прошарки трудящих виявили солідарність у тому, що взаємно згодилися на коригування моделі організації і функціонування шведського суспільства. Ця перебудова почалася у 90-х роках, якраз напередодні приєднання до ЄС. Шведське законодавство було відрегульоване відповідно до неоліберальних принципів, що дістали використання в Євросоюзі: були дещо скорочені витрати на соціальні потреби, що призвело до незначного зниження рівня життя окремих верств населення (не більше ніж на 10 %), були зменшені корпоративні податки — спочатку з 50 до 30 %, а потім до 25 % — для стимулювання інвестицій і підтримання повної зайнятості. На початку 90-х років проводилася жорстка антиінфляційна політика, продовжувалися реформи з посилення вимог до одержувачів соціальних виплат, поліпшення умов діяльності для малих і середніх підприємств, зменшення податків на майно. За 1991–1996 рр. у Швеції було здійснено близько 300 змін законів у системі соціального забезпе-

чення і 50 змін у законах регулювання ринку праці. В результаті своєчасно проведеного коригування економічної політики вдалося ще на початку переломити у країні кризу, що позначилася у скороченні ВВП Швеції в період з 1991 по 1993 р. Проте вже з 1994 р. почалося промислове та економічне зростання: з 1994 по 2002 р. щорічний приріст ВВП складав у середньому по 3,2 %. Потім був короткий циклічний спад виробництва у 2003 р., а у 2004–2007 рр. економічне зростання знову відновилося.

Державне регулювання структурних процесів в економіці привело до підвищення конкуренції на внутрішньому ринку, знизилася частина традиційних галузей і підвищилася частка наукоємних виробництв, особливо експортоорієнтованих — 25 великих компаній контролюють 80 % сукупного промислового виробництва в країні, прискорилося зростання інноваційних процесів. Економіка Швеції з ринковою системою господарства, для якої характерні різні форми власності і державне регулювання всіх макроекономічних показників, в умовах, коли висококваліфікована праця стає людським капіталом, за рівнем ефективності в кілька разів перевершує соціально-економічну систему, яка існує в Україні. Соціально відповідальна і стабільна держава має здійснити такі умови, коли праця і підприємництво будуть розвиватися за рахунок підвищення якісних характеристик своєї діяльності. Така модель регулювання соціальної орієнтації економіки призводить до того, що значна частина населення перетворюється на середній клас — у Швеції до нього належить переважна частина населення [1].

Державне регулювання сфери розвитку малого і середнього підприємництва (МСП) у Швеції служить балансом між державним та приватним секторами економіки і для вирішення проблем зайнятості та зниження безробіття. В Україні з розвитком малого і середнього бізнесу здебільше пов'язані процеси формування середнього класу — в цьому відмінність у сформованій соціальній орієнтації економіки і тій, що тільки формується. Підтримка малого і середнього підприємництва у Швеції здійснюється у наступних напрямках [2]:

- організаційні заходи: створення державних інститутів і фондів, діяльність яких спрямована на підтримку МСП, а також виокремлення промислової політики по відношенню до МСП в особливий напрям;
- фінансове сприяння МСП: регулювання податків і податкових пільг при здійсненні

капіталовкладень, доступні кредити, проведення антитрастової політики;

- інформаційні заходи і консультації.

При організації нового підприємства в Швеції процедура є такою: дозвіл видається впродовж 17 днів, для виконання всіх формальностей потрібно заплатити внесок у розмірі 0,0254 % середньодушового ВВП [14]. Вся процедура реєстрації проходить через єдине вікно, де нове підприємство стає на податковий облік і одночасно проходить державну реєстрацію. В результаті активної державної підтримки в Швеції підтримка МСП перетворилася на пріоритет економічної політики, де щорічно створюється приблизно 35 тис. нових підприємств, що складає 7 % загальної кількості фірм.

Дуже розвинуто у Швеції інноваційне підприємництво — Швеція є світовим лідером з фінансування НДКР: 4,3 % від ВВП у 2002 р. [18, 24] у порівнянні з 2 % для ЄС, причому 80 % валових інвестицій в інновації забезпечує не держава, а приватний підприємницький сектор. Однією з важливих форм підтримки малого інноваційного бізнесу є розвиток інноваційного фінансування, у тому числі у формі венчурного.

Державний бюджет Швеції свідчить, що шведська економічна система орієнтована на досягнення соціальних цілей: забезпечення відносної егалітарності, що розуміється як зменшення за допомогою податків різкої диференціації доходів, зменшення бідності при забезпеченні повної зайнятості. Понад 50 % ВВП країни проходить перерозподіл через державний бюджет, зокрема більше 2/3 цієї частини валового продукту країни йде на послуги соціальної спрямованості, включаючи безкоштовну охорону здоров'я, освіту. Шведська соціальна орієнтація економіки виявляється і в тому, що 43 % фонду заробітної плати роботодавці відраховують до фондів пенсійного страхування, а допомоги по хворобі або догляду за дитиною виплачуються у розмірі 90 % заробітку. Держава перетворилася у Швеції в найбільшого наймача робочої сили, забезпечуючи робочі місця приблизно для третини економічно активного населення. Близько 65 % населення Швеції одержують майже всі свої доходи із суспільних фондів — чи як найняті робітники урядових або муніципальних установ, чи як одержувачі соціальних допомог або пенсій з державних пенсійних фондів, і лише 35 % працюють у ринковому секторі економіки.

Висока економічна ефективність промисловості і рівень добробуту населення Швеції ґрун-

туються на розвинутому інноваційному секторі її економіки і спеціалізації на виробництві наукоємної продукції. У країні існує близько 500 тис. малих та середніх підприємств, на яких працює майже третина всіх зайнятих у шведській промисловості. Щорічно створюються приблизно 20 тис. підприємств. Саме малі та середні підприємства роблять найбільший внесок у науково-технічні розробки, створюють нові види товарів, послуг і технологій. Інноваційність є найважливішою рисою, що забезпечує ефективність соціально орієнтованої економічної системи і здатність малих і середніх приватних підприємств спиратися на організаційну і фінансову державну допомогу і підтримку.

Активна і масштабна соціальна політика Швеції справляє вплив на ринкову і кон'юнктурні ситуації, на темпи економічного зростання. Однак є і негативні наслідки такої політики:

- зниження конкурентоспроможності товарів на внутрішніх і зовнішніх ринках через високий рівень непрямого оподаткування і системи податків та інших платежів, нарахованих у відсотках від зарплати;
- відчутний для національної економіки відтік капіталу;
- зниження рівня трудової активності населення через надвисоку соціальну захищеність;
- розвиток утриманства. У Швеції — один з найвищих стандартів здоров'я населення, проте відсоток невиходів на роботу внаслідок хвороби є найбільшим у світі і постійно зростає. Значною мірою це пов'язано з високим рівнем соціальних виплат у зв'язку з хворобою [10, 65].

Аналіз шведської моделі соціально орієнтованої економіки показує, що ця країна є піонером у створенні особливої форми суспільства добробуту. Водночас ця модель дуже близька своїми базовими характеристиками і до німецької концепції соціально орієнтованого ринкового господарства, і до ідей, впроваджених у прийнятій Євросоюзом стратегію досягнення Соціальної Європи. Швеція однією з перших учасниць Євросоюзу повністю адаптувала своє соціальне законодавство до загального соціального законодавства ЄС, оскільки соціальні стандарти Євросоюзу нижчі, ніж у Швеції. Можна сказати, що соціально-економічні доктрини, що лежать в основі суспільного розвитку Євросоюзу і Швеції, розвиваються в зустрічному напрямі: Європейський Союз має на меті побудову соціально справедливо-

вого суспільства при зменшенні нерівності в доходах і забезпечення відносної егалітарності, а Швеція дещо лібералізувала свою економіку, щоб зменшити переобтяженість державного бюджету соціальними витратами, зробивши їх більш адресними, зберігаючи високий рівень соціальних гарантій.

Шведська соціально-економічна система, на перший погляд, виглядає досить ідеальною не тільки порівняно з українською, а й в міжнародному зіставленні, але в реальності в цій країні існують дефіцит державного бюджету, безробіття, структурні проблеми. Шведські експерти вважають, що країна потребує серйозних інституційних реформ, щоб розробити нову форму ефективного соціального контракту, підтвердивши життєздатність шведської соціальної орієнтації економіки.

Проведений аналіз державного регулювання соціальної орієнтації економіки у Швеції показує спосіб розв'язання поточних проблем на основі саморозвитку і вдосконалення, а не шляхом відмови від соціальних досягнень: навіть зараз, після коригування курсу, Швеція випереджає своїх партнерів по ЄС за розміром соціальних виплат на душу населення.

Таким чином, для шведської моделі соціального ринкового господарства характерні такі риси [10]:

- відношення до соціальної політики як мети економічної діяльності держави;
- надзвичайно високий рівень ВВП, що перерозподіляється через бюджетну систему (більше 50 %);
- найвищий у світі рівень оподаткування;
- домінування ідеї рівності і солідарності у здійсненні соціальної політики; активний попереджуючий характер соціальної політики, що проводиться.

При цьому уряд, як центральний, так і на рівні територій і муніципалітетів, виконує основну роль у фінансуванні соціальних витрат за рахунок загальних податкових доходів бюджету. Шведська дослідниця Ф. Лагерген сучасну економічну ситуацію в країні характеризує так: "економіка стимулює приватне підприємництво і приватну ініціативу, що не означає ліквідації регулювання в економіці і соціальній сфері, але веде до його суттєвої зміни, що припускає більш гнучку систему управління соціально-економічними процесами" [5, 95].

Ще одним прикладом соціальної орієнтації економіки можна вважати **Німеччину**. За Конс-

титуцією вона визначена як соціальна держава з державним ладом, що має відповідати принципам соціальної спрямованості економіки й соціальної захищеності. У ст. 91 Конституції зазначається, що федерація бере участь у виконанні завдань земель, якщо ці завдання мають значення для всієї національної спільноти, і участь федерації потрібна для поліпшення умов життя. У Німеччині сьогодні домінує трактування соціальної держави як такої, що допомагає слабким, прагне вплинути на розподіл економічних благ з принципами справедливості для забезпечення гідного людини існування [13, 26].

Німеччина є державою із соціально орієнтованою економікою [3], що включає конкурентні можливості саморегуляції ринку та активну координуючу, контролюючу роль держави, яка прагне зберегти стійкі ціни, високий ступінь зайнятості, зовнішньоекономічну збалансованість, відповідне економічне зростання.

Управління економікою в Німеччині відбиває федеральний устрій країни: кожен рівень вирішує свої завдання, не дублюючи один одного, внаслідок чого складається чітка, добре скоординована ієрархічна система державного регулювання економіки. У цьому механізмі велику роль відіграють громадські, напівгромадські утворення типу торговельно-промислових палат, союзів роботодавців, профспілок та ін.

Соціально орієнтована економічна політика в Німеччині проводиться останніми роками з урахуванням рекомендацій ЄС — це поєднання економічної ефективності і соціальної справедливості на всіх рівнях: федерація, земля, громада. Соціально орієнтована економіка Німеччини — це економічна система, в якій основний закон, що гарантує свободу приватної ініціативи і приватну власність, підпорядковує ці основні права соціальним умовам. Державним регулюванням економіки є встановлення правил, за якими проводяться соціально-ринкові процеси, при цьому держава відмовляється від прямого втручання в ціноутворення і формування зарплати, а умовою функціонування ринкового механізму є конкуренція.

У Німеччині рівень безробіття підвищується. В середньому у країні він складає близько 15 %, у східних землях — майже 30 %. Федеральний і земельний уряди поєднують активну і пасивну політику на ринку праці. Створення нових робочих місць, підготовка і перепідготовка безробітних і незайнятих є активною політикою, пасивна політика — різні виплати безробітним. У Німеч-

чині співвідношення активної і пасивної політики на ринку праці — приблизно 70 і 30 %. Якщо підприємство приймає на роботу безробітного, воно отримує 40 тис. євро. Для малих і середніх підприємств це непоганий стимул, однак для економіки Німеччини є непомірними ці виплати. На думку відомого німецького професора Мюнхенського університету Х.-В. Зінна, високі розміри соціальної допомоги ослаблюють стимули до праці. Він наводить такі розрахунки: якщо мінімальна зарплата становить 8,7 євро на годину, то в сім'ї з двома дітьми зарплата глави сім'ї після виплат податків і внесків і з додатком соціальної субсидії становитиме 1696 євро; якщо він не працюватиме взагалі, то соціальна допомога становитиме 1550 євро. Різниця не є принциповою для того, щоб працювати 155 годин на місяць [16]. Допомога повинна не замінити заробіток, а доповнювати його, якщо він низький. При будь-якому рівні зарплати працювати має бути вигідніше, ніж одержувати соціальні допомоги. На думку Х.-В. Зінна, потрібен перехід до конкурентоспроможної заробітної плати при обмеженні всіх видів соціальних допомог. Щорічний приріст осіб, які перебувають на утриманні у держави, досягає 7 %. З 2004 р. введено у дію пакет спеціальних реформ (Agenda-2004), для зниження переважанення економіки соціальними витратами, згідно з новим законодавством, передбачено об'єднати виплати з безробіття і соціальної допомоги. Витрати на соціальну допомогу складають одну з великих статей бюджету Німеччини — їх можна зіставити з витратами на оборону або на державне управління. Якщо у 2001 р. на соціальну допомогу у Німеччині було витрачено близько 548,8 млрд євро, то у 2003 р. ці витрати склали 587,9 млрд євро [20, 119].

Соціальної орієнтації економіки сприяють також заходи економічної політики щодо створення і зміцнення самостійних підприємств. Самостійні малі і середні підприємства забезпечують в Німеччині динамічний розвиток економіки та її здатність адаптуватися до мінливих соціально-економічних обставин. Деякі цифри підтверджують це [8]: понад 90 % усіх німецьких підприємств належать до малих і середніх; дві третини робочих місць у приватному секторі надають малі і середні підприємства; малі і середні підприємства забезпечують 50 % виробленої вартості в економіці Німеччини; малі і середні підприємства подають заявки на 80 % усіх німецьких патентів — це особливо підкреслює здатність малих і середніх підприємств країни до інновацій.

За даними Федерального міністерства економіки і технології Німеччини, сукупність працівників підприємств малого і середнього підприємництва і представників вільних професій (лікарів, фармацевтів, адвокатів та ін.) здебільше утворює середній клас Німеччини — основна складова німецького суспільства із середніми доходами, яка володіє приватною власністю. Цими МСП керують переважно їх власники, які там же працюють і відповідають за всі економічні наслідки своїх дій. На даний час у Німеччині налічується більше 3,3 млн МСП та індивідуальних підприємців у ремісницькому виробництві, промисловості і невиробничих галузях, торгівлі, сфері послуг і вільних професій. На МСП припадає майже 70 % робочих місць, вони забезпечують навчання приблизно 80 % усіх молодих фахівців країни, платять близько 45 % податків з обороту, здійснюють 30 % німецького експорту, вони зосереджують близько 46 % валових інвестицій і 57 % ВВП Німеччини. Справедливо тому розглядати МСП як основу німецької економіки. Державне регулювання у Німеччині пов'язано передусім із забезпеченням правового та економічного порядку в країні і передбачає основні права на свободу підприємницької діяльності і приватну власність — законодавчо закріплені принципи самостійного підприємництва. Держава може втручатися в економічний процес, якщо приватний сектор не в змозі в належній мірі пристосуватися до існуючих або змінених умов діяльності і соціальних вимог. Важливе значення при цьому має принцип відповідності державного втручання правилам ринкової економіки, сутність якого полягає в забезпеченні справедливих умов і високого рівня конкуренції — зусилля спрямовані на створення і збереження як можна більшого числа малих і середніх підприємств, що динамічно розвиваються.

У Німеччині пріоритет надається самостійності підприємств, а не державній підтримці. Спрощено доступ МСП до ринків капіталів і нових технологій. У Німеччині рішення стосовно діяльності МСП ухвалюються на рівні федерації, земель, міських і земельних округів, громад і все більшу участь в цьому бере Комісія ЄС в Брюсселі. Державна підтримка малого і середнього бізнесу в Німеччині включає понад 500 програм федерального і регіонального значення, що сприяють інвестиційній активності. Інвестиції служать найважливішою передумовою появи на ринку нових підприємств і адаптації вже існуючих до постійних змін в економіці і інноваційній

сфері. Сприяння виражається в наданні технологій і відповідної економічної інформації, а також у фінансуванні з державного бюджету економічних і технічних консультацій і заходів щодо навчання і підвищення кваліфікації співробітників і керівників МСП. Німецький досвід розвитку МСП є цінним для України, і хоча за останні роки Україна досягла відчутного прогресу, здійснюючи перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки, але у неї ще є проблеми розвитку МСП. Україні потрібні реформи, спрямовані на розширення можливостей МСП для власного розвитку, основні принципи політики відносно МСП, які були використані в усіх західних країнах з ринковою економікою, зокрема німецьких, і можуть слугувати орієнтиром для українських економічних перетворень.

Соціальна орієнтація економіки Німеччини також полягає у необхідності якнайбільше людей зробити власниками, середнім класом. Тоді економічна система дійсно набуває соціального характеру, реалізується основна мета німецької моделі — забезпечення соціальної стабільності. Політика формування власності покликана зменшити залежність найманих робітників від єдиного джерела доходів — від продажу своєї праці. Тому стимулюється накопичення у працівників, точніше, у домашніх господарств, власності, що приносить прибуток: це грошові накопичення, цінні папери, нерухомість. Така участь у прибутках від власності набагато ефективніша, ніж постійно зростаюча частка зарплати в національному доході. Наприклад, з 1950 до 1991 р. вона збільшилася з 58 до 71 %, а в 1981–1982 рр. вона складала навіть майже 77 % [21]. За розрахунками ІФО-інституту, в Німеччині нинішній рівень зарплати є зависоким, тому її зниження в середньому на 10–15 % (для некваліфікованих робітників — на третину) дозволить стримати безробіття, забезпечить рентабельність інвестицій і приведе до більш високих темпів економічного зростання [6]. Проблема зумовлена передусім відомою спіраллю “зростання зарплати — зростання цін”, через яку зростання зарплати не призводить само по собі до ефективного перерозподілу доходів. Тому державне регулювання політикою зарплати доповнюється політикою, що стимулює формування власності, причому в осіб з відносно низькими і середніми доходами від трудової діяльності. В рамках цієї політики виокремлюються три основні напрями [19]:

- загальне стимулювання заощаджень;
- стимулювання утворення власності у найнятих робітників;

- участь найнятих робітників у прибутку, що сприяє накопиченню власності.

У Німеччині спочатку найбільше значення мав перший напрям, але потім все більшу роль почало грати утворення власності. У 90-х роках стимулюючі заходи значно послабилися, причому це рішення обґрунтовувалось істотним зростанням накопичень домашніх господарств, їх більшою економічною стійкістю.

Стимулювання утворення власності у найнятих робітників здійснюється в Німеччині за допомогою податкових знижок для підприємців, які виплачують своїм працівникам певні суми, для сприяння утворенню власності. Щорічно ці стимулюючі заходи охоплюють близько 22,5 млн осіб [7, 75–76]. Незважаючи на певні успіхи розподільчої політики формування власності, концентрація власності на засоби виробництва в Німеччині залишається високою: 86 % виробничого майна належить 20 % найбагатшим домашнім господарствам. Інші види власності — грошові внески, зокрема, внески у страхування, нерухомість — більш розосереджені, і домашні господарства володіють чималою частиною багатства. 20 % найбагатших домашніх господарств зосереджує у своїх руках понад 56 % усієї власності і 41,5 % нерухомості. Бідні ж 20 % домашніх господарств зовсім не володіють виробничою власністю, але тримають у своїх руках 7 % усієї власності, зокрема, 12 % нерухомості [17, 248].

Перерозподіл доходів через державний бюджет — це сильний регулюючий процес, який визначає такий важливий для економіки показник, як його частка у ВВП. Держава в Німеччині у 80-ті роки перерозподіляла через держбюджет, включаючи фонд соціального страхування, до половини ВВП. У 90-ті роки цей показник знизився до 46 %, але потім знову зріс до 50,5 % — здебільше у зв'язку з витратами на інтеграцію нових федеральних земель. У 2005 р. частка держави у ВВП Німеччини складала 48 %. Для порівняння: у Швеції частка держави у ВВП становила 60 %, а у США — 36 % [17].

Актуальним для Німеччини є питання соціального регулювання пенсійного страхування — потрібне більш повільне зростання видатків у пенсійній системі, є потреба у поступовому збільшенні загальної тривалості трудової діяльності [4, 26]. На утримання німецьких пенсіонерів було витрачено у 2007 р. третину всього державного бюджету країни — 248 млрд євро, тоді як Європейський Союз вважає розумною пенсій-

ну частку в держбюджеті в межах 12 %, а США і Японія мають вдвічі менший показник. Непомірні витрати на утримання пенсіонерів є головною причиною, що змушує німецький уряд йти на перевищення ліміту дефіциту бюджету. У 2007 р. замість передбаченого перевищення 3,5 % дефіциту країна мала 3,8 % при ліміті в 3 %. Уряд Німеччини вважає неминучими такі непопулярні заходи, як підвищення віку виходу на пенсію і скорочення розміру самої пенсії. Зараз як чоловіки, так і жінки в Німеччині одержують право на пенсію після досягнення 65 років. Як показує статистика, середній німець зараз отримує пенсію впродовж десяти років. А в 50-х роках тривалість життя на пенсії не перевищувала чотирьох місяців. Зараз пенсійне навантаження на заробітну плату досягло 19,5 %. Якщо цей показник перевищить 22 %, то, за прогнозами фахівців, вся пенсійна система Німеччини опиниться на межі колапсу. Уникнути цієї небезпеки можна тільки підвищенням пенсійного віку з 65 до 67 років, а також скороченням захищеної від інфляції пенсії по відношенню до заробітної плати. Таким чином, якщо зараз коефіцієнт заміщення складає в середньому 70 %, то скоротити його доведеться до 62 % [12, 12].

Виклики нового тисячоліття — глобалізація, конкуренція на світових ринках, яка постійно зростає, негативний демографічний розвиток, безробіття та ін. — ставлять під загрозу досягнення соціальної орієнтації економіки в Німеччині, особливо у справі побудови соціальної держави, і вимагають внесення серйозних коректив у цій сфері. Попереднім урядом Г. Шредера були зроблені такі кроки у цьому напрямку: ініційована реформа системи соціального страхування, активізована податкова і структурна реформа ринку праці. Метою цих реформ було зниження непрямих витрат на заробітну плату і поживлення економічного зростання, темпи якого в Німеччині після 2000 р. виявилися нижчими, ніж в інших країнах ЄС. Негативна економічна кон'юнктура ініційовала масштабну урядову програму, яка переслідувала дві цілі: по-перше, за допомогою реформ і нових законів сприяти економічному зростанню, підвищенню економічної привабливості Німеччини і забезпеченню конкурентоспроможності на світових ринках орієнтованої на експорт німецької економіки; по-друге, зберегти дієздатність соціального захисту. Проте запропоновані реформи були негативно прийняті громадською думкою — скорочення строків отримання допомоги по безробіттю, пенсійна рефор-

ма, скорочення соціальних програм позначились на авторитеті уряду.

У 2005 р. канцлер ФРН А. Меркель прийняла програму [15], яка визначає соціально-економічні проблеми і містить такі першочергові завдання їх вирішення:

- проблема масового безробіття, на вирішення якого держава щорічно витрачає приблизно 90 млрд євро. Головне рішення цієї проблеми — забезпечення стійкого економічного зростання. За підрахунками німецьких експертів, економічне зростання лише на 0,5 % додасть до державної казни 2,5 млрд євро, що дозволить вкладати щорічно в соціальне забезпечення 2,3 млрд євро;
- проблема консолідації державних фінансів і реформа оподаткування. Дефіцит держбюджету, який складає зараз 4 % ВВП, повинен бути скорочений до 3 %, що передбачено домовленостями в рамках ЄС, найпізніше до 2010 р.;
- проблема подальшого ментального та економічного зрощення сходу і заходу країни;
- проблема соціальної нерівності, яка включає такі блоки, як різні можливості отримати освіту, високооплачувана робота, підтримка гідного рівня життя, передусім для малосімейних і малозабезпечених пенсіонерів. Скорочення розриву в доходах і рівні життя між багатими і дуже бідними. У Німеччині 10 % її населення живе в бідності, що означає необхідність отримання соціальної допомоги з боку держави;
- реформа німецького федералізму, який довів останніми роками після об'єднання свою неефективність;
- охорона сім'ї, стимулювання народжуваності, забезпечення сприятливих умов для розвитку молоді і зміцнення громадянського суспільства;
- створення умов для збільшення споживання серед населення, сприяння розвитку культури і спорту;
- зміцнення правової держави і забезпечення безпеки громадян. У цьому контексті особливого значення набуває проблема міграції в країну іноземців, які здебільше є не політичними, а економічними мігрантами, та які через культурно-етнічні і релігійні причини погано інтегруються в сучасне німецьке суспільство;
- активна і конструктивна зовнішня політика — пріоритетний європейський напрям.

Уряд А. Меркель продовжує реформи з приведення соціальних систем у відповідність із сучасними вимогами і досягнення серйозного прориву в галузі економіки, щоб стабілізувати внутрішньополітичну ситуацію [11].

Значущість шведської і німецької моделі для наших умов визначається тим, що, по-перше, вона знімає традиційне протистояння ринку і держави і забезпечує їх органічну єдність, по-друге, відповідає традиціям України — забезпечує високу економічну і соціальну роль держави. Розширення функцій державного регулювання в сучасному суспільстві при збереженні ринкових свобод, інститутів і механізмів зумовлено складністю соціально-економічного процесу. Багато фундаментальних проблем сучасного суспільства не можуть бути розв'язані тільки за допомогою ринкових механізмів. Це передусім стосується соціальної сфери, яка стала одним з найважливіших джерел економічного зростання. Рівень життя, утворення, кваліфікації робочої сили і стан наукових досліджень, здоров'я населення, екологічна ситуація, соціальне забезпечення безпосередньо впливають на темпи та якість економічного зростання. Надалі роль цих чинників ще більше зростатиме. На 63 конгресі Міжнародного інституту державних фінансів Великобританії у серпні 2008 р. обговорювали питання про те, як національні уряди виробляють і надають населенню суспільні блага, вирішуючи загальні завдання, що стоять перед людством. Найчастіше панувала думка вчених про необхідність проведення в європейських державах реформи щодо підвищення добробуту населення на основі наукового підходу та вивчення передового досвіду різних країн, про важливість вирішення цих завдань у площині кожної конкретної країни [9, 71–72]. Високий рівень матеріального і духовного добробуту громадян, домінуюче положення середнього класу в структурі суспільства безпосередньо визначають довгострокові економічні перспективи країни та її соціально-політичну стабільність.

Таким чином, соціально-економічні реалії України — необхідність проведення подальших ринкових перетворень, традиційно висока роль держави в Україні, посилення значення соціальних чинників в сучасній економіці — звужують цей вибір до моделі соціально орієнтованої економіки.



Література

1. Антюшина Н. Шведская модель экономической реформы // Экономист. — 2000. — № 1. — С. 87–91.
2. Антюшина Н. М. Качество человеческих ресурсов как объект управления: опыт Швеции // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2006. — № 1. — С. 20–33.
3. Волгин Н. Германия: эффективное решение социально-трудовых проблем // Человек и труд. — 1995. — № 4. — С. 104–107.
4. Гриценко А. Структура рыночного трансформирования инверсионного типа // Экономика Украины. — 1997. — № 1. — С. 4–10.
5. Гришин И. Шведская модель общественного развития: дихотомия рынок — политика // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2005. — № 10. — С. 76–87.
6. Гутник В. П. Социальное рыночное хозяйство: опыт Германии // Общество и экономика. — 1997. — № 1–2. — С. 58–91.
7. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. В. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.
8. Екель Р. Опыт построения социальной рыночной экономики в новых федеральных землях ФРГ // Общество и экономика. — 1998. — № 7. — С. 181–195.
9. Єременко В. Соціальна економіка. — 2-ге вид., адапт. й допов. — К.: ІВЦ Держкомстату України, 2008. — 351 с.
10. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России // Вопр. экономики. — 1998. — № 8. — С. 71–84.
11. Павлов Н. Германия: quo vadis? // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2006. — № 3. — С. 31–40.
12. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2008 рік / М-во економіки України. — К., 2008. — 47 с.
13. Яковюк І. Про обсяг поняття “соціальна держава” (на основі порівняльного аналізу моделей ФРН і України) // Право України. — 1998. — № 11. — С. 26–28.
14. Djankov S., Lopez-de-Silanes F., Schleifer A. The Regulation of Entry // Harvard Inst. of Economic Research. — 2000. — Sept.
15. Gemeinsam für Deutschland — mit Mut und Menschlichkeit / Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD. — Berlin, 2005.
16. Hans-Werner Sinn. Ist Deutschland noch zu retten? — München: Econ, 2003. — 499 s.
17. Lampert H. Gesamtwirtschaftliche Grundlagen der Vermögensbildung und Vermögenspolitik // Beteiligung am Produktiveigentum. — Hameln: Sponholtz, 1993.
18. The Nordic Countries in Figures. 2004. — Copenhagen, 2005.
19. Thieme H. J. Soziale marktwirtschaft. — München: Beck, 1991.
20. Wirtschaft und Statistik. — 2004. — № 1. — S. 30.
21. Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1992. — Köln: IdW, 1992.

Фундаментальні проблеми сучасного суспільства не можуть бути вирішені за допомогою одних тільки ринкових механізмів. Найбільш розумним для України є вибір соціально орієнтованої моделі економічного розвитку.

Фундаментальные проблемы современного общества не могут быть решены с помощью одних только рыночных механизмов. Наиболее разумным для Украины представляется выбор социально ориентированной модели экономического развития.

Fundamental problems of a modern society cannot be solved only by means of market mechanisms. The most reasonable for Ukraine is represented the choice of socially focused model of economic development.

Надійшла 7 вересня 2009 р.

РИНОК ПРАЦІ: СУТНІСНІ ОЗНАКИ, СТРУКТУРА І МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 106–113

Вивчається ринок праці як найважливіша і найскладніша частина системи економічних ринкових відносин.

Ринкова система будь-якої країни, у тому числі України, являє собою сукупність взаємозв'язаних ринків, які охоплюють як сферу виробничої, так і суспільної діяльності. Ці ринки взаємодіють між собою на основі цін, що формуються на них під впливом попиту і пропозиції, конкуренції, експортно-імпортової діяльності та ін. Загально визнаним в економічній науці є такий поділ ринків: ринки товарів (сировина, матеріали, паливо, готові вироби, житло); ринок нематеріальних активів (проектні роботи, наукові дослідження, ліцензії, послуги); ринок капіталу (інвестиції, цінні папери, кредити) і ринок праці.

У системі ринкових економічних відносин ринок праці — найскладніша підсистема порівняно із ринками товарів, капіталу, цінних паперів та ін. Він є своєрідною похідною від соціально-економічних відносин, що відображають рівень розвитку суспільства і досягнутий на даний період баланс інтересів між підприємцями, працівниками і державою [3, 3].

Ринок праці є персоніфікованим і чітко визначеним, він формується під впливом таких факторів [4, 8]:

- не може існувати сам по собі, лише на основі функціонування механізму узгодження інтересів двох категорій партнерів — роботодавця та найманого працівника. Примушує суспільство створювати механізми вищого порядку, які, підтримуючи творчі, динамічні властивості ринку робочої сили, могли б нейтралізувати його руйнівні сили;
- відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу купівлі-продажу то-

вару “робоча сила” безперервні аж до звільнення найманого працівника;

- існують специфічні особливості товару “робоча сила”;
- він пронизує не лише сферу обміну товару “робоча сила”, а й сфери її розподілу та виробництва.

Ринок праці є одним з елементів системи ринків економічних ресурсів, при цьому сам ринок праці необхідно розглядати як систему елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках між собою й утворюють певну цілісність. Сутність ринку праці можна розкрити лише через теоретичне узагальнення характерних ознак його суб'єктів, об'єктів і суб'єктно-об'єктних відносин, що складаються в процесі формування попиту та пропозиції на робочу силу. Первинний суб'єкт на ринку праці являє собою економічно відособлену фізичну чи юридичну особу, що існує з метою створення продукту, виконання робіт, надання послуг відповідно до принципів діяльності даної економічної системи на основі персоніфікації інтересів. Суб'єкти ринку праці мають різноманітні потреби й інтереси, тобто внутрішні рушійні фактори діяльності, що спонукають людину вступати у певні соціально-економічні відносини.

Якщо розглядати ринок праці з точки зору механізмів державного регулювання зайнятості населення, то тут суб'єктом регулювання виступає виразник певних соціально-трудових інтересів — органи державного управління та органи місцевого самоврядування, профспілки, громадські об'єднання та ін. Виходячи з цього об'єктами державного регулювання можна вважати попит і

пропозицію робочої сили, її ціну та вартість, доходи населення, професійні й демографічні характеристики. Також варто зазначити, що для функціонування ринку праці необхідні такі умови [1]:

- організація єдиної, замкненої по території країни й ефективно діючої системи бірж праці;
- наявність широкомасштабної системи професійної орієнтації, професійного навчання, підвищення кваліфікації і перепідготовки;
- наявність у органів влади необхідних фінансових і матеріальних ресурсів, достатніх для організації ефективної роботи системи працевлаштування, організації громадських робіт, стимулювання зайнятості та ін.;
- соціальна підтримка громадян, включаючи безробітних і членів сімей, які перебувають на їхньому утриманні, та ін.

У науковій теорії існує багато визначень поняття “ринок праці”. Розглянемо декілька з них.

Так, у підручнику “Соціально-трудоий потенціал: теорія і практика” ринок праці розглядається як система суспільних відносин, пов’язаних із купівлею і продажем товару “робоча сила” [14, 9]. Таке визначення є занадто загальним і, на нашу думку, не висвітлює сутнісних ознак, що стосуються сфер виробництва і перерозподілу робочої сили.

Як складну соціально-економічну систему аналізує ринок праці Б. Райзберг, акцентуючи увагу на взаємодії двох підсистем — ринку робочої сили і ринку робочих місць. Інакше кажучи, ринок праці розглядається як механізм (інститут), що регулює взаємовідносини продавців і покупців робочої сили [13].

Цілям нашого дослідження найбільше відповідає визначення, що надається Д. Богинею та О. Грішнвою: “Ринок праці — це система суспільних відносин, пов’язаних з наймом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем; це також економічний простір — сфера працевлаштування, в якій взаємодіють покупці і продавці праці; і це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит і пропозицію” [2, 48]. Можна погодитись з акцентами авторів, що, по-перше, ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов’язаних із купівлею і продажем товару “робоча сила”, по-друге, він є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу, по-третє, його можна трактувати і як механізм, що забезпечує

узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та як сукупність відносин між людьми з приводу відтворення робочої сили.

Узагальнюючи існуючі у вітчизняній і зарубіжній літературі визначення ринку праці і ґрунтуючись на зроблених вище висновках, пропонуємо розглядати ринок праці як систему соціально-економічних і суспільних відносин, пов’язаних з наймом і пропозицією праці задля знаходження оптимального співвідношення попиту та пропозиції робочої сили, забезпечення соціального захисту і гарантій зайнятості працездатного населення (працевлаштування, адекватна оплата праці, страхування з безробіття, тимчасова непрацездатність та ін.), а також як механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями (власниками засобів виробництва) та населенням (власниками робочої сили) щодо задоволення попиту перших на працю, а других — на робочі місця, які є джерелом їхнього існування.

Таким чином, ринок праці не тільки регулюється системою економічних, соціальних і правових норм, включаючи механізм саморегулювання, а є фактором встановлення та дотримання балансу інтересів між працівниками, роботодавцями, посередниками і державою. Він передусім являє собою систему виробничих відносин між працівниками, підприємствами і державою.

Основні компоненти ринку праці, що визначають його структуру:

- товар, який пропонує ринок праці (розумові та фізичні здатності працівника, що можуть бути використані для виробництва товарів і послуг);
- пропозиція і попит на робочу силу;
- вартість і ціна робочої сили.

У сучасних публікаціях немає однозначної думки стосовно того, що вважати товаром на ринку праці. Найбільш поширеними є три варіанти трактування цього елемента ринку праці: робоча сила, праця або послуги праці. Проте більшість авторів схильні до думки, що товаром на ринку праці є індивідуальна робоча сила. Індивідуальна робоча сила являє собою сукупність фізичних і духовних якостей людини, які використовуються у процесі виробництва товарів і послуг. Робоча сила є об’єктом купівлі-продажу. Купівля товару “робоча сила” — це наймання на роботу, де робоча сила називається найманою робочою силою, а працівник — найманим працівником. Працівник

продає свою робочу силу підприємцю на певний період, залишаючись власником цього товару [5; 6]. Відповідно до цього існують й різні підходи до трактування понять “ринок праці” і “ринок робочої сили”.

У структурі суб'єктів ринку праці можна виокремити державу, роботодавців, найманих працівників і посередників. Наймані працівники пропонують на ринку свою робочу силу і можуть бути згруповані як працездатне, економічно активне, зайняте населення. У структурі найманих працівників у даний час можна виокремити такі основні групи: високопрофесійні керівники (менеджери); кадрові висококваліфіковані робітники та службовці; працівники підприємств, що перебувають на стадії скорочення виробництва і структурної перебудови; працівники трудомістких галузей з низьким рівнем продуктивності праці, включаючи сферу послуг; найменш захищені категорії працівників, зокрема молодь, люди пенсійного віку, інваліди, жінки з малолітніми дітьми та ін. [7].

Роботодавці — це юридичні й фізичні особи, а також держава як колективний підприємець, що використовують у своїй господарчій діяльності найманих працівників. Роботодавці мають забезпечити платоспроможний попит на товар “робоча сила”. Що стосується робочої сили, вона вважається особливим товаром, виробничі якості якого визначають ефективність конкурентної економіки, її можливості створення високоякісних товарів і комфортних послуг, масштаби і темпи науково-технічних і організаційних перетворень. Що вище загальний рівень розвитку економіки, що більш складні завдання їй доводиться вирішувати, то значнішою є потреба в робочій силі вищої кваліфікації. У такій робочій силі у розвинених країнах світу зацікавлена абсолютна більшість роботодавців, а державні органи намагаються створити найкращі умови виробництва і життя, гарантуючи по можливості і соціальний захист на ринку праці. Робоча сила — товар особливого роду ще й тому, що вона передусім сама є зацікавленою стороною у розвитку своїх творчих можливостей, які реалізуються на робочому місці і виражаються в індивідуальних здібностях особистості [9].

Особливість ринку праці полягає в тому, що він охоплює не тільки сферу обігу товару “робоча сила”, а й сферу виробництва, де найманець працює. У ринковій економіці ринок праці охоплює всіх здатних працювати: як зайнятих, так і не зайнятих найманою працею. Серед незайня-

тих розрізняють такі групи працездатних людей:

- особи, що не працюють, але бажають працювати й шукають роботу (безробітні, які мають відповідний статус; особи, які мають уперше приступити до трудової діяльності; особи, які шукають зайняття після перерви в роботі);
- особи, що мають роботу, але не задоволені нею і шукають інше місце основної або додаткової роботи;
- особи, які зайняті, проте явно ризикують втратити роботу і тому шукають інше місце роботи.

Наступною характеристикою ринку праці є баланс попиту та пропозиції робочої сили. Попит може бути індивідуальним і сукупним. Сукупний попит на робочу силу — це ринковий попит з боку всіх фірм, організацій, представлених на ринку. Індивідуальний попит на робочу силу — це попит окремого роботодавця (підприємця, фірми), який залежить від:

- попиту на продукцію фірми, тому що робоча сила є необхідною як виробничий ресурс для виробництва інших товарів і послуг, тобто попит на робочу силу залежить від попиту на продукт фірми, організації;
- стану виробництва, зокрема від особливостей технологічного процесу, розмірів і ефективності капіталу, який використовується, методів організації виробництва й праці та ін.;
- якості праці, що визначається рівнем освіти, професійністю, продуктивністю працівника;
- фонду заробітної плати, який може роботодавець запропонувати для наймання певної кількості працівників, оскільки чим більший загальний розмір цього фонду, тим більше найманих працівників може найняти роботодавець, і навпаки, що вища заробітна плата кожного працівника, то менша кількість їх при наявності певних обмежень фонду зарплати буде найнята.

Регулювання попиту на робочу силу здійснюється за допомогою цілої низки сукупності чинників. По-перше, збільшення попиту досягається шляхом його стимулювання через створення нових постійних або тимчасових робочих місць, розвиток нестандартних форм зайнятості, прямих інвестицій у створення і реконструкцію робочих місць. По-друге, зростання попиту досягається шляхом упровадження пільгового опо-

даткування й кредитування для тих галузей і регіонів, в яких доцільно збільшити кількість робочих місць; застосування прямих виплат підприємствам за кожного найнятого працівника, відшкодування підприємству витрат, пов'язаних із пошуком, навчанням та найманням на роботу працівників. Водночас мають бути встановлені певні юридичні обмеження щодо зростання зайнятості, зокрема, через надання можливості індивідуального регулювання робочого часу, зняття обмежень щодо скорочення кількості працівників, можливості звільнення їх у разі зменшення обсягу робіт.

Одним з головних завдань держави є створення економічних та інших умов щодо підприємств, які беруть участь у забезпеченні зайнятості менш конкурентоспроможних верств населення, таких як молодь, інваліди, жінки з малими дітьми. Для цього встановлюються пільги за плату до бюджету за використання робочої сили цих груп населення, дотації для створення спеціалізованих робочих місць, організації професійного навчання та ін.

Пропозиція робочої сили — це кількість праці, яка пропонується для реалізації при визначених ставках заробітної плати. Як і для будь-якого товару, величина пропозиції збільшується, коли зростає ціна, водночас заробітна плата зменшується при зниженні пропозиції. Пропозиція робочої сили носить вільний характер: люди добровільно вибирають між зайнятістю і незайнятістю, визначають професію, вид діяльності, приймають рішення про зміну роботи [8]. Одночасно ця свобода носить обмежений характер, адже йдеться про вільний вибір в межах певного “коридору свободи”. Факторами, що обмежують вибір, або іншими словами, встановлюють цей “коридор свободи”, є:

- наявний рівень освіти, професійна спеціалізація (наприклад, металургу важко пропонувати себе вчителем математики, а юристу — спеціалістом з ремонту комп'ютерів);
- фізіологічні можливості людини: вік, стать, стан здоров'я, інші індивідуальні дані значно впливають на рівень конкурентоспроможності людини на певних спеціалізованих ринках праці, об'єктивно зумовлюють її можливості виконати ту чи іншу роботу; нерідко роботодавець висуває спочатку свої вимоги щодо найму;
- соціальні умови: місце проживання, сімейні обставини та інші умови можуть сприяти чи не сприяти пропозиції праці на певних

ринках (наприклад, для жінки, яка має малолітніх дітей, проблематично пропонувати свою працю там, де робота пов'язана з відрядженнями або виконується позмінно);

- відсутність досвіду (тут з боку наймача відразу встановлюються певні вимоги стосовно здатностей робітника, наприклад більшість роботодавців пропонують на ринок праці вакансії, що потребують певного досвіду роботи).

В цілому до основних факторів, які визначають поведінку робітників на ринку праці, належать такі:

- величина заробітної плати;
- умови праці (фізичне навантаження, інтенсивність, змінність, екологія);
- віддаленість роботи від місця проживання;
- престижність праці та ін.

Пропозиція робочої сили характеризує чисельність працездатних людей з урахуванням їхньої статі, віку, освіти, професії, кваліфікації та ін.

Кон'юнктура ринку праці — це співвідношення попиту і пропозиції праці на даний час, яке визначає ставки заробітної плати на конкретні види праці та рівень зайнятості населення.

Виокремлюють три типи кон'юнктури:

- працедефіцитна, коли на ринку праці спостерігається нестача пропозиції праці;
- праценадлишкова, коли існує велика кількість безробітних і відповідно надлишок пропозиції праці;
- рівноважна, коли попит на працю відповідає її пропозиції.

Кожен тип ринкової кон'юнктури властивий тому чи іншому регіону або сфері прикладання праці, утворюючи в сукупності загальний ринок праці в країні. Хоч співвідношення попиту на роботу силу та її пропозиції складається під впливом конкретної економічної та соціально-політичної ситуації, зміни ціни робочої сили (оплати праці), рівня реальних доходів населення, держава має у своєму “розпорядженні” відповідні механізми впливу для забезпечення рівноважного типу кон'юнктури.

Одним із важливих елементів ринкової системи господарювання є наймана праця. Робоча сила найманих працівників на ринку праці виступає передусім як товар, який має вартість. Вартість робочої сили являє собою сукупність витрат підприємця, пов'язаних з використанням робочої сили, необхідних для забезпечення нормальної життєдіяльності людини, тобто для підтримуван-

ня її працездатності, професійно-кваліфікаційної підготовки, утримання сім'ї і виховання дітей, духовного розвитку та ін.

На вартість робочої сили також впливають результати праці власника робочої сили. Вартість робочої сили формується на ринку шляхом порівняння результативності, корисності праці із затратами на відтворення робочої сили і встановлюється на рівні, який узгоджує граничну продуктивність праці, тобто цінність послуг праці для покупця-підприємця, з витратами, які потрібні для відтворення робочої сили. На величину вартості робочої сили впливають певні чинники. Одні збільшують її, інші – зменшують.

До чинників, що збільшують вартість робочої сили, належать такі:

- розширення потреб у нових товарах і послугах залежно від економічного розвитку суспільства;
- збільшення витрат на придбання житла, а також транспортних витрат;
- підвищення інтенсивності праці найманих працівників, зростання психологічного навантаження, що призводить до зростання життєвих засобів для відновлення витрачених фізичних, моральних і нервових сил.

Зниження вартості життєвих засобів, потрібних для відтворення робочої сили, зумовлюється підвищенням продуктивності праці і впливає на зниження вартості робочої сили. До складу вартості робочої сили входить:

- безпосередньо заробітна плата (тарифний заробіток, посадова платня, преміальні виплати, надбавки та доплати);
- натуральні виплати (харчування, витрати на житло тощо), які надаються працівникам підприємцями;
- витрати роботодавців на соціальне страхування: встановлені законом внески на соціальне забезпечення (за віком, у зв'язку з інвалідністю, хворобою, материнством, виробничим травматизмом, безробіттям і у вигляді сімейної допомоги); добровільні чи договірні (засновані на колективних угодах) внески в системі соціального забезпечення і приватне страхування; безпосередні виплати працівникам у зв'язку з їхньою відсутністю на роботі через хворобу, нещасний випадок; вартість медичного й санітарного обслуговування; вихідна допомога (виплати у зв'язку із закінченням строку трудового договору);

- витрати на професійну підготовку та підвищення кваліфікації персоналу, професійну орієнтацію та підбір кадрів;
- витрати на соціально-побутове обслуговування (їдальні та інші заклади харчування на підприємствах, культурне обслуговування та аналогічні послуги);
- податки, які розглядаються як витрати на робочу силу (на фонд заробітної плати, дохід).

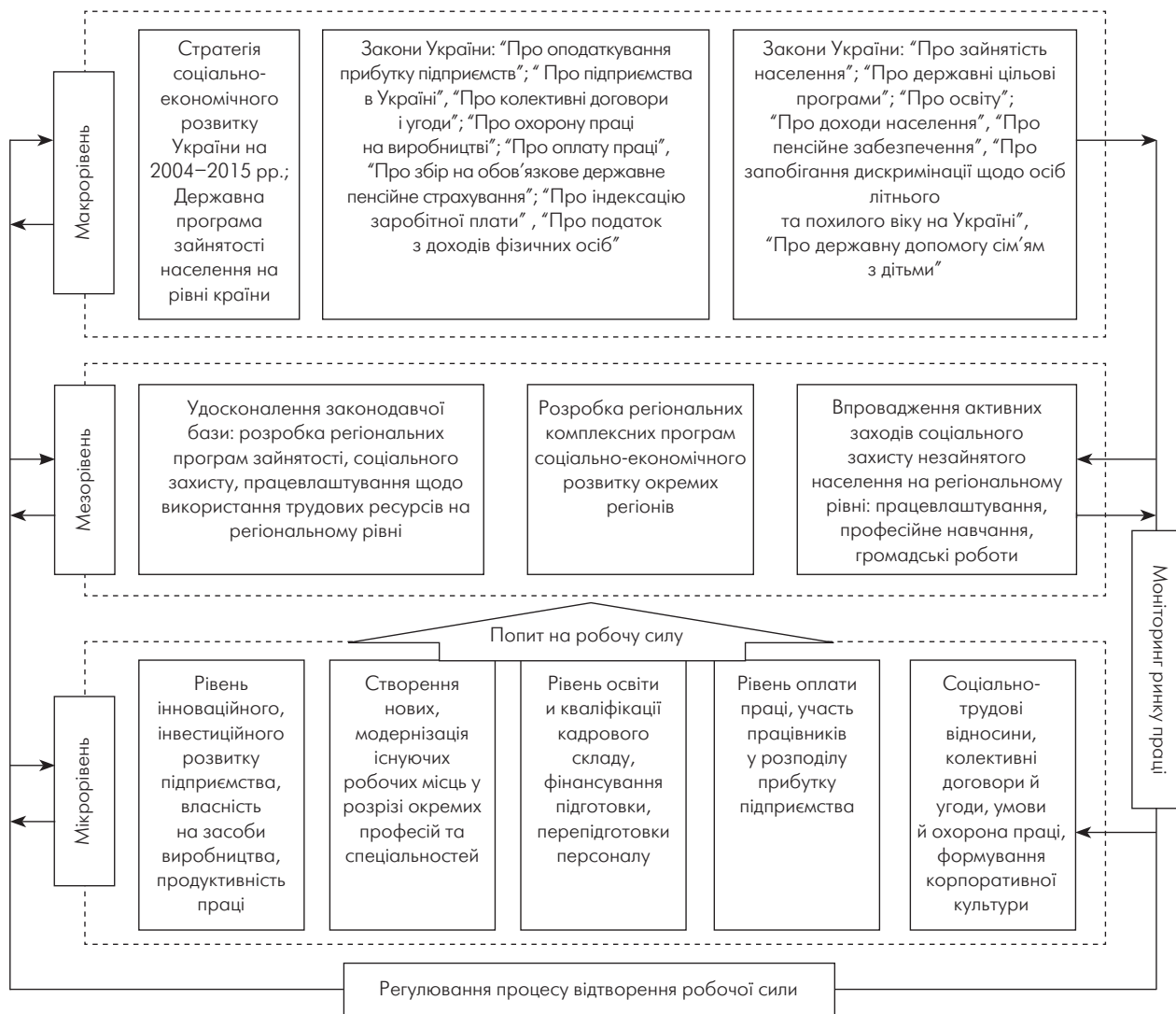
Сукупність життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили у грошовому виразі, визначає ціну робочої сили. Залежно від стану ринку праці ціна робочої сили може відхилитися від її вартості.

Серед сучасних тенденцій формування ринку робочої сили в країнах з розвинутою ринковою економікою, крім названих, слід виокремити: посилення й ускладнення конкуренції як серед працівників (за робочі місця з високою оплатою, додатковими соціальними гарантіями, перспективою просування по службі), так і серед роботодавців (за найбільш цінні кадри); збільшення частки до третини висококваліфікованих кадрів у структурі трудових ресурсів, тривалості загальноосвітньої підготовки; уповільнення припливу працездатного населення, його старіння; ускладнення форм трудової діяльності та трудових відносин тощо.

Ринок праці виконує такі функції [2]:

- узгоджує економічні інтереси суб'єктів трудових відносин;
- забезпечує конкурентне середовище кожної зі сторін ринкової взаємодії;
- забезпечує пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб і розвитку техніки;
- підтримує рівновагу між попитом на робочу силу та її пропозицією;
- формує резерв трудових ресурсів для забезпечення нормального процесу суспільного відтворення;
- сприяє формуванню оптимальної професійно-кваліфікаційної структури;
- стимулює працю, встановлює рівноважні ставки заробітної плати;
- впливає на умови реалізації особистого трудового потенціалу;
- дає інформацію про структуру попиту і пропозиції, ємність, кон'юнктуру ринку та ін.

Державне регулювання ринку праці здійснюється для забезпечення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією за обся-



Державне регулювання процесу відтворення робочої сили

гом і структурою, тобто має на меті досягнення їх ефективної збалансованості. Загальна схема державного регулювання процесу відтворення робочої сили на макро-, мезо- та мікрорівні наведена на рисунку.

На макрорівні регулювання відносин між роботодавцями і найманими працівниками або їх об’єднаннями здійснюється за допомогою розробки трудового законодавства, проведення активної і пасивної політики на ринку праці з метою пом’якшення проблеми безробіття, де вона слугує гарантом соціального захисту.

Регулююча функція на мезорівні стимулює здатності до саморегулювання ринку праці, який найчастіше має потребу в додатковому регулюванні ззовні. На ринку праці відбувається регулювання ціни, потоків робочої сили, рівня зайнятості й інших показників, тобто ринок праці

регулює надлишок трудових ресурсів, їх оптимальне розміщення й ефективне використання. Територіальний, тобто локальний, ринок праці — це ринок праці якоїсь невеликої місцевості: міста, району, селища місцевого типу. Локальний ринок праці сам по собі є системою і водночас входить елементом у систему більш високого рівня — регіональний ринок праці. Регіональний ринок праці є одним з елементів національного ринку праці, тобто є складовою українського ринку праці, який, у свою чергу, як один з елементів входить у міжнародний ринок праці [10].

Свої функції держава виконує через інфраструктуру ринку праці, де головним інституціональним елементом є Державна служба зайнятості. Рівень розвитку інфраструктури ринку праці є найважливішим критерієм для характеристики його якості. Інфраструктуру ринку праці

можна визначити як його складову, що включає у себе державні установи, недержавні структури сприяння зайнятості (кадрові, рекрутингові агентства), кадрові служби підприємств і фірм, громадські організації і фонди, а також нормативно-правове, інформаційне, організаційне, фінансове і науково-методичне забезпечення, що сприяють найбільш ефективній взаємодії попиту та пропозиції робочої сили [11].

В інфраструктурі ринку праці можна виокремити такі елементи:

- комплекс регулювання та гарантування зайнятості: закони та нормативні акти, що реально забезпечують громадські права у сфері трудової зайнятості;
- комплекс регулювання заробітної плати (закони, угоди, договори, арбітраж);
- комплекс регулювання компенсацій у зв'язку із втратою або зміною роботи, а також при перепідготовці (закони та нормативні акти, що регулюють компенсації при звільненні з роботи, допомогу по безробіттю, допомогу на утриманців безробітного, підйомні при переїзді на нове місце роботи, стипендію при перенавчанні тощо);
- пенсійна система;
- комплекс регулювання умов праці (закони та нормативні акти, що регулюють використання праці різних категорій працівників і в несприятливих для здоров'я людини умовах);
- служби зайнятості та працевлаштування: державна служба зайнятості та її регіональні підрозділи, недержавні посередники між роботодавцями та працівниками на ринку праці (біржі праці, агенції по добору персоналу, агенції з працевлаштування, організації, що надають послуги з профорієнтації, консалтингу персоналу, лізингу персоналу тощо);
- система професійної підготовки та перенавчання;
- об'єднання працівників для захисту їхніх інтересів (профспілки);
- об'єднання роботодавців для забезпечення власних інтересів;
- кадрові служби підприємств і фірм, громадські організації і фонди сприяння зайнятості.

В сучасних умовах ринок праці в Україні зберігає окремі елементи минулої системи державного управління, здебільшого це державні гарантії зайнятості населення, централізоване ре-

гулювання оплати праці (мінімальної заробітної плати, ставок і окладів у бюджетній сфері). У міру просування до цивілізованого ринку праці складаються сприятливі умови для його функціонування на основі природних механізмів регулювання в поєднанні з державним впливом. Основна частина економічних важелів регулювання ринку праці набирає форму непрямого впливу на процеси переміщення робочої сили, а управління зайнятістю здобуває риси цілеспрямованого надання державних гарантій безробітним і підтримки робочих місць. Одночасно при цьому відбуваються процеси децентралізації регулювання соціально-трудова відносин і деконцентрації коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, зумовлені регіоналізацією ринків праці [12].

Таким чином, ринковий механізм являє собою єдність двох складових: стихійних регуляторів попиту і пропозиції робочої сили та регулюючого впливу держави на ці процеси. Таке поєднання регулюючих і саморегулюючих функцій надає можливість здійснювати державний вплив на зайнятість населення через певні інститути і правові методи регулювання.



Література

1. Амосов О. Ю. Суперечності в реалізації політики зайнятості населення та проблеми інтеграції України у міжнародне співтовариство // Актуальні проблеми державного управління: Наук. зб. (Харків). — 2001. — №1(9). — 188 с.
2. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2002. — 313 с.
3. Бондаренко О. Г. Моніторинг ринку праці при трансформації ринкової економіки // Управління розвитком: Зб. наук. ст. (Харків). — 2003. — Вип. 2. — С. 134–135.
4. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки. — К.: Знання, 2004. — 213 с.
5. Дмитренко Г. А., Шарпатово Е. А., Максименко Т. М. Мотивация и оценка персонала. — К.: МАУП, 2002. — 248 с.
6. Долишний М. И., Беленький П. Е., Цапенко Б. В. Социально-экономические проблемы качества продукции и труда. — К.: Наук. думка, 1997. — 188 с.
7. Жовнір Н. М. Управління мотивацією праці в структурі організаційної культури регіону // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2004. — Т. 3, № 192. — С. 931–935.
8. Игошин М. М. Украинский рынок труда и система занятости населения // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины. — Алушта, 2004. — С. 91–92.
9. Кинько Е. Н. Институт социального партнерства как фактор формирования новых социально-трудовых отно-

шений в условиях рыночной трансформации экономики // Экономика: проблемы теории та практики. — 2004. — Т. 3, № 191. — С. 641–648.

10. Кулаков В. Рынок рабочей силы: основа теории функционирования и прогнозирования // Экономист. — 1992. — № 6. — С. 50–56.

11. Мазурок П. П. Інституційне забезпечення інфраструктури ринку праці в Україні // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2004. — Т. 5, № 197. — С. 1079–1095.

12. Петрова Т. Державна політика зайнятості населення: проблеми та напрями актуалізації // Україна: аспекти праці. — 2005. — № 5. — С. 3–12.

13. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. — М., 2003. — 605 с.

14. Соціально-трудоий потенціал: теорія і практика: У 2 ч. / М. І. Долішній, С. М. Злупко, С. І. Бандур та ін.; За ред. М. І. Долішнього, С. М. Злупко. — К.: Наук. думка, 1994. — Ч. 1. — 264 с.; Ч. 2. — 210 с.

З метою вдосконалення ринку праці необхідно створювати умови для його функціонування на основі природних механізмів регулювання в об'єднанні з державними.

С целью совершенствования рынка труда необходимо создавать условия для его функционирования на основе естественных механизмов регулирования в объединении с государственными.

For labour market perfection it is necessary to create conditions for its functioning on the basis of natural mechanisms of regulation in association with the state mechanisms.

Надійшла 21 вересня 2009 р.

В. В. НЕЛЬГА*Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 114–119

Рассматриваются вопросы формирования экономической эффективности.

По всем направлениям формирования экономической эффективности в области использования рабочей силы, средств и предметов труда, средств обращения действуют факторы интенсификации, т. е. такие движущие силы, которые определяют уровень и динамику экономической эффективности, служат их непосредственной причиной. К наиболее действенным факторам экономической эффективности обычно относят научно-технический прогресс, организацию производства, хозяйственное управление, внешнеэкономические факторы.

Эти факторы не только формируют параметры эффективности, но и тесно взаимодействуют между собой, усиливая или ослабляя взаимный «потенциал влияния». Так, важнейшими предпосылками научно-технического прогресса (НТП) являются организация производства (в частности, сложившиеся отраслевые и территориальные пропорции народного хозяйства) и хозяйственное управление (например, экономическое стимулирование, законодательное регулирование НТП). В свою очередь, научно-технический прогресс подводит современную материальную базу под организацию и технологию управления, открывая невиданные ранее возможности сбора, обработки информации, быстроты расчетов и расширения горизонтов экономического анализа. Внешнеэкономический фактор, с одной стороны, содействует ускорению НТП (импорт новой техники, иностранные инвестиции в основные фонды), с другой — зависит от хозяйственного управления, прежде всего от внешнеэкономической политики государства (содействие экспорту, про-

тектионизм по отношению к отечественным товаропроизводителям и т.п.).

В условиях научно-технической революции, развернувшейся в мировом хозяйстве, усилилось положительное воздействие развития науки, техники и технологий на все направления эффективности. С другой стороны, сбои в научно-технической сфере стали причиной падения фондоотдачи и производительности труда в ряде отраслей экономики нашей страны [6; 8; 9].

Научно-технический прогресс представляет собой непрерывное, взаимообогащающее развитие науки и техники, проявляющееся в совершенствовании предметов и средств труда, технологий, создании новых видов машин, материалов, энергии и применении их в сочетании с передовыми методами организации труда и производства в целях повышения его эффективности [10, 5]. Ориентация НТП на эффективность является, по мнению автора, ключевой в понимании научно-технического прогресса как экономической категории. Недооценка этого обстоятельства в условиях административно-командной системы, перенос акцента в определении назначения и сущности НТП с «эффективности» на «новизну» (НТП — это, якобы, новое в технике — и всё) как раз и послужило одной из причин, из-за которой в 60–90-е годы внедрение новой техники в производство стало причиной падения фондоотдачи, так как рост цен на новые машины по сравнению с заменяемыми был значительно больше роста их технических параметров.

С точки зрения исследования воздействия научно-технического прогресса на экономическую

эффективность важно рассмотреть основные направления его осуществления. Единый целенаправленный на эффективность процесс развития науки и техники охватывает обособившиеся, хотя и тесно связанные между собой, направления: повышение технического уровня производства, обновление выпускаемой продукции и повышение ее качества, осуществление научных исследований и разработок.

Технический уровень производства — сложная комплексная характеристика экономического объекта (предприятия, отрасли, национального хозяйства в целом), которая отражает состояние его производственно-технической базы — парка машин и оборудования, технологических процессов, организации производства.

Повышение технического уровня производства обычно означает на практике расширение замещения ручного труда машинным; замену устаревшей техники новой, более производительной и экономичной; совершенствование технологии производства, внедрение прогрессивных технологических процессов; обновление применяемых материалов, замену их на более качественные и экономичные; улучшение форм организации производства и труда.

Экономическая целесообразность мероприятий по повышению технического уровня производства определяется их влиянием на затраты на продукцию и рентабельность производства. При внедрении новой машины, например, отношение получаемой благодаря ее использованию экономии (прироста прибыли) к затратам на ее приобретение и установку должно быть не ниже достигнутой на предприятии рентабельности производства (отношение прибыли к производственным фондам); среднегодовая экономия текущих производственных затрат, достигаемая благодаря внедрению новой машины (экономия зарплаты, эксплуатационных расходов и др.), должна быть больше, чем годовые амортизационные отчисления с ее стоимости. При этом следует принимать в расчет воздействие на обобщающие, а не только на частные показатели экономической эффективности, ибо учет только частных эффектов может исказить итоговое заключение о целесообразности ее внедрения. Так, внедрение чрезмерно дорогих роботов может быть оправданным с точки зрения производительности труда, если экономится, например, годовой фонд заработной платы двух высвобожденных рабочих, но крайне невыгодным с точки зрения фондоотдачи, так как цена робота может значительно

превышать годовой фонд зарплаты двадцати рабочих. И только обобщающий показатель рентабельности производства интегрирует все возможные последствия от внедрения новой техники — и положительные, и отрицательные.

Второе направление научно-технического прогресса в сфере материального производства — повышение технико-экономического уровня выпускаемой продукции — осуществляется путем улучшения ее качества (надежность, долговечность, дизайн, доля полезного вещества в руде, теплотворная способность добываемого топливно-энергетического ресурса, уменьшение “загрязненности” добываемого сырья и т. п.), прекращения изготовления устаревшей продукции, обновления выпускаемых моделей, производства принципиально новой продукции [7].

Качественное обновление выпускаемой продукции имеет смысл для предприятия-изготовителя лишь в том случае, если понесенные при этом затраты должным образом восполняются из обусловленного ими прироста прибыли (надбавки к цене за качество, более высокой цены на новую продукцию и т. д.).

Эффективность мероприятия по обновлению выпуска продукции измеряется показателем окупаемости затрат (затраты на обновление, рост качества к годовому приросту прибыли от реализации мероприятия), а также показателем чистого приведенного дохода (разница между затратами и доходами мероприятия с учетом дисконтирования). Если речь идет о выпуске новой техники, т. е. продукции производственно-технического назначения, то определяется также эффективность ее применения у предприятия-потребителя.

Едва ли не наиболее примечательной особенностью современной научно-технической революции является коренное изменение роли науки в развитии производства, ее превращение из накопителя знаний в непосредственную производительную силу. Научно-технический прогресс в отраслях материальной сферы все чаще осуществляется по следующей схеме последовательных этапов: теоретические (фундаментальные) исследования — прикладные научно-исследовательские работы (НИР) — опытно-конструкторские разработки — освоение производства новой техники — внедрение результатов НИР и новой техники в производство. При этом не обязательно, чтобы все эти этапы были представлены в рамках одного предприятия или даже отрасли, равно как и не все научные исследования (особенно фунда-

ментальные) должны сразу же заканчиваться прикладным эффектом, внедрением в производство.

Действенным фактором повышения экономической эффективности является совершенствование организации производства, особенно на отраслевом уровне.

Экономика страны представляет собой единство обладающих определенной автономией, но находящихся в тесной взаимозависимости составляющих ее элементов, частей. Их общественная комбинация, способ внутреннего упорядочения, характер строения и взаимодействия обобщенно называют организацией производства. Отношения между людьми, возникающие в процессе организации производства, выступают как “организационно-экономические”, непосредственно характеризуют состояние производства как такового, независимо от его социально-экономической формы (системы производственных отношений, хозяйственного механизма), они отражают особенности определенного этапа развития и сочетания рабочей силы, средств и предметов труда [13, 44].

Категория организации производства применима к любому экономическому объекту — предприятию, отрасли, региону, национальному хозяйству в целом.

Организация производства охватывает такие формы разделения труда, как отраслевая и региональная дифференциация национального хозяйства, концентрация и специализация производства, кооперирование и объединение предприятий, комбинирование и диверсификация производства и др.

Организация производства и все ее формы опосредованно связаны с экономической эффективностью, содействуя или препятствуя внедрению новой техники, интенсификации труда, снабженческо-сбытовой деятельности, финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, действенности механизма управления.

По некоторым направлениям повышения эффективности, особенно в деле повышения производительности труда, решающая роль принадлежит фактору специализации производства. Базируясь на углублении разделения труда, специализация производства представляет собой процесс сосредоточения выпуска однотипных изделий или выполнение определенных сходных технологических операций в рамках отдельных отраслей, регионов, предприятий, цехов, промыслов, участков или рабочих мест.

Специализация может осуществляться как по отраслевому признаку — в рамках отраслевых министерств и их подразделений (производство станков, подшипников, электромоторов, добыча нефти, газа и т. д.), так и по территориальному признаку — в пределах определенных регионов (централизованное производство изделий межотраслевого применения, формирование производственной, социальной и рыночной инфраструктуры).

В процессе специализации производства создаются благоприятные условия для повышения эффективности производства, в том числе за счет широкого внедрения специализированного высокопроизводительного оборудования, автоматизации производства, применения передовых технологий, перехода к массовому и крупносерийному производству, сокращения потерь рабочего времени на переналадку оборудования, ускорения оборачиваемости средств в незавершенном производстве в результате сокращения продолжительности производственного цикла и др.

Во взаимосвязи со специализацией развивается также такая форма организации производства, как кооперирование предприятий, т. е. их участие в совместном изготовлении определенной продукции. В отличие от материально-технического снабжения кооперирование предприятий характеризуется относительной устойчивостью и постоянством связей, строгим соблюдением предварительно обусловленных технических требований к поставкам.

Влияние развития отраслевого кооперирования на эффективность производства обусловлено уменьшением величины производственных запасов в результате повышения устойчивости и надежности поставок, а при территориальном кооперировании производства — сокращением транспортных расходов и потерь при транспортировке грузов, увеличением загрузки мощностей, простаивающих из-за отсутствия отраслевых заказов, и др.

Переход к рыночным отношениям вызвал к жизни такую сравнительно новую для нашей экономики организационную форму, как диверсификация производства, которая означает процесс разнообразия выпускаемой предприятием продукции. В нефтегазодобывающей промышленности это обычно осуществляется в результате более глубокой переработки добываемых сырой нефти и природного газа. Диверсификация может вести предприятие к изготовлению принципиально для него новых, не отвечающих его тра-

диционному профилю изделий. Осваивая эту организационную форму, предприятие стремится обезопасить себя от резких колебаний рыночной конъюнктуры, которая может на каком-то этапе отвергнуть традиционно выпускаемую продукцию, потеря доходов от которой и должна быть смягчена получением доходов от вновь освоенной продукции.

При этом потеря эффекта от деспециализации производства, произошедшая в результате диверсификации выпуска, служит своего рода “платой за выживание”: лучше потерять часть на деспециализации, чем все в результате рыночных потрясений. Потери от деспециализации могут быть уменьшены за счет наращивания объема, массовости и культуры производства новой продукции, создания тем самым многопрофильного производства, достаточно эффективного во всех своих компонентах. Пожалуй, наиболее значительным фактором формирования экономической эффективности производства и хозяйствования является управление национальным хозяйством и его составляющими [1–5].

Рассмотрение условий и возможностей активизации управления в трансформационной экономике применительно к эффективности функционирования нефтегазодобывающей промышленности вытекает из главной цели и основных задач настоящего исследования.

Адекватные сложившейся хозяйственной ситуации, научно обоснованные, последовательно и четко реализуемые управленческие решения — залог положительных сдвигов в экономике; наоборот, ошибки и недостатки механизма управления могут привести к потерям в производстве, к снижению его эффективности.

Объективная необходимость управления обусловлена общественным характером процесса труда, потребностями соединения отдельных звеньев производства в единое целое в масштабах национального хозяйства, отраслей, регионов, предприятий.

Хозяйственное управление — весьма динамичная система, чутко реагирующая на изменения, происходящие в производительных силах и социально-экономических отношениях. Оно служит своего рода соединительным мостиком между ними и восстанавливает постоянно нарушаемое соответствие их друг другу. Большим и стремительным изменениям подвергаются практически все элементы системы управления в нашей стране в процессе перехода к рынку и в обстановке ликвидации последствий экономического кризиса,

включая субъект, объект, предмет управления, хозяйственный механизм в целом (целевая направленность, функции, принципы, методы управления и др.).

Демонтаж административно-командной системы и рыночная трансформация экономики существенно изменили облик всей системы хозяйственного управления. В частности, упразднены такие “столпы” планового централизма, такие субъекты государственного управления экономикой, как госплан, главснабы и главсбыты. Возникли независимые аналитические и аудиторские центры, административные и общественные центры предпринимательства, коммерческие и снабженческо-сбытовые организации. Появились практически новые объекты управления — частные фирмы и акционерные общества, предприятия муниципальной собственности, элементы рыночной инфраструктуры (инвестиционные фонды, фондовые, материальные и валютные биржи); значительно уменьшились количество и масштабы отраслей промышленности, находящихся в ведении отраслевых министерств. Сильно эволюционизировал и предмет управления: в условиях кризиса и инфляции изменилась плановая линия управления, из всего набора планов различной продолжительности по существу остались (да и то лишившись своего “предсказательного потенциала”) лишь планы на месяц, квартал и год; планирование реализации уже не базируется на планах “сверху” и фондированном распределении ресурсов; на народнохозяйственном и региональном уровнях стали составляться не директивные, а так называемые индикативные планы.

Решающей целевой установкой для предприятия уже перестало быть выполнение директивного плана любой ценой, приоритетной стала цель повышения рентабельности производства и хозяйствования и переход к экономическому росту. Отошли в небытие такие, казалось, незыблемые принципы управления, как партийность хозяйственного руководства, демократический централизм с его акцентом на приоритете централизма, усилилась значимость такого рыночного принципа, как необходимость сочетания экономических интересов всех субъектов хозяйствования, а также принципа согласования отраслевого и регионального подходов к управлению. Деформировалась и система функций управления: у плановых отделов предприятий и отраслей сузилась задача “разверстки” спущенного “сверху” плана между подведомственными структурами;

появились новые функции (маркетинговых исследований, распределения дивидендов между акционерами). В области методов управления осуществляется (во всяком случае, объявлен) переход от преимущественно административных методов к преимущественно экономическим методам управления.

Рассмотрены, конечно, далеко не все изменения, произошедшие в управлении национальным хозяйством в последние годы. Рыночная трансформация системы хозяйственного управления, всех ее элементов должна быть продолжена, при этом осуществляться комплексно, в рамках общей стратегии экономического развития страны, на базе концепции социально-экономической политики государства. Без этого переход к рыночной экономике чрезмерно затянется и неизбежно будет сопряжен с большими материальными и финансовыми потерями. Предпринята попытка методологического обоснования рыночной трансформации системы управления нефтегазодобывающим комплексом Украины с целью повышения его экономической эффективности.

Один из базовых признаков рыночной экономики — открытость национального хозяйства для международного сотрудничества, его превращение в органическую часть мирового хозяйства. Поэтому в процессе развития рыночных отношений в нашей стране и преодоления государственной политики “закрытых дверей” возрастает роль внешнеэкономических факторов эффективности общественного производства.

К числу наиболее действенных относятся экспортно-импортная деятельность; международная кооперация производства и организация совместных предприятий с зарубежными партнерами; иностранное инвестирование в экономику страны; создание в связи с этим благоприятного “инвестиционного климата” на всех уровнях управленческой иерархии — национальном, отраслевом, региональном, на уровне отдельно взятого предприятия.

Рассмотрим эти факторы несколько подробнее.

Так, производство продукции на экспорт с точки зрения перспектив экономической эффективности важно тем, что оно расширяет сбыт продукции за пределы национального рынка и тем самым помогает предприятиям и отраслям разрешить исключительно злободневную проблему реализации и получения конвертируемой валюты. К тому же экспортные сделки нередко более прибыльны, чем на отечественном рынке.

Этим, в частности, вызвана обязательная уплата в госбюджет предприятиями, экспортирующими природный газ и его производные, специальной вывозной пошлины с учетом объема продажи. Хотя хорошо известны и противоположные примеры, когда из-за необоснованных изъятий в пользу бюджета валютных ресурсов предприятий последним было невыгодно, а иногда даже убыточно производство экспортной продукции.

Тем не менее, сама возможность выхода на мировой рынок сбыта может стать для предприятия (отрасли) мощным стимулом повышения технического уровня производства в целях выведения выпускаемой продукции на мировой уровень качества.

Развитие импортных операций может отражаться на эффективности отечественного производства двояко. Во-первых, импорт используется как источник снабжения отечественных предприятий недостающими средствами производства (оборудованием, материалами, топливом и т. д.), особенно товарами так называемого “критического импорта”, а также более качественными и более дешевыми изделиями. Это особенно важно в современных условиях, когда с распадом Советского Союза были потеряны многие традиционные источники материально-технического обеспечения. Во-вторых, ввоз продукции в страну из-за рубежа может оказать и тормозящее, даже парализующее воздействие на рынок отечественных товаров, подвергшийся экспансии иностранных товаропроизводителей с использованием более профессиональной и не всегда достоверной рекламы, лоббирования недобросовестных чиновников и т. д. Думается, что для разрешения этой непростой проблемы необходимо сочетание мер взвешенной и последовательной протекционистской политики государства и активной деятельности предприятий и отраслей по повышению конкурентоспособности своей продукции.

Экспортно-импортные операции облегчаются и становятся более значимыми при создании устойчивых производственных структур, содействующих международному сотрудничеству, таких как совместные предприятия (СП), финансово-производственные группы. Создание СП интересно для нашей страны не только тем, что эта организационная форма содействует привлечению иностранного капитала, но и тем, что оно обычно означает появление предприятий, оснащенных передовой техникой и прогрессивной технологией, выпускающих высококачественную

продукцию, имеющих гарантированные рынки сбыта за рубежом, находящихся на высоком уровне эффективности хозяйствования.

Важным фактором выхода экономики страны из кризиса, восстановления рентабельности производства во многих отраслях могло бы стать привлечение иностранных инвестиций. При значительной нехватке внутренних источников капиталовложений привлечение иностранных инвестиций для реструктуризации и технического обновления предприятий крайне желательно, а нередко является практически единственным шансом “оживить” погибающее в условиях экономического кризиса предприятие, помочь перестроить его маркетинговую стратегию, наладить выпуск конкурентоспособной продукции.

Таким образом, Украина располагает, казалось бы, достаточно благоприятными условиями для иностранного инвестирования: наличие квалифицированной и дешевой по европейским меркам рабочей силы, богатых и недорогих в эксплуатации природных ресурсов, большого внутреннего рынка, развитой научно-технической инфраструктуры, выгодного географического положения и др. Однако масштабы иностранного инвестирования в экономику Украины крайне недостаточны: общий объем прямых инвестиций в Украину к концу 2006 г. составил всего 6,8 млрд дол., а в 2008 г. — 21,2 млрд дол. [14, 282], что в несколько раз меньше в сравнении с некоторыми странами Восточной Европы и намного отстает от потребностей в иностранных инвестициях, которые оцениваются специалистами в 40–50 млрд дол. [11, 159].



Литература

1. Абалкин Л. И. Роль государства в регулировании рыночной экономики // Вопр. экономики. — 1997. — № 6. — С. 4–12.
2. Акофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 342 с.
3. Акульшин О. І., Акульшин О. О., Кучеровський В. М. Російсько-український термінологічний словник з нафтопромислової справи. — Івано-Франківськ: ЕКОР, 1998. — 316 с.
4. Албегова И. М., Ельцов Р. Г., Холопов А. В. Государственная экономическая политика / Под. ред. А. В. Сидоровича. — М.: Дело и Сервис, 1998. — 320 с.
5. Алымов А. Н., Заставный Ф. Д., Прейгер Д. Г. Сбалансированность народнохозяйственного развития (региональные и отраслевые проблемы). — К.: Наук. думка, 1986. — 221 с.
6. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст. — 2005. — № 4. — С. 28–37.
7. Босчаева З. Н. Управление экономическим ростом. — М.: Экономика, 2004. — 316 с.
8. Галуза С. Г. Производственные фонды и освоение капитальных вложений в машиностроении. — К.: Техніка, 1971. — 184 с.
9. Галуза С. Г. Управление научно-техническим прогрессом. — К.: Техніка, 1977. — 185 с.
10. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 326 с.
11. Гурова К. Д. Экономическая реформа (некоторые аспекты реализации). — Х.: Фолио, 2000. — 388 с.
12. Маркс К. Капитал // Соч. К. Маркса и Ф. Энгельса. — Т. 23. — М.: Госполитиздат, 1960. — 908 с.
13. Политическая экономия: Учеб. пособие для высш. учеб. завед. — М.: Политиздат, 1988. — 756 с.
14. Статистичний щорічник України за 2004 рік. — К.: Консультант, 2005. — 592 с.

Адекватное и научно обоснованное управление способствует эффективности функционирования трансформационной экономики.

Адекватне й науково обґрунтоване управління сприяє ефективності функціонування трансформаційної економіки.

The adequate and scientifically proved management promotes to efficiency of functioning of transitive economy.

Получена 5 сентября 2009 г.

**ВЛИЯНИЕ РАЗЛИЧИЯ КУЛЬТУР НА ВЕДЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 120–122

Любая компания, которая стремится к развитию, планирует выйти на зарубежный рынок. Но компании часто не учитывают особенности культуры данной страны, поэтому непродуманная экспансия может не только привести к краху очередного экономического проекта, но и поставить под угрозу прибыльность бизнеса в целом.

Культура оказывает всепроникающее воздействие на деятельность организации. Корпоративная культура — популярная сегодня и актуальная тема. Целенаправленное формирование организационной культуры может позволить:

- эффективно использовать человеческие ресурсы компании для реализации ее стратегии;
- повысить уровень управляемости компанией;
- усилить сплоченность команды;
- использовать ее как стратегический мотивирующий фактор, направляющий сотрудников на достижение целей компании.

О корпоративной культуре предприятий написано и сказано многое. Мы хотим рассмотреть этот вопрос в том аспекте, которому сегодня уделяют мало внимания, хотя он достаточно серьезный. Когда руководители принимают решение выводить компанию на глобальный рынок, они зачастую совершают массу ошибок. Наиболее распространенная из них — когда топ-менеджеры предполагают, что их товар или услуга может с легкостью вписаться в культуру любой страны.

На Западе существует огромное количество литературы и различного рода советов в форме справочников по межкультурному поведению. В странах СНГ до сих пор очень мало работ по рассматриваемой проблематике. Можно указать только на переведенную с английского языка книгу по кросскультурному менеджменту Ричарда Льюиса (Richard D. Lewis) и единственное учебное пособие С. П. Мясоедова [3; 4].

Для налаживания полноценного сотрудничества между различными странами наряду с экономическими и хозяйственными отношениями большое значение имеют культурные связи. Современная эпоха отличается постоянным ростом мирового хозяйства и наращиванием доли экспорта. Эта тенденция проявляется в создании новых компаний, сфера деятельности которых зачастую распространяется в нескольких странах. С возрастанием интернационализации экономической жизни возникает потребность в сотрудниках, способных эффективно работать за пределами своей страны. Эта потребность не в последнюю очередь объясняется также продолжающейся глобализацией, проявляющейся в дальнейшем расширении состава стран — участниц ВТО, появлении новых развивающихся рынков, широком распространении информационных технологий, продолжающемся процессе слияния, поглощения и создания новых фирм. Следовательно, наше время является эпохой глобальных изменений в экономике, что приводит к дальнейшему усложнению связей на международном рынке труда.

Имея в виду эту тенденцию экономического развития, некоторые исследователи делают вывод о постоянном сближении культур, способствующем значительному упрощению международных контактов. Они указывают на одинаковые пристрастия потребителей Европы, Японии, США или Африки, которые потребляют сходные продукты, пьют “Кока-колу”, носят джинсы и увлекаются одними и теми же музыкальными группами.

Следуя такой логике, делается вывод о том, что мир ощутимо становится “меньше”, и если компания выходит на зарубежный рынок, ей не надо учитывать культурные различия между странами и достаточно той корпоративной культуры, которая существует в данной компании. Однако это неправильно. Несмотря на глобализацию мирового рынка, мир характеризуется культурным разнообразием, глубокими различиями, а также нетерпимостью и отсутствием толерантности, подтверждением чему являются не только этнические конфликты, но и те проблемы, с которыми сталкиваются фирмы, ведущие внешнеторговую деятельность или же имеющие заграничные филиалы.

В своей известной книге “Столкновение цивилизаций” Самуэл Хантингтон излагает новую формулу мирового порядка в XXI в.: “После окончания конфронтации между Востоком и Западом мировая политика будет определяться не идеологическими и экономическими разногласиями, а конфликтами между большими культурными кругами” [5, 19]. Исследователь говорит о формировании нового мироустройства, основывающегося на культурных ценностях, совершенно не обязательно западного образца, которым он отказывает в универсальности: “Выживание Запада зависит от того, ... смогут ли люди Запада осознать, что их культура неповторима, но не универсальна. Всемирную борьбу культур можно избежать, если сильные мира сего будут акцептировать и поддерживать политику, принимающую во внимание различные культурные ценности” [5, 20].

Например, компания Макдоналдс вошла в рынок Индии и пыталась продавать говяжьи гамбургеры, не учитывая, что для основной части населения корова является священным животным, а потому компания потерпела крах.

Похожую ошибку допустили и такие гиганты, как Dell и Wal-Mart. Они неверно оценили то, как будут вести себя китайские покупатели. Бизнес-модель компании Dell основывается на прямых телефонных и онлайн-продажах, а не на продаже через классические розничные магазины. Естественно, что это подразумевает наличие у потенциального клиента доступа к Интернету и кредитной карточки — все это необходимо ему, чтобы сделать заказ. Многие китайские покупатели не имели доступа к Интернету, не имели кредитных карточек, кроме того, не доверяли продукту, который продавался посредством телефонов и онлайн-продаж. В итоге Dell пришлось инвестировать дополнительные средства в созда-

ние в универмагах “киосков” для продажи своих компьютеров. А компания Wal-Mart была вынуждена полностью изменить ассортимент предлагаемых покупателям продуктов, чтобы он соответствовал требованиям китайского рынка. Обеим этим организациям пришлось менять свою стратегию уже в ходе экспансии. Если бы они уделяли больше внимания различию культур при входе на зарубежный рынок, то избежали бы многих проблем [2, 27].

Приведем еще пример из опыта компании “Макдоналдс”. Широкая (“американская”) улыбка — составная часть деловой культуры компании “Макдоналдс”. В глазах потребителей всего мира она стала неотъемлемой частью самого продукта и торгового знака компании. В 1990 г. компания “Макдоналдс” открыла свой первый ресторан “фаст-фуд” в Москве. Начиная деятельность на российском рынке, руководство компании организовало специальные тренинги с нанимаемыми на работу служащими. Был установлен строгий контроль качества продуктов и услуг. Кроме того, российских продавцов компании специально тренировали радостно улыбаться посетителям в момент получения от них заказа. Однако вскоре руководство компании заметило, что дела с улыбкой обстоят не вполне благополучно: то широкая улыбка продавца выглядела несколько фальшивой, то покупателей смущало, что им “слишком радостно улыбаются”.

Руководство компании инициировало исследование особенностей невербальных коммуникаций в России и вскоре обнаружило кросскультурные корни происходящего: в отличие от США в российской деловой культуре не принято широко улыбаться незнакомым людям. О такой улыбке обычно говорят: “А что это он улыбается, как дурак?” Внимание и доброжелательность по отношению к посетителю традиционно выражаются иными невербальными знаками: разворотом к посетителю, наклоном головы, приветливым выражением лица, контактом глазами. При этом использование улыбки вполне возможно, но улыбки неширокой, легкой, одними уголками рта.

Например, в Азербайджане “Макдоналдс” решил не придерживаться собственного корпоративного стандарта, поскольку в этой стране широкая улыбка женщины незнакомому человеку означает легкость в ее поведении, а улыбка мужчины — отсутствие разума, серьезности, даже насмешку над собеседником.

Эти примеры говорят лишь о необходимости учета особенностей национальных культур при

ведении внешнеэкономической деятельности, поскольку корпоративная культура, сформировавшаяся в США, может не совпадать с национальными особенностями других стран.

Антропологи Клухон и Штротбек различают пять проблем и обосновывают гипотезу о том, что все общества имеют представление о возможностях их решения, однако им приписываются различные значения. В каждой культуре ставятся и решаются вопросы, соответствующие следующим основным аспектам человеческой жизни [6, 7]:

- каковы отношения индивида к другим людям? (ориентация на отношения);
- с каким представлением времени рассматривается человеческая жизнь? (временная ориентация);
- каковы отношения человека к работе? (ориентация на деятельность);
- каково отношение человека к природе? (отношение между человеком и природой);
- каковы свойства самого человека? (человеческая ориентация).

Приведенный подход представляет собой только один из возможных вариантов анализа культурных различий. Можно отличать одну культуру от другой с помощью специфических решений, которые находят в каждой проблемной области. Решения зависят от того, как человек относится к жизни вообще, а также ко времени и природе в частности.

Национальные культуры различаются по очень многим параметрам, поэтому компаниям, работающим на международном рынке, и путешествующим по всему миру деловым людям трудно предугадать, что их ожидает в новой стране, и соответствующим образом заранее подготовиться.

Культурные различия распространяются практически на все сферы жизни, поэтому существует большое количество зарубежной литературы, посвященной этому вопросу. Приведем лишь наиболее существенные культурные различия:

- язык;
- невербальное поведение;
- восприятие информации;

- время;
- пространство;
- деятельная ориентация;
- положение индивида;
- принадлежность к группе;
- значение компетенции/опыта;
- значимость возрастных групп;
- значимость статуса;
- значимость природного статуса;
- важность мотивации;
- конкурентное поведение;
- структура потребности;
- готовность к риску;
- доверие;
- фатализм;
- распределение ролей;
- отношение к власти;
- иерархическое поведение.

Таким образом, компании, которые выходят на зарубежный рынок, должны построить совершенно новую корпоративную культуру через призму культуры данной страны. То, что нравится нам, не означает, что это же должно нравиться и другим, вне зависимости от вида бизнеса, который мы хотим вести за рубежом. Рекламный слоган IBM очень четко описывает данную идею: “Стать глобальным, оставаясь локальным”.



Литература

1. Кузнецова С. Кросскультурный капитал компании // Управление персоналом. — 2009. — № 1. — С. 26–30.
2. Кузнецова Т. Пошаговый подход // Управление компанией. — 2008. — № 3. — С. 24–29.
3. Льюис Р. Д. Деловые культуры в международном бизнесе. От столкновения к взаимопониманию: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 440 с.
4. Мясоедов С. П. Основы кросскультурного менеджмента. Как вести бизнес с представителями других стран и культур. — М.: Дело, 2003. — 256 с.
5. Huntington S. P. The Clash of Civilizations. — Simon & Schuster, 1998. — 368 p.
6. Kluckhohn, Strodtbeck. Variation in Value Orientations. — Evanston, IL Row, Peterson, 1961. — 437 p.

Компании при выходе на зарубежный рынок должны построить совершенно новую корпоративную культуру через призму культуры данной страны.

Компанії, що виходять на закордонний ринок, повинні побудувати зовсім нову корпоративну культуру через призму культури даної країни.

To my mind if the company wants to exit on the new territorial markets, the top-managers must build new corporate culture through the culture of the country.

Получена 17 сентября 2009 г.

СТАНОВЛЕННЯ, РОЗВИТОК І СЕГМЕНТИ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 123–131

Аналізуються основні етапи розвитку інституту іпотеки в Україні, основні функції й компоненти сучасної іпотечної системи.

Слово “іпотека” виникло ще за часів Стародавньої Греції, в Європі воно з’явилося у XIV ст., а перші іпотечні банки виникли в Німеччині наприкінці XVIII ст. і найбільше поширилися у першій половині XX ст. Давнє історичне коріння має іпотека на польських землях. У новій країні, створеній після Віденського конгресу, у 1808 р. застосовано Кодекс Наполеона, який містив главу про іпотеку [1, 107]. Цілу систему іпотечних банків було створено в Російській імперії, у тому числі в Україні. Провідну роль в ній відігравали Державний дворянський земельний банк і Селянський поземельний банк. Окрім них до складу установ іпотечного кредиту входили 8 місцевих дворянських і 10 акціонерних земельних банків, які надавали довготермінові кредити під заставу землі та маєтків, а також 36 губернських і міських кредитних товариств, які надавали кредити під заставу землі і міської нерухомості [2]. Після революції 1917 р. ці банки були закриті.

Іпотека завжди була в полі зору наукової думки і вимагала постійного свого вдосконалення відповідно до умов і факторів, що визначали економічний розвиток. К. Победоносцев ще понад 100 років тому писав: “Іпотека вимагає більш розвинутої юридичної свідомості, відповідає вищому розвитку економічного побуту. В ній суспільство отримує краще, досконаліше знаряддя кредиту, але і в обігу з цим знаряддям вимагається більше мистецтва, обережності, розбірності, технічної влучності способів” [3, 198]. Дійсно, розвиток економіки впродовж усього XX ст. засвідчив, що господарський обіг, пов’язаний з іпотечними відносинами, постійно ускладнювався як через виникнення нових об’єктів іпотеки і загального

приросту кількості предметів іпотеки, так і через появу нових економічних конструкцій, елементом яких є іпотека, що ще більше підвищує вимоги до юридичного її забезпечення [3, 80].

Особливо це стосується розвитку економіки в умовах, коли в якійсь частині зміна економічної моделі розвитку вже відбулася і відбуватиметься надалі, в якій ринкові важелі впливу на економічні стосунки вже по суті стали домінуючими, але при цьому інституційні стосунки ще не набули необхідного ступеня. Це має пряме відношення і до проблеми застосування інституту іпотеки, який не лише не втратив актуальності, а набуває статусу одного із ефективних та дійових способів перетворення землі та нерухомого майна у джерело залучення інвестицій та примноження власності. Саме тому з метою повного розкриття поняття та змісту іпотеки доцільно повернутися до вихідних понять змісту застави та власне її змістовного розкриття значення, оскільки, незважаючи на її глибоку історію, поняття застави в літературі має різні трактування, що в підсумку створює на практиці суттєві суперечності. Здебільше на даному етапі існуючі поняття можуть бути зведені до складових двох напрямів права. Згідно з першим напрямом застава належить до інституту зобов’язального права, а з іншим — до інституту речового права, що за своїм змістом суттєво відрізняється, якщо розгляд вести, наприклад, з позицій забезпечення наукового обґрунтування правового регулювання іпотеки. У першому випадку застава є лише способом забезпечення зобов’язання, а в другому — можливістю залучення додаткових коштів як боржником, так і кредитором за рахунок введення за-

ставного майна в господарський оборот, що дозволяє підвищити ступінь капіталізації економіки, а значить, створити умови для забезпечення економічного зростання.

Іпотека виникла з появою приватної власності на землю та кредитної справи. Спочатку вона передбачала лише надання довгострокової позички з фіксованим процентом і погашенням боргу в розстрочку. З часом іпотека набула різноманітних форм, перетворившись на ефективний і гнучкий інструмент кредитних відносин з широким спектром застосування.

Інститут іпотеки пройшов тривалий шлях еволюції (рис. 1). Еволюція процесу розвитку використання нерухомості йшла в бік підвищення рівня захисту прав боржника. У період застосування фідучії боржник довіряв позичальнику предмети застави на період виконання боргового зобов'язання. Правовий інститут пігнусу передбачав, що предмети, які слугували забезпеченням зобов'язання, передавалися у володіння кредитора, але право власності на ці предмети зберігалося у позичальника.

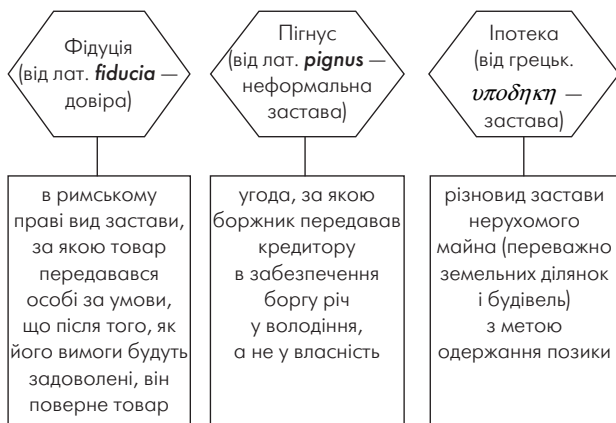


Рис. 1. Еволюція розвитку інституту іпотеки (за даними [4, 271; 5, 18])

Розвинений ринок землі та міської нерухомості також став причиною виникнення іпотеки на території сучасної Західної України. У 1841 р. місцеві поміщики утворили у Львові Галицький державний кредитний інститут — Земельне (Крайове) кредитне товариство, яке стало поставальником іпотечного кредиту для сільського господарства. У 1889 р. в Галичині із загальної суми іпотечних позик усіх закладів у розмірі 175535 тис. злотих ринських (гульденів) 82,5 % припадало на іпотечні позики банків [6, 212]. Українська громадськість Галичини для підтримки українського селянства заснувала у Львові інсти-

тут довгострокового іпотечного кредитування під назвою Земельний гіпотечний банк. Але український банк не мав підтримки з боку польської влади, а наприкінці 30-х років XX ст. навіть став об'єктом репресій. Після занепаду Другої Речі Посполитої 1939 р. він був націоналізований і ліквідований. Впродовж соціалістичної епохи іпотечних відносин не існувало, а фінансово-кредитні відносини загалом носили деформований характер.

Набуття Україною незалежності привело до реформування соціально-економічної формації і виникнення фінансових ринків. Упродовж останнього десятиліття в Україні динамічно розвивається ринок фінансових послуг. У 1997 р. було введено нову статистичну класифікацію видів економічної діяльності, в якій виокремлено фінансову діяльність, яка включає фінансове і грошове посередництво, фінансовий лізинг, надання кредитів — код 65, страхування — код 66, допоміжна діяльність у сфері фінансів і страхування, яка представлена значною кількістю видів — код 67 [7].

В економічному сенсі під послугами розуміють функції або операції, на які є попит і відповідно ціна, що встановлюється на відповідному ринку. Іноді послуги визначають як нематеріальні блага, однією з характерних рис яких є споживання на місці їх надання [8, 54]. Фінансова послуга — операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, — за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [9]. До ринків фінансових послуг за законодавством належать професійні послуги на ринках банківських послуг, страхові послуги, інвестиційні послуги, операції з цінними паперами та інші види ринків, що забезпечують обіг фінансових активів.

Оснovoу фінансової та іпотечної систем в Україні становлять комерційні банки. Банківські послуги активно впливають на розвиток економіки України як на макро-, так і на мікрорівні. Аналіз процесів, що відбуваються на ринку банківських послуг, привертає до себе дедалі більшу увагу вітчизняних і зарубіжних дослідників. Водночас, незважаючи на велику кількість праць, присвячених цій проблематиці, залишається поширеним неоднозначне тлумачення понять “банківський продукт”, “банківська операція”, “банківська послуга” і немає їх чіткого розмежування.

Різноманіття поглядів на дефініцію “банківська послуга” зводиться до такого: це різновид банківської операції; сукупність операцій, що являють собою закінчений комплекс послуг, які задовольняють будь-яку потребу клієнта; товар, який реалізується на ринку банківських послуг; абстрактна категорія, тоді як банківський продукт — конкретна [10].

Докладно сутність дискусії про співвідношення понять “банківський продукт”, “банківська операція”, “банківська послуга” викладено також А. Мещеряковим [11, 70–89]. Ми поділяємо його підхід до розкриття суті понять, заснований на встановленні ієрархії між ними. Банківський продукт — спосіб надання послуг клієнтові банку; регламент взаємодії службовців банку з клієнтом за умови надання послуги, тобто комплекс взаємозв’язаних організаційних, інформаційних, фінансових і юридичних заходів, об’єднаних єдиною технологією обслуговування клієнта. Банківська операція — система узгоджених за цілями, місцем і часом дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання з обслуговування клієнта. Банківська послуга — форма задоволення потреби (у кредиті, розрахунково-касовому обслуговуванні, гарантіях, купівлі, продажу і зберіганні цінних паперів, іноземної валюти тощо) клієнта банку.

Відсутність єдності підходів до розуміння окреслених вище термінів накладає відбиток і на іпотечне кредитування, яке О. Берегуля, зокрема, називає банківською операцією [12]. Водночас традиційним є сприйняття комерційних банків як суб’єктів надання фінансових послуг, кредитних зокрема [13; 14]. Ситуацію, що склалася, значною мірою можна пояснити суперечностями законодавства. Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” № 2664-III від 12 липня 2001 р. був прийнятий після введення в дію Закону України “Про банки і банківську діяльність” № 2121-III від 7 грудня 2000 р. [15].

Однак відповідних змін до Закону України “Про банки і банківську діяльність” не було прийнято. Тому не існує законодавчого визначення терміна “банківські послуги”, ст. 47 Закону містить перелік банківських операцій та угод, зокрема відносить до них надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій. Більше того, термін “операція” конституює правову дефініцію банку — це “юридична особа, яка має виключне право на підставі ліцензії Національного банку України здійснювати у сукуп-

ності такі операції: залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб”.

В інших статтях зазначеного Закону використовується термін “послуга”: “банкам забороняється укладати договори з метою обмеження конкуренції та монополізації умов надання кредитів, інших банківських послуг, встановлення процентних ставок та комісійної винагороди. Банку забороняється встановлювати процентні ставки та комісійні винагороди на рівні нижче собівартості банківських послуг у цьому банку”. Ці формулювання є вразливими, оскільки з першого речення випливає, що надання кредитів — це операція, весь інший банківський продукт — послуги; тут логіка, що за операціями (депозити, кредити) банк встановлює процентні ставки, а за послугами — комісійні, порушується другим реченням.

Водночас за кордоном поширена точка зору, що на сучасному фінансовому ринку банки намагаються стати “фінансовими універмагами”, які пропонують достатньо широкий спектр фінансових послуг і сприяють задоволенню різноманітних потреб клієнтів [16, 12]. На російському ринку оперують терміном “послуги іпотечного кредитування” [17].

Розвиток іпотечних відносин зумовив введення в обіг термінів: законодавчо визначених — “іпотека”, “іпотечне кредитування”, “іпотечні активи”, “заставна”, “консолідований іпотечний борг”, “іпотечні сертифікати”, “іпотечні облигації” та ін., а також поширених у науковій літературі — “іпотечний механізм”, “іпотечний ринок”. Водночас не використовується термін “іпотечні послуги”, хоча на іпотечному ринку обертаються специфічні фінансові і матеріальні активи, що дозволяє поширити на формулювання її дефініції підхід, закладений до законодавчого визначення сутності фінансових послуг.

Відповідно до законодавства іпотека — вид забезпечення виконання зобов’язання нерухомим майном, що залишається у володінні і користуванні іпотекодавця, згідно з яким іпотекоутримувач має право в разі невиконання боржником забезпеченого іпотекою зобов’язання одержати задоволення своїх вимог за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими кредиторами цього боржника [18].

Під поняттям “іпотечний механізм” розуміють взаємозв’язок різних суб’єктів та об’єктів ринку

на основі певних принципів, соціально-економічних важелів, методів, норм і процедур, які забезпечують прибутковий рух ресурсів при довгостроковому кредитуванні під заставу нерухомості, яка залишається в користуванні заставодавця або третьої особи [19]. Визначення цього поняття є доцільним через низку причин: по-перше, широкий погляд на іпотеку як на механізм обігу капіталу в різних його формах дає можливість наукового підходу до розгляду економічних проблем у їх взаємозв'язку і взаємозалежності, що забезпечує науковий підхід до їх розв'язання; по-друге, аналіз роботи іпотечного механізму дає нам змогу знаходити ефективні шляхи використання ресурсів.

Іпотечна послуга є товаром іпотечного ринку і потребує чіткого визначення, відсутність її дефініції ускладнює розуміння такої категорії, як іпотечний ринок. Основа функціонування іпотечного ринку — система організованих на певних принципах і правових нормах економічних відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю [20, 15]. Аналогічне визначення надає О. Євтух: іпотечний ринок — це система відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу фінансових зобов'язань, забезпечених нерухомістю, і на основі певних економічних принципів та правових норм. Іпотечний ринок, або ринок іпотечного капіталу, відіграє важливу роль в економіці, адже він, об'єднуючи фінансовий ринок з ринком нерухомості, сприяє капіталізації ресурсів [5, 20].

Погоджуючись з таким визначенням, зауважимо, що, на наш погляд, фінансові зобов'язання, забезпечені нерухомістю, є товаром іпотечного ринку або іпотечними послугами [21]. Додатковим аргументом на користь цього є проведення аналогії із законодавчим визначенням ринків фінансових послуг як сфери “діяльності учасників ринків фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг” [9].

О. Пилипець надає розгорнуту характеристику іпотечного ринку як складної організаційно-функціональної системи [22]. Під *функціональною інтегрованістю іпотечного ринку* мається на увазі, що цей ринок інтегрує в собі відносини, які виникають у процесі функціонування різних суб'єктів на чотирьох видах ринків: ринку нерухомості, фондовому ринку, фінансово-кредитному ринку та ринку фінансових послуг. Так, ринок нерухомості представлений відносинами, які складаються у процесі будівництва та купівлі-

продажу об'єктів нерухомості; фондовий ринок — відносинами, які складаються у процесі емісії та обігу іпотечних цінних паперів; фінансово-кредитний ринок (або точніше, ринок капіталів) — відносинами, які складаються у процесі надання, обслуговування та погашення іпотечних кредитів; ринок фінансових послуг — відносинами, які складаються у процесі страхування суб'єктів та об'єктів іпотечного ринку, а також надання депозитарних послуг при обслуговуванні емісією іпотечних цінних паперів. Під *організаційно-інтегрованою системою іпотечного ринку* розуміється взаємодія іпотечних інститутів і механізм застосування іпотечних інструментів цими іпотечними інститутами. Під іпотечними інститутами маються на увазі інституціональні елементи іпотечного ринку, статус яких визначає їх функції в процесі діяльності на іпотечному ринку.

Наведена точка зору вирізняється спробою розділити родові поняття “фінансовий ринок” на окремі складові. Вона також дозволяє зробити висновок про інтегровану природу іпотечних послуг.

Вважаємо, що іпотечна послуга є інтегрованим товаром іпотечного ринку, який є похідним від фінансового ринку та ринку нерухомості, і має фінансово-речову природу. Множина іпотечних послуг перетинається з множиною фінансових і банківських послуг.

Іпотечну послугу пропонується визначати як операції з фінансовими зобов'язаннями, забезпеченими нерухомістю, майновими правами, іпотечними цінними паперами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, з метою отримання об'єктів нерухомості у власність, прибутку або рефінансування зобов'язань. Це дозволяє уточнити дефініцію іпотечного ринку як систему відносин, які виникають у процесі купівлі та продажу іпотечних послуг на основі певних економічних принципів і правових норм.

У фінансовій літературі відсутній єдиний погляд на виділення видів іпотечних ринків. Погоджуємося з В. Прокопенко, що іпотечний кредит поєднує та активізує ринок нерухомості, фінансових послуг, фондовий ринок та низку суміжних ринків [23, 16]. Сегменти іпотечного ринку виокремлюють за механізмом руху іпотечного капіталу (первинний і вторинний), функціональними особливостями іпотечної нерухомості (аграрний, житловий, комерційний, промисловий), просторовим розміщенням (загальнонаціональний, ре-

гіональний, локальний). Водночас у Цивільному кодексі України (ст. 331) зазначено, що до завершення будівництва (створення майна) особа вважається власником матеріалів, обладнання, які були використані у процесі цього будівництва (створення майна) [24]. Це загальна норма, яка унеможливує ототожнення об'єкта незавершеного будівництва з нерухомим майном. Тому об'єкт незавершеного будівництва до введення його в експлуатацію можна розглядати як певне обтяження прав власності на відповідну земельну ділянку, або як поліпшення чи погіршення вартості та/або якості цієї ділянки. Вважаємо можливим, враховуючи викладене вище, визначити іпотеку незавершеного будівництва послугою земельного сегмента іпотечного ринку, а аграрну — частковим випадком цього ж сегмента, коли заставою слугує земля сільськогосподарського призначення [25]. Заставою на промисловому сегменті слугують цілісні майнові комплекси [26], на комерційному — магазини, офіси, кафе тощо.

Велика кількість публікацій російських авторів, які стосуються розвитку локальних і регіональних іпотечних банків [27], пояснюється тим, що через кризові явища і конкуренцію з боку державних банків багато приватних кредиторів у Росії обмежують розвиток мереж своїх філій великими містами. Кредитори, які мають філії у 5–10 містах, називають себе “національними”. Міста і регіони заповнюють вакуум власними місцевими банками або агентствами, пов'язаними з будівництвом або операціями з нерухомістю. Безумовне лідерство у регіонах належить мережі Агентств з житлового іпотечного кредитування, через які надаються кредити федерального Агентства з житлового іпотечного кредитування.

Основними іпотечними послугами є:

- на первинному іпотечному ринку — надання та обслуговування іпотечних кредитів, складання заставних, перехід права власності на них шляхом індосаменту, рефінансування (продаж заставних, продаж заставних із зобов'язанням зворотного викупу (операції РЕПО), передання заставної у заставу);
- на вторинному ринку — іпотечне кредитування; емісія та обертання іпотечних сертифікатів з фіксованою дохідністю, забезпечених іпотечними активами; емісія та обертання іпотечних сертифікатів участі, забезпечених іпотеками, які становлять іпотечний пул та забезпечують виконання

зобов'язань, реформованих у консолідований іпотечний борг; випуск та обіг звичайних іпотечних облігацій (інструментів однорівневого іпотечного ринку); випуск та обіг структурованих іпотечних облігацій (інструментів дворівневого іпотечного ринку) [28].

Сутність категорії виявляється в її функціях. Функція (від лат. *functio* — виконання, здійснення) — діяльність, обов'язок, робота, зовнішній вияв властивостей певного об'єкта в рамках даної системи відносин, до якої він належить. Визначення функцій іпотечного ринку є недостатньо вирішеним науковим питанням.

У дисертації К. Паливоди розглянуто такі функції іпотечного ринку з регулювання розвитку економічної системи, як формування інвестиційних механізмів, забезпечення макроекономічної стабільності, вплив на зростання ВВП, забезпечення функціонування ринків нерухомості, формування обсягів внутрішнього ринку та платоспроможного попиту, забезпечення взаємозв'язку між фінансовими ринками та реальним сектором економіки [29, 7]. Не заперечуючи окреслений позитивний вплив іпотечного ринку на економіку, наведені формулювання слід визначити недосконалими, оскільки вони недостатньо повно враховують економічну сутність іпотечного ринку і можуть відображати зовнішній вияв властивостей іншого об'єкта, наприклад, кредитування будівництва.

Найбільш відомими є класифікації функцій іпотечного ринку, наведені О. Євтухом [5, 21]. Оскільки сутність виокремлених функцій близька, а формулювання іноді різняться, наведемо їх паралельно — звичайний текст і у дужках:

- перша — він об'єднує дрібні, розрізнені заощадження населення, державних структур, приватного бізнесу, іноземних інвесторів та утворює великі грошові фонди (акумуляція вільних ресурсів (розрізненних заповичень) під заставу нерухомості);
- друга — трансформує кошти в позиковий капітал;
- третя — розподіляє паї учасників капіталу;
- четверта — ефективне використання і розвиток нерухомості;
- п'ята — диверсифікація ризиків у процесі обігу боргових зобов'язань (підвищення надійності управління фінансовими ризиками).

Наведені функції називають функціями суто фінансового характеру, які виконує іпотечний

ринок (фінансово-кредитними функціями іпотечного ринку). З цим важко погодитися, бо четверта функція належить до сегмента нерухомості іпотечного ринку.

Крім цього, виокремлюється функція інформаційна (індикативна, яка переважно стосується цін, оскільки допомагає учасникам ринку приймати виважені рішення в процесі інвестування у нерухомість). О. Євтух також наводить ще дві допоміжні функції (переміщення ресурсів у часі і просторі, вирішення морально-психологічних проблем). Однак з доцільністю їх виокремлення важко погодитися, оскільки за визначенням вони дублюють перерозподільну і страхову функції. Переконані, що для системного відображення функцій іпотечного ринку слід виходити з наведеної дефініції і виокремити ті функції ринку нерухомості і фінансово-кредитного ринку, які реалізуються іпотечним ринком.

Повноцінне функціонування ринкової економіки неможливе поза ринком нерухомості, оскільки він істотно впливає на численні економічні процеси, насамперед на заощадження, нагромадження, інвестування [30, 7]. Розуміємо цю функцію як відтворювальну.

Розглядаючи функції ринку нерухомості, І. Єфіменко виокремлює специфічні мікро- і макроекономічні функції. Вона вважає, що до першої групи належить створення умов для отримання ренти й забезпечення випуску та обігу цінних паперів спеціального призначення (закладних, іпотечних сертифікатів, житлових облігацій) [31, 10]. Не спростовуючи відношення цієї функції до іпотечного ринку, заперечуємо її приналежність до ринку нерухомості. Водночас погоджуємося, що найвагомішими специфічними макроекономічними функціями ринку нерухомості є створення стабільних соціально-економічних умов для всіх видів життєдіяльності людей (соціальна); участь нерухомості у капіталізації економіки (відтворювальна). В. Йолкіна наводить вісім функцій ринку нерухомості: інформаційна, ціноутворююча, посередницька, регулююча, інвестиційна, соціальна, сануюча [32, 8]. Виходячи з цих визначень будемо вважати, що до іпотечного ринку належать інформаційна, інвестиційна, соціальна, регулююча функції. Однак остання визначається як “участь у перерозподілі ресурсів”, що активно починає виявлятися на вторинному ринку. Тому логічніше її вважати належною до фінансово-кредитних функцій. Інвестиційна функція реалізується під час придбання нерухомості споживчого характеру, комерційної і про-

мислової нерухомості. Соціальна функція, на думку В. Йолкіної, реалізується в тому, що прагнення до володіння об'єктами нерухомості приводить до зростання трудової активності всього населення, що, у свою чергу, сприяє формуванню в суспільстві середнього класу, який є основою стабільності.

Вважаємо, що це не зовсім так і що інвестування в нерухомість з метою отримання її споживної вартості також є реалізацією соціальної функції, тоді як інвестування з метою отримання мінової вартості — вияв функції капіталізації вільних грошових доходів. Водночас соціальна функція може реалізуватися окремо від інвестиційної, коли реалізується житлова стратегія, розрахована на надання державних субсидій і допомогу підприємств [33].

У місцевих органів влади у зв'язку з хронічним дефіцитом бюджетів різко обмежені можливості будівництва “безкоштовного” житла для малозабезпечених громадян, що мають право на державні субсидії. Напруженість такої ситуації може бути послаблена за рахунок одночасного зведення комерційного і соціального житла. З цією ж метою можливе також використання механізму соціальної оренди, тобто надання права мешкання в квартирах без передання їх у власність, з диференційованою оплатою залежно від доходу сім'ї.

Формулюючи фінансово-кредитні функції іпотечного ринку, будемо виходити із класичних функцій фінансово-кредитного ринку:

1. Перерозподільна функція — матеріальні та грошові ресурси, які були вже розподілені і передані у власність економічним суб'єктам, через іпотечний кредит перерозподіляються і спрямовуються банками у тимчасове користування іншим суб'єктам для придбання нерухомості, не змінюючи їх первинного права власності.

2. Функція утворення додаткової до наявної в економіці купівельної спроможності, що надається в розпорядження фізичних і юридичних осіб. Нарощування кредитною системою купівельної спроможності активних суб'єктів ринку забезпечує посилення потенціалу ринкової економіки [34, 188]. Забезпечується іпотечними заставними.

3. Реаккумуляція фінансових ресурсів і трансформація їх у похідні іпотечні цінні папери. Мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів та трансформація акумульованих грошових коштів у інвестиційний капітал, представлений

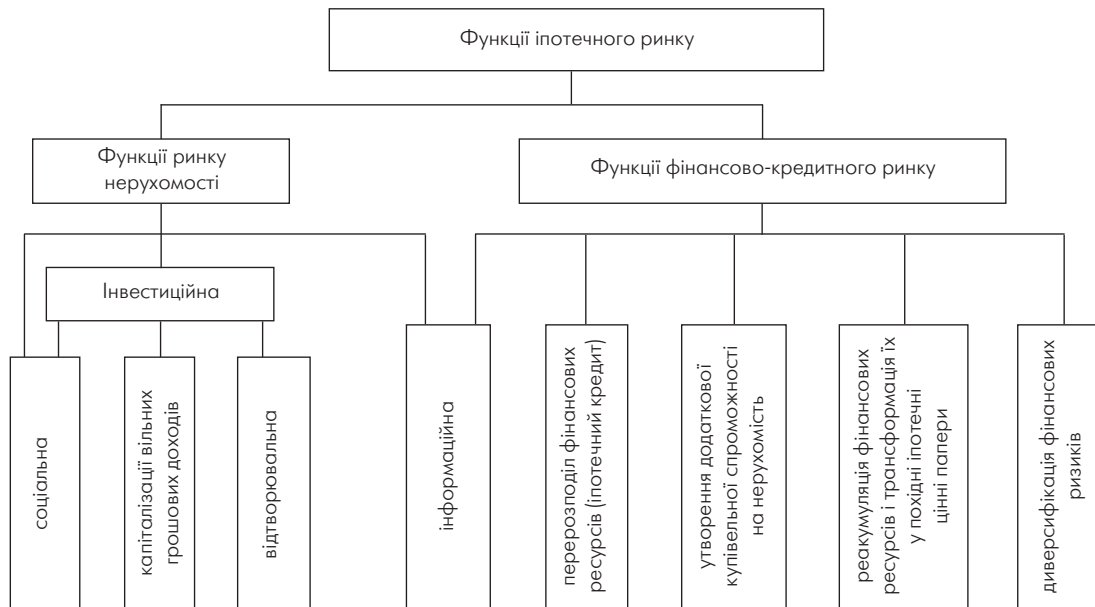


Рис. 2. Класифікація функцій іпотечного ринку

фінансовими активами (заставними, іпотечними облігаціями, іпотечними сертифікатами та іншими похідними інструментами). Реалізація вартості, втіленої у фінансових активах, та організація процесу їх доведення до інвесторів.

4. Диверсифікація фінансових ризиків [35]. Найважливішою функцією ринку деривативів є механізм перенесення ризиків від учасників ринку, які прагнуть позбавитися невизначеності у власній діяльності і стабілізувати свої витрати або доходи шляхом операцій хеджування, до учасників, які прагнуть примножити свої прибутки шляхом здійснення спекулятивних операцій [36, 16].

5. Інформаційна – надання учасникам ринку інформації про умови надання іпотечних кредитів, угоди з іпотечними цінними паперами, їх рейтинги, котирування тощо.

На рис. 2 наведено класифікацію функцій іпотечного ринку. Видача іпотечних кредитів здійснюється на первинному ринку, а реаккумуляція фінансових ресурсів, трансформація їх у похідні іпотечні цінні папери і диверсифікація фінансових ризиків – на вторинному ринку. Особливістю світового іпотечного ринку, поміж іншим, є схильність до затяжних кризових явищ, що виявляється у високій ризикованості центрального сегмента іпотечного ринку – ринку нерухомості, особливо його вторинного ринку [22, 10].

Це яскраво демонструє іпотечна криза у США, яка спровокувала світову кризу ліквідності, за-

вдала відчутного удару по ринках іпотеки різних країн. Вона вибухнула саме в той момент, коли ринок іпотеки в Україні знаходився на підйомі, що робить актуальним проблему дослідження ризиків національного іпотечного ринку.

Іпотечні ризики окремі вчені тісно пов'язують з моделлю національного іпотечного ринку. Зокрема, Н. Погорельцева зазначає, що еволюція моделей іпотечного ринку відбувається у напрямі від ощадно-позичкових моделей до моделей вторинного ринку. Останнім притаманні вища спеціалізація суб'єктів, більша мобільність капіталу, вищий ступінь диверсифікації ризиків, нижчі інформаційні витрати [37, 451]. Її думку поділяє Г. Андрєєва, яка акцентує увагу на існуванні в Україні нагальної потреби у створенні вторинного ринку іпотечного кредитування з огляду на існуючі в банківській системі ризики ліквідності, зумовлені наявною тенденцією щодо фінансування довгострокових іпотечних кредитів за рахунок короткострокових пасивів банків [37, 91].

В інших працях більш докладно досліджуються окремі види ризиків. На думку К. Паливоди, на іпотечному ринку існують ризики іпотечного кредитування, емісії іпотечних цінних паперів, невідповідності державного регулювання, запровадження нових кредитних продуктів, стратегічного управління, посилення нестабільності функціонування фінансових ринків та кон'юнктури на ринку житла [29, 9]. Всі ризики, наявні в роботі іпотечного механізму, О. Євтух поділяє на

дві великі групи [38, 44]: ризики, які здебільше пов'язані з нерухомістю, та ризики ринку капіталу (банківські ризики). О. Євтух вдосконалює класифікацію ризиків нерухомості: до ризиків як предмета забезпечення зобов'язань належать юридичні та економічні ризики (ризик падіння вартості нерухомості внаслідок форс-мажорних обставин, ризик зниження вартості внаслідок зміни кон'юнктури ринку і внаслідок зносу); до ризиків як об'єкта оцінки входять навмисний і ненавмисний [39, 3]. Усе це свідчить про відсутність єдиних підходів серед учених до використання термінологічного апарату ідентифікації ризиків іпотечного ринку та їх класифікації. Окремо від них досліджуються ризики іпотечного кредитування, процентні ризики, ризики ліквідності [40].

Можна зробити висновок, що класифікація фінансових ризиків, запропонована деякими науковцями, вважається занадто деталізованою. По-перше, ризик попередніх зобов'язань та ризик зміни умов мобілізації фондів впевнено можна віднести до групи процентних. По-друге, ризики запозиченого капіталу — це не що інше, як ризики ліквідності. Пропонується доповнити існуючі класифікації двома видами ризиків — ризиком покриття і комерційним ризиком. Ризик покриття виникає в умовах дворівневого ринку цінних паперів і пов'язаний із збалансованістю іпотечного покриття із заборгованістю за емітованими цінними паперами. Комерційний ризик пов'язаний з інвестуванням в об'єкти незавершеного будівництва.

Таким чином, ризики іпотечного ринку складаються із ризиків його окремих сегментів: фінансові ризики (кредитний, процентний, ліквідності, реінвестування, валютний, покриття), ризики нерухомості (загальні та специфічні (зміни кон'юнктури, вірності оцінки, зношення об'єкта, експозиції, комерційний), інші ризики (юридичний, репутації, операційно-технологічний).



Література

1. *Foreign mortgage structures: descriptions of selected countries' housing lending markets. Information handbook.* — Kyiv, 2006. — 214 p. — <http://www.unia.com.ua/filearea/library/unia.com.ua-lib-doc-id98.pdf>
2. Матюхин Г. Г. Ипотека. От истории — к современности // Банковское дело. — 2003. — № 1. — С. 10–13.

3. Победоносцев К. Курс гражданского права: В 2 ч. — Ч. 1: Вещные права. — 5-е изд. — СПб., 1896. — 766 с.
4. *Енциклопедія банківської справи України* / Нац. банк України; Ін-т незалежних експертів; В. С. Стельмах (голова ред. кол.). — К.: Молодь, 2001. — 680 с.
5. Євтух О. Іпотека та іпотечний ринок // Вісн. Нац. банку України. — 2003. — № 9. — С. 18–23.
6. *Історія грошей і банківництва: Підручник* / За заг. ред. С. К. Реверчука. — К.: Атіка, 2004. — 340 с.
7. *Класифікація видів економічної діяльності: Затверджено і введено в дію наказом Держстандарту України від 22 жовтня 1996 р. № 441 (чинний від 01.07.97).* — <http://www.merega.kiev.ua/menu/kved.php>
8. Ходаківська В. П., Данілов О. Д. Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. — Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. — 501 с.
9. *Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664-III // ВВР України.* — 2002. — № 1. — Ст. 1.
10. Савелко Т. Теоретичні аспекти ринку банківських послуг в Україні // Економіка України. — 2007. — № 8. — С. 27–32.
11. Мещеряков А. А. Організація діяльності комерційного банку: Навч. посіб. — К.: Центр учбової літ., 2007. — 608 с.
12. Берегуля О. Іпотечне кредитування як банківська операція: теоретичні основи і умови проведення // Вісн. Нац. банку України. — 2007. — № 10. — С. 46–48.
13. Корнеев В. Конкуренентоспроможність банків України в умовах лібералізації ринків фінансових послуг // Вісн. Нац. банку України. — 2007. — № 11. — С. 14–17.
14. Крупка М. Тенденції та проблеми формування ринку кредитних послуг в Україні // Вісн. Нац. банку України. — 2007. — № 11. — С. 31–33.
15. *Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р. № 2121-III р. // ВВР України.* — 2001. — № 5–6. — Ст. 30.
16. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. со 2-го изд. — М.: Дело, 1997. — 768 с.
17. Веремейкина В. Д. Анализ рынка услуг ипотечного кредитования // Банковские услуги. — 2003. — № 1. — С. 17–23.
18. *Про іпотеку: Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV // ВВР України.* — 2003. — № 38. — Ст. 313.
19. Євтух О. Т. Іпотечний механізм ефективного використання і розвитку нерухомості: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.04.01 / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2002. — 32 с.
20. Любунь О. С., Кіреєв О. І., Домрачев В. М. та ін. Іпотечне кредитування: Теоретичні основи іпотеки, інструменти і моделі фінансування та рефінансування житлового будівництва: Навч. посіб. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: Європ. ун-т, 2006. — 299 с.
21. Папаїка О. О., Арбузов Р. Г. Іпотечні послуги як похідна іпотечного ринку // Вісн. Нац. банку України. — 2008. — № 2. — С. 13–15.
22. Пилипець О. В. Удосконалення національної системи іпотеки в умовах посилення інтеграційних процесів: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.05.01 / Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 2006. — 19 с.

23. Прокопенко В. Ю. Банківський іпотечний кредит в сучасних умовах України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Нац. акад. держ. податкової служби України. — Ірпінь, 2005. — 20 с.
24. Цивільний Кодекс України: Закон України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // ВВР України. — 2003. — № 40–44. — Ст. 356.
25. Малий В. Правове регулювання іпотеки землі: провідні поняття та категорії // Право України. — 2005. — № 12. — С. 40–44.; Малий В. Правові і організаційні засади застосування іпотеки землі в Україні // Право України. — 2005. — № 3. — С. 39–43.
26. Герц А. А. Іпотека підприємства як єдиного майнового комплексу: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. — Л., 2006. — 17 с.
27. Белокрылова О. С., Яхимович В. И. Региональные особенности реализации модели ипотечного кредитования // Финансы. — 2005. — № 1. — С. 68–72.
28. Про іпотечні облигації: Закон України від 22 грудня 2005 р. № 3273-IV // ВВР України. — 2006. — № 16. — Ст. 134.
29. Паливода К. В. Іпотечний ринок житла в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2004. — 18 с.
30. Ліповська-Маковецька Н. І. Організаційно-економічні механізми формування та становлення регіонального ринку комерційної нерухомості: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.05 / НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2007. — 20 с.
31. Єфіменко І. А. Інституціоналізація ринку нерухомості в трансформаційній економіці: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 / Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2007. — 16 с.
32. Йолкіна В. А. Ринок нерухомості в структурі перехідної економіки: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. — Х., 2001. — 20 с.
33. Логинов М. П. К вопросу о бюджетной модели ипотеки в России // Деньги и кредит. — 2003. — № 12. — С. 67–70.
34. Гальчинський А. Теорія грошей. — 4-те вид., змінене і допов. — К. : Вид-во Соломії Павличко "Основи", 2001. — 412 с.
35. Бублик Є. Диверсифікація фінансових інструментів на іпотечному ринку України // Ринок цінних паперів. — 2006. — № 1. — С. 73–79.
36. Гоффе В. В. Ринок деривативів: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2005. — 19 с.
37. Погорельцева Н. П. Світовий досвід організації іпотечного ринку // Вісн. Львівського університету. — Сер. Економічна. — Вип. 32. — Л.: Львів. нац. ун-т ім. І. Франка, 2003. — С. 444–453.
38. Євтух О. Типові ризики іпотечного капіталу та управління ними // Вісн. Нац. банку України. — 2001. — № 11. — С. 43–46.
39. Євтух О. О. Оцінка нерухомості в іпотечному кредитуванні: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.04.01 / НАН України. Ін-т екон. прогнозування. — К., 2005. — 19 с.
40. Андрєєва Г. І., Пожар О. М. Сучасні інструменти і технології управління процентними ризиками іпотечного кредитування // Вісн. Української академії банківської справи. — 2006. — № 1. — С. 60–67.

Наукова розробка інституту іпотеки вимагає постійного його вдосконалювання відповідно до умов і факторів, які визначають сучасний економічний розвиток.

Научная разработка института ипотеки требует постоянного его совершенствования в соответствии с условиями и факторами, которые определяют современное экономическое развитие.

Scientific working out of institute of the mortgage demands constant perfection according to conditions and factors which define modern economic development.

Надійшла 29 вересня 2009 р.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ І ЗОВНІШНЬОГО СЕКТОРА США

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 132–137

Розглянуто загальні й спеціальні методи державного регулювання зовнішнього сектора економіки США.

Важливий чинник розвитку світового господарства — міжнародний розподіл праці. Це спеціалізація окремих країн на виробництві певних видів продукції для задоволення потреб світового ринку. Результатами міжнародного розподілу праці стало формування світового ринку товарів, кредитів, валюти, послуг. Неухильно зростали обсяги міжнародної торгівлі, в яку були залучені практично всі незалежні і колоніальні країни [6, 61].

На початку розвитку економіки країн, за даними нашого дослідження, переважно застосовувались загальні методи державного регулювання.

У цілому слід зазначити, що характерною межею зовнішньоекономічних відносин того часу був імпорт сировини з колоніальних країн. З кінця XIX ст. для зовнішньої торгівлі характерною була тенденція до зростання протекціонізму і встановлення монопольних цін. Країни укладали торгові угоди, підписували інвестиційні угоди. З розвитком міжнародної торгівлі, починаючи із 70-х років XIX ст., великого значення набуває експорт капіталу [1, 60]. Крім того, у більшості країн фінансування зовнішньоекономічних операцій, що здійснюється спеціалізованими організаціями, капітал яких повністю або частково контролюється урядом, становить значну частку в загальному потоці капіталу, що циркулює між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються [7, 105].

Таким чином, на рубежі XX ст. сформувалося світове господарство, основними рисами якого були міжнародний розподіл праці, нерівномірність економічного розвитку країн, розширення географії і зміна структури зовнішньої торгівлі, зміна валютної системи [6, 64].

Роль світогосподарських зв'язків в економічному розвитку США в останні два десятиліття якісно змінилася. Володіючи величезним внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були економічно досить закритою країною.

Перетворення в національному господарстві країни у 80–90-ті роки XX ст. супроводжувалися формуванням розгалуженої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Американські компанії стали помітно активніше формувати торгові, коопераційні та інші зв'язки з іноземними фірмами, спільний бізнес із зарубіжними партнерами у себе в країні і за кордоном [3, 46–47].

США неодноразово застосовували акти протекціоністського характеру, які збільшували кількість товарів, обкладених митними зборами, і їх розміри. Характерним було швидке зростання експорту щодо імпорту, а також щодо промислового виробництва, тобто промисловість США почала працювати на експорт. Слід зазначити велику зовнішню заборгованість США, одночасно з якою було збільшено ввезення капіталу. США орієнтувалися на поліпшення своїх економічних позицій на своєму континенті [2, 117].

Отже, США використовували загальні механізми державного регулювання зовнішньоекономічної сфери. Так, США використовували торговельний протекціонізм, підвищуючи імпортні митні ставки, промисловість країни була зорієнтована на експорт. Основна перевага надавалася експорту послуг.

Американська держава наполегливо шукає оптимальні шляхи підтримки експорту та захисту національних виробників від зовнішніх конку-

рентів. У цьому дусі витримано ухвалений в 1988 р. “Комплексний закон про торгівлю і конкурентоспроможність”.

Частка експорту в обсязі матеріального виробництва США ще донедавна була порівняно невеликою. Зараз вона наближається до 1/3. Особливо висока експортна квота в наукоємному виробництві, продукція якого в промисловому експорті становить близько 2/3. Основні торгові партнери США — це їх головні конкуренти на світових ринках: Японія і західноєвропейські країни (здебільше ФРН). Усе більш важливу роль як експортні та імпорتنі контрагенти відіграють нові індустріальні країни [6, 89].

Сполучені Штати є найбільшим у світі експортером товарів (13 % світового експорту) і послуг (18 % світового експорту). Зайняття вигідних експортних позицій країни сприяло поліпшення економічної кон'юнктури у розвинених країнах світу в другій половині 90-х років, а також прискорення інвестиційних процесів в економіках Південно-Східної Азії і Латинської Америки — країнах, які швидко розвиваються. Експорт товарів і послуг створює близько 11–12% ВВП США [3, 18]. Експорт у країни азіатського регіону становив до недавнього часу третину всього американського експорту (33 %). У 2005 р. експорт у країни Азії скоротився на 13 % [4, 65].

В експорті послуг переважають фінансові, управлінські, транспортні, медичні, освітні та консалтингові послуги.

Вирішальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках відіграє інституційний механізм. Так, було створено американські транснаціональні компанії (ТНК), що володіють мережею підприємств по всьому світу, об'єднаних кооперативними зв'язками. Наприклад, на ТНК припадає 2/3 зовнішньоторговельного обороту країни, 4/5 патентно-ліцензійної торгівлі, що пригнічує частину експорту капіталу. Вони контролюють ключові галузі передової технології, що дає їм перевагу в конкуренції. Загальний обсяг продажів зарубіжних підприємств ТНК відповідає приблизно 1/3 ВВП США. В результаті діяльності цих гігантів бізнесу американська економіка все більше інтегрується у світове господарство [2, 224–225]. Слід також відзначити, що в прикордонних із США районах Мексики на базі прямих інвестицій американських ТНК створена могутня виробнича база з виготовлення готових товарів, які виробляються з американської сировини і в подальшому експортуються у США [4, 65].

Серйозною проблемою для США є значне переважання імпорту над експортом. Основними джерелами незбалансованості зовнішніх зв'язків є пасиви в торгівлі з Японією, Західною Європою і новими індустріальними країнами. У зв'язку з цим американська адміністрація посилює заходи щодо стимулювання експорту. Прийнята державна програма консультаційної допомоги американським експортерам щодо особливостей окремих зарубіжних ринків. Проводиться широка кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю, деяких нових індустріальних країн [2, 214].

До 70-х років ХХ ст. стан економіки США відрізнявся від інших країн. Справляючи сильний вплив на такі створені ними міжнародні організації, як МВФ, ГАТТ, МБРР, вони мали у своєму розпорядженні необмежену можливість отримання зовнішніх кредитів. Крім того, великий запас твердої валюти давав їм змогу розвиватися за рахунок товарного експорту в інші країни, чому істотно сприяла абсолютна технологічна перевага США у світі, нижча частка імпорту в національному споживанні і висока частка технологічної продукції в експорті. Все це давало можливість “вимивати” неконкурентоспроможні галузі з власної економіки.

Початок 80-х років виявив зростання впливу Японії на економіку Південної Кореї, Бангкока, Гонконгу та інших країн, які розвиваються, що негативно позначилося на зовнішньоекономічних позиціях США. Така ситуація виникла через те, що американське керівництво послабило увагу до зовнішньоекономічної політики, надаючи більшого значення внутрішній політиці держави. Але в останньому десятилітті минулого століття у США регулювання економіки зосередилося на форсуванні зовнішньоторговельної експансії. Водночас внутрішня державна політика зазнала помітних змін, суть яких полягає в тому, що у США відбувся перегляд підходу до бюджетних видатків на економіку в цілому, що виразилося у зниженні їх частки у ВВП. Причину такого загального зрушення, що назвали спочатку не зовсім відповідним терміном “дерегулювання”, бачили в головному “локомотиві” ринкової економіки — свободі конкуренції і підприємництва, у недопущенні надмірних державних видатків і пов'язаного з ними бюджетного дефіциту [8, 87].

Підхід, що змінився у 80-ті роки в оцінюванні надмірної ролі держави в американській економіці, прийняв сьогодні орієнтацію на модифіко-

вані форми державного регулювання, які отримали назву “контрактна система партнерських відносин” і не цілком укладаються в загальний термін “дерегулювання” [8, 86].

Економічну інтенсивність американської держави щодо впливу на всі сторони суспільного життя США можна оцінити в кількісних показниках, що наводяться нами порівняно з іншими країнами Заходу. В кінці XIX ст. частка державних видатків у ВВП в середньому по країнах ОЕСР становила 8,3 %, тоді як у США вона дорівнювала 4 %. Вже у 20-х роках XX ст. середній показник дорівнював 15,4 %, а в 60-х роках — 27,9 %. На початку 80-х років середня частка всіх державних видатків у ВВП країн ОЕСР досягла 42,6%, а потім при їх зростанні в окремих країнах (у Франції до 51,4 % в 1999 р.) цей показник у США з 1990 р. дещо скоротився. Наприклад, якщо в 1993 р. частка сукупних видатків федеральних і штатних властей у ВВП США дорівнювала 38,7 %, то в 2005 р. вона знизилася до 36,0 %. У цілому США трохи відстають від європейських країн за часткою державних видатків у ВВП, але перебувають у руслі загальносвітових тенденцій. Проте структура бюджету видатків позначилася на зовнішньоторговельних відносинах таким чином: відбулося збільшення видатків на покриття державного боргу, які залишаються досить високими. Тому існує дещо слабке фінансування зовнішньоекономічної сфери [6, 45].

При цьому більше половини федеральних видатків йде на різні соціальні виплати, освіту та охорону здоров'я. Американці пам'ятають, що в період економічної кризи 1929–1933 рр. саме величезне соціальне напруження, зумовлене гігантським безробіттям, створила загрозу національній безпеці країни.

Лондонський журнал “Економіст” опублікував дослідження “Майбутнє держави”, де були розглянуті різні аспекти ролі держави у США. З наведених у журналі даних випливає, що в найближчій перспективі середній показник державних видатків дорівнюватиме близько 50 % ВВП країни. В оцінці цього прогнозу треба враховувати деякі особливості в специфіці американської економічної моделі.

Особливістю американської економіки є висока частка самофінансування могутніх національних корпорацій. У цих умовах у держави немає жодних шансів прив'язати їх до якоїсь загальнонаціональної програми методами стимулювання. У цьому криється причина відсутності у США системи індикативного планування. Але тут

практикуються спеціальні плани з окремих проблем на зразок “енергетичної програми”.

Причому уряд у справі підтримки американського бізнесу широко орієнтується на використання високих інформаційних технологій. Сама держава не впроваджує ці технології, її завдання профінансувати їх. Останніми роками у зв'язку з фінансовими проблемами активність американської держави в даному напрямі дещо знизилася.

Проте зовнішньоекономічна політика є сферою, де роль американської держави якщо і слабшала, то не надовго. В останнє десятиліття уряд США випробує цілком певну модифікацію на тлі безперервного наростаючого дефіциту торгового балансу.

У США поступово склалося дещо інше ставлення до вільної торгівлі порівняно з часом, коли вона всіма визнавалася очевидним благом. З початку 80-х років минулого століття державне втручання у справи корпорацій все частіше застосовується з тієї причини, що воно надмірно б'є по державному бюджету і не відповідає реаліям, що складаються в міжнародній торгівлі і взагалі в господарських процесах [8, 88].

У міру посилення вимог СОТ щодо зниження тарифів США перенесли акцент на практику нетарифних обмежень. Останні слабко піддаються контролю, оскільки США проводять їх на двосторонній основі. Дуже часто вони виправдовуються тим, що мають форму вимушеної відповіді на недобросовісну торгівельну практику партнерів. І що ще важливе — застосування багатьох з нетарифних обмежень виявляється спрямованим на розподіл ринків або контроль над цінами, а це вже, на нашу думку, властиво монополізованій торгівлі.

Крім того, США неодноразово використовували механізм так званих “добровільних обмежень”, що здійснюються самими країнами-експортерами за домовленістю з американською владою і вводяться, як правило, під загрозою застосування примусових обмежень імпорту. Використання цього механізму захисту ринку відносно членів СОТ було заборонене з посиланням на те, що США застосували його більше 20 разів (найбільшою була добровільна відмова Японії на ввезення легкових автомобілів, що діяла в кінці 80-х — початку 90-х років XX ст.) [6, 49].

В останні півтора десятиліття у США широко вживаються антидемпінгові заходи. В середині 90-х років ця країна в середньому висунула іноземним фірмам 50–70 претензій на рік з приводу

демпінгу, з яких 70 % приводили до вжиття спеціальних антидемпінгових заходів. Зараз на долю США припадає близько третини антидемпінгових і майже дві третини компенсаційних заходів, що діють у всіх країнах — членах СОТ.

Говорячи про позиції США у СОТ, можна стверджувати, що США все частіше вдається обходити міжнародні норми, що, по-перше, свідчить про слабкість міжнародної системи регулювання світової торгівлі, а по-друге, про те, що до торгівлі підходять з позиції сили. На жаль, США займають тут лідируючі позиції. Так, наприклад, правилами СОТ забороняється субсидування експорту, яке створює умови для нечесної конкуренції на світовому ринку. Проте у США з 1984 р. діє закон про експортні корпорації, що дає їм право направляти виручку, отриману від продажу товарів на іноземних ринках, в офшорні зони, не заплативши при цьому податків до бюджету своєї країни. Євросоюз, занепокоївшись тим, що це приведе до переміщення європейських компаній до США з метою відходу від європейського оподаткування, подав у СОТ скаргу на нечесну конкуренцію з боку американських компаній, що одержують у вигляді знижених податків приховане субсидування експорту [2, 134]. У 2000 р. СОТ, розглянувши справу, вказала США на необхідність зміни законодавства. Конгрес вніс деякі поправки до закону, але, на думку Євросоюзу, принципово нічого не змінилось. У 2001 р. була подана повторна скарга і СОТ знову винесла ту ж ухвалу. США подали апеляцію, яка була відхилена, і цього разу СОТ прийняла остаточне рішення про те, що американське законодавство суперечить правилам організації. Проте змінювати його у США не збираються.

Вдаючись до державних заходів впливу на малозрозумілу американцям господарську практику японських експортерів, США вступають на дуже хиткі правові позиції і є легкою мішенню для звинувачень у свавіллі і диктаті для членів СОТ.

США виходять за рамки міжнародного права, коли на підставі прийнятого закону Холмса–Бертонна застосовують санкції до іноземних компаній, що підтримують відносини з Кубою. Так виглядає американська політика, яка має явну спрямованість на те, щоб управляти зовнішнім ринком, причому з використанням міжнародних організацій [4, 73].

Серед безлічі питань американської зовнішньоекономічної діяльності виокремлюється “японський аспект”. Частина японського імпорту в

США, що становила у 70-ті роки близько 7 %, збільшилась у 90-ті роки на понад 20 %. Причому за такими товарами, як мотоцикли, радіоприймачі і магнітофони [8, 87].

Водночас американський експорт до Японії зростає поволі. Все більш значну його частку становлять сировина, енергоносії і продукція сільськогосподарства. Дисбаланс у торгівлі США з Японією став хронічним. У 2000 р. негативне торговельне сальдо тут перевищило 60 млрд дол.

Інакше формується підхід до державного впливу на внутрішню економіку США. Тут ми спостерігаємо, на наш погляд, парадоксальний феномен: запропонований у 80-х роках термін “дерегулювання” використовується і сьогодні, але він вже перестав відповідати первинному смислу. Незважаючи на часткове зниження бюджетних видатків, у США не відбувається скільки-небудь значного процесу дерегулювання національної економіки. Державне регулювання включає не тільки держбюджетні кошти, а й інші джерела державних позабюджетних коштів (кошти інвестиційних фондів за участю держави, змішані структури — страхові компанії, банки). За рахунок змішаної (спільно з приватними компаніями) державної участі зростає віддача у вирішенні багатьох економічних завдань місцевого значення.

А дерегулювання можна пояснити лише певною “концептуальною інерцією”. Відомо, що коли термін “дерегулювання” спочатку з’явився у Франції (у 80-х роках ХХ ст.), то під цим розумілося обмеження впливу держави на приватне підприємництво за рахунок лібералізації цін, що навіть віддалено не нагадувало нинішню контрактну систему США. Тим самим створюється помилкове враження про згортання системи державного регулювання. На практиці відбулося оновлення механізму все такого ж значного, але видозміненого державного регулювання.

Необхідність перетворень у формах і методах державного регулювання виникла у США у 80-х роках, коли спостерігалися такі кризові риси, як надмірне навантаження на державний бюджет, низька ефективність державного господарювання, сильна інфляція і зростання державного боргу. Високі податки уповільнювали економічне зростання, пригнічуючи стимули до інвестування, приватну ініціативу. Тим часом успішно інтегруватися у світовий ринок можна, тільки активізувавши підприємницьку ініціативу. Водночас позиції країн на глобальному ринку особливо сильно страждали від державного монополізму,

надмірної регламентації бізнесу, бюрократизму, а дорогі соціальні програми підвищували вартість робочої сили.

По суті, контрактний механізм уже давно використовується американським урядом у сфері військових замовлень, а також при закупівлі державою товарів і послуг (до найбільших з яких належать послуги з проектування і будівництва). Американська держава робить великі замовлення в галузі НДДКР. Але в останні десятиліття “робочий простір” та обсяги контрактних операцій істотно розширилися, причому їх виконання відбувається переважно поза державним сектором. За період з 1979 р. частка контрактів уряду США на ділові послуги в загальній кількості контрактів зросла з 25 до 30 %, а загалом було 134 тис. контрактів. Підвищилась і питома вага у видатках держави на контракти — з 25 до 31 %. У 90-ті роки США кардинально реформували контрактну систему. Важливим підсумком цієї роботи стало зняття обмежень на участь у виконанні державних замовлень для підприємств малого бізнесу, частка яких у кінці минулого століття у видатках казни на придбання товарів і послуг становила 34–35 %. Залучення великої кількості малих підприємств в умовах достатньо високої конкуренції підвищило інвестиційний попит у країні, що дало США змогу використовувати такий метод непрямого економічного регулювання, як інвестиційний мультиплікатор [6, 56].

Якщо контрактна система держави — це спосіб передання функцій, значить, вона є механізмом державного регулювання, причому працює в рамках загального ринкового механізму. Контрактна система у США є по суті механізмом державних закупівель в Україні, якщо порівнювати ці дві країни.

Зустрічається вираз “ринкова форма державного управління”, який являє собою ніби змішування понять: на наш погляд, ця форма цілком правомірна стосовно державного сектора ринкової економіки, тоді як контрактна система тяжіє до приватного сектора. У цьому і полягає її характерна особливість.

Оцінюючи ефективність контрактної системи, відзначимо, що з кінця 90-х років у США з метою забезпечення загальнонаціональних потреб місцевого значення державою за рахунок змішаних структур (інвестиційних фондів, змішаних компаній з державною участю у засновницькому капіталі) щорічно укладається 14–15 млн контрактів на суму 550–600 млрд дол. Останніми роками ця система забезпечувала 14–16% зайнятості в

країні [6, 67]. Про високу ефективність контрактної системи свідчить і такий приклад: за період з 1979 до 1987 р. в окрузі Лос-Анджелес місцевою адміністрацією було укладено понад 650 контрактів з приватними фірмами з різних послуг — від впорядкування територій до пральних робіт, що дало змогу заощадити 86 млрд дол. порівняно з виконанням послуг і робіт власними силами [5, 123].

США прийшли до контрактної системи державного впливу через багато етапів ринкового розвитку, починаючи з приватної свободи, що породила монополію на внутрішньому ринку, через її обмеження антимонопольним законодавством, жорстку регламентацію приватного підприємництва, ліберальне державне регулювання, що завершилося так званим дерегулюванням з його найбільш перспективною частиною — контрактною системою на ринку. Цей шлях був досить тернистим, перш ніж знайшов цивілізовані форми.

Необхідно розкрити і другу частину дерегулювання методами контрактації, яка позначена вище загальноприйнятим терміном “партнерські відносини”. Це поняття передбачає здійснення державою в досить великих обсягах виробництва суспільних благ або повністю за межами державного сектора, або в партнерстві з недержавними структурами. Функції держави виявляються здебільше в його організуючій ролі (визначення цілей, пріоритетів, здійснення моніторингу, контролю тощо).

Важливо відзначити, що скорочення бюджетних видатків — головна вимога переходу на контрактну систему і партнерські відносини, яке досягається шляхом надання підрядчикові значних пільг і преференцій, завдяки чому видатки держави вдається знизити у деяких випадках до 30 %, а заощаджені засоби спрямувати на вирішення інших завдань.

В Україні закріпилося інше тлумачення поняття “дерегулювання”, яке ставиться в один ряд з поняттям “дебюрократизація”. Під дерегулюванням і дебюрократизацією економіки слід передусім розуміти усунення зайвих бар’єрів, установлених державою на шляху розвитку вільного підприємництва. Йдеться про бар’єри, що не дають того позитивного результату, на який вони були розраховані, або дають невиправдано низькі результати. Для розкриття поняття “дерегулювання” слід виявити ті положення в законодавчих і нормативних документах, які перешкоджають нормальному веденню підприємництва.

Розглянемо трохи застосування останніми роками у США деяких кейнсіанських методів регулювання. У 2006 р. у цій країні було здійснено п'ять знижень відсоткових ставок, що дало значний результат. Так, у першому кварталі 2006 р. економіка США показала 5%-ве зростання, тоді як у 2006 р. вона збільшила його на 1,7 %. Це стало можливим завдяки тому, що громадяни отримали майже безкоштовний кредит і компанії розпродали запаси товарів і приступили до розширення виробництва.

Таким чином, шляхом дослідження зарубіжного досвіду державного регулювання зовнішньоекономічної сфери встановлено, що США у період стагнації її економіки використовували передусім загальні методи регулювання зовнішньоекономічної сфери. У період розвитку економіки та її окремих галузей, у тому числі експорторієнтованих, США почали використовувати спеціальні методи регулювання зовнішньоекономічної сфери. Таким чином, уряд держави використовував і використовує сьогодні ліберальні методи державного регулювання зовнішньоекономічного сектора економіки.



Література

1. Кириченко В. Усиление госрегулирования: углубление или приостановление реформационных преобразований // Рос. экон. журн. — 1999. — № 2. — С. 59–69.
2. Макашева Н. А. США: консервативные тенденции в экономической теории. — М.: Наука, 1998. — 245 с.
3. Макмиллан Е. Американская промышленная система. — М.: Прогресс, 1998. — 131 с.
4. Мовсеян А. Г. Некоторые особенности экономики США на рубеже веков // США — Канада. Экономика, политика, культура. — 2006. — № 4. — С. 64–75.
5. Онищенко О. А. Державне регулювання економіки та зовнішньоекономічної діяльності у Франції // Дні науки: 36. тез доп.: У 4 т. / Гуманітарний університет "ЗДМУ", 5–6 жовт. 2006 р. — Запоріжжя: ГУ "ЗДМУ", 2006. — Т. 1. — С. 61–64.
6. США: государство и рынок / Под ред. А. В. Пурканского, С. В. Чепракова, С. К. Дубинина и др. — М.: Наука, 2005. — 200 с.
7. Хансен Э., Харрод Р. Экономические циклы и национальный доход // Классики кейнсианства: В 2 т. — Ч. 1–2. — М.: 1997. — 416 с.
8. Экономическая история зарубежных стран: Учеб. пособие / Под ред. Я. Е. Еремова. — Д.: Центр экономического образования, 2006. — 132 с.

Для економічної стратегії США найбільш характерні ліберальні методи державного регулювання зовнішнього сектора економіки, як загальні, так і спеціальні.

Для экономической стратегии США наиболее характерны либеральные методы государственного регулирования внешнего сектора экономики, как общие, так и специальные.

Most typical for the economic strategy of state regulation of external sector of economy of USA are liberal methods, general and special.

Надійшла 21 вересня 2009 р.

С. Г. ДРИГА*Український фонд підтримки підприємництва, м. Київ*

МАКРОРІВНЕВІ ТА ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ФУНКЦІЇ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СЦЕНАРНІ ДРАЙВЕРИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2009, вип. 4(23), с. 138–146

Аналізується сценарно-програмний характер державної політики підтримки та розвитку малого бізнесу в світі як невід'ємної складової національних систем підприємництва.

Із самого початку українських реформ важлива роль малого підприємництва у відродженні вітчизняної економіки визнається практично всіма науковцями і фахівцями-практиками. І декларацій з цього приводу досить багато. Уряди, змінюючи один одного, незмінно приймали документи, покликані продемонструвати їх прагнення підтримати малий бізнес, і навіть інколи намагалися їх виконати. Актуалізована ця тематика й сьогодні, напередодні президентських виборів в Україні, всіма без винятку кандидатами на вищий державний пост країни. Однак слід відверто визнати, що малий бізнес в Україні, як невід'ємна складова національної системи підприємництва, досі не відбувся і має лише теоретичні шанси (за умов подальшої відсутності прогнозованої державної політики його розвитку) на набуття ним тих параметричних стандартів, які визначають його роль, місце та функції в економічних системах провідних країн світу. Вульгарне уявлення про всемогутність ліберальної економіки та другорядну роль держави у формуванні умов щодо забезпечення відтворювальних процесів у суспільно значущому напрямку, “нав'язаному” суспільству незмінним державним істеблїшментом упродовж майже двадцяти років, так і не привело до автоматичної трансплантації моделей ефективного економічного розвитку цивілізованого західного зразка у вітчизняну систему господарювання. Не відбулося в Україні й становлення національної системи підприємництва зі всіма сучасними її структурними атрибутами — соціально орієтованим середнім та малим підприємництвом.

Мале підприємництво як невід'ємна складова національної системи господарювання виникло як суспільно-економічне явище, пов'язане з процесом його прогнозованого конструювання державним менеджментом у форматі перманентних програм цільового розвитку. Можна стверджувати, що сучасна роль, місце та функції малого підприємництва в національних економіках є спланованим і очікуваним результатом, що характеризує високий рівень державного втручання у прогнозування економічних здобутків. Тому при формуванні ефективної державної політики щодо становлення та подальшого розвитку малого підприємництва вкрай важливо розуміти історико-логічний аспект цієї проблеми.

До середини минулого століття підприємництво розглядалося науковцями як однорідна сукупність господарюючих суб'єктів (акторів). Ця однорідність детермінувалася лише гомогенними ознаками всіх підприємств, що склали національні системи господарювання тих часів незалежно від нормативно-правової форми їх створення та від кількісних параметрів їх організаційно-виробничої діяльності: чисельності зайнятих на підприємствах робітників та обсягів реалізованої продукції. Це цілком логічно пояснюється тим, що перші наукові погляди на підприємництво збігалися зі становленням економічної теорії як самостійної науки і спиралися на ту саму дрібнотоварну форму ринкового господарювання в економічній системі, що набирала сили. Історично і логічно дрібнотоварна організація господарювання була первинною, вихідною фор-

мою, що відіграла роль необхідної передумови створення ринкового середовища та виконувала структуроутворюючу місію в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Тобто на той час не було передумов визначення підприємництва як складної, внутрішньо диференційованої системи, складові якої мають якісні гетерогенні характеристики.

Але пояснення щодо гомогенної однорідності дрібнотоварного господарювання тих часів потребують відповіді на низку питань стосовно виникнення та обґрунтування теоретичних концепцій підприємництва як нового суспільно-економічного явища: чи достатньо було для теоретиків-першопроходців емпіричного матеріалу відносно процесів, що відбувались у середовищі лише дрібнотоварних виробників, для того, щоб так фундаментально викласти базові поняття про роль, функції та місце підприємництва в процесі економічного розвитку національного господарства? Чому їх концептуальні конструкції поглядів на підприємництво у повному обсязі виявилися лише у форматі великого підприємництва, що щоденно підтверджується і у наш час? Чи не вбачали вони серед однорідної дрібної маси товаровиробників паростки майбутньої всеохоплюючої організаційної форми товаровиробництва — великого підприємництва, яке й було їх об'єктом наукової уваги?

Логіка еволюції концепції підприємництва, з початку свого зародження і до кінця першої половини ХХ ст., послідовно вела її авторів до визначення великого підприємництва як єдиного провідника еволюційних змін у форматі інноваційного розвитку суспільства.

У біографіях економістів-теоретиків, творчість яких припадала на період до епохи індустріального етапу суспільного розвитку, прослідковується той факт, що переважна більшість їх мала власний практичний досвід господарювання у ринкових умовах. Особливо це стосується найбільш потужних фундаторів концепції підприємництва Р. Кантільона та Ж.-Б. Сея, які найбільш детально структурували та системно виклали теоретичні засади підприємництва, які й стали базовими для всіх інших послідовників.

Відомо, що Р. Кантільон, маючи освіту банкіра, все своє життя працював в англійських і французьких банках, тобто був професійним фахівцем. Національні банки, порівняно з іншими суб'єктами господарювання, у цей час були великими підприємствами та налагоджували перші інтеграційні зв'язки з банками інших країн.

Говорячи сучасною мовою, масштаби, механізми й технології щодо отримання прибутків на таких підприємствах суттєво відрізнялися від умов, в яких знаходилася переважна більшість дрібнотоварних виробників. Кмітливий розум Р. Кантільона, помножений на фахову освіту та досвід, не помітити таких фактів не міг.

Ще до того, як Ж.-Б. Сей успадкує родинну торговельну справу та почне здобувати університетську освіту, він розпочне отримувати практичні знання щодо ефективного ведення господарства, працюючи помічником у батька. З позицій сучасності їхній торговий бізнес являв собою торговельну мережу на зразок сучасних українських “Фуршетів”, “Великих кишень” або “Метро”, звісно, з необхідною кореляцією у часі. Але це був великий торговий бізнес, внутрішні чинники розвитку якого ніяким чином не подібні до дрібнотоварної торгівлі. Таким чином, є достатньо вагомим аргументів вважати, що економічні погляди і Р. Кантільона, і Ж.-Б. Сея формувалися під значним впливом їхнього власного досвіду роботи на великих підприємствах, на чому й ґрунтувалися базові положення концепції підприємництва.

Апофеоз великого бізнесу, цілеспрямована інноваційна діяльність якого набула сакрального значення, припадає на третій технологічний уклад у розвитку цивілізації — індустріальний етап (приблизно з 1880 р. до 1930 р.). Проте починаючи з 30-х років минулого сторіччя у розвитку підприємництва спочатку у США, а з 50-х років і у Західній Європі стають помітними і в подальшому все відчутнішими біфуркаційні процеси, пов'язані з появою, поряд з великим підприємством, малих форм організації виробництва та надання послуг. До цього малим підприємствам не приділяла увагу економічна наука, вона розглядала їх як традиційну дрібнотоварну форму господарювання. Все змінилося у післявоєнний період, коли з'явилися спеціальні державні програми підтримки малого бізнесу. Це зумовило активізацію наукових досліджень в цьому напрямку, до якої підключилися спеціалісти в галузі економіки, менеджменту, маркетингу та права, які крок за кроком стали досліджувати специфічні особливості малого підприємництва, його місце, роль та функції в економічній системі господарювання.

Треба чітко уявляти, що поява малих підприємств як нових економічних гравців у конкурентно-ринковому просторі відбулася не згідно з послідовною еволюцією економічного базису суспільства, як це відбулося з феноменізацією великих підприємств, а стала результатом змін

у надбудовних процесах організації соціально-економічного розвитку держав, що набуло системного характеру на початку другої половини минулого століття. Саме мистецтву державного менеджменту мале підприємництво зобов'язане своїм народженням у тому сучасному розумінні, в якому воно існує та розвивається, а традиційне до того часу уявлення про підприємництво як однорідну сукупність було зруйновано появою нової якості — системи підприємництва. Біфуркація підприємництва на велике та мале вимагала визначення їх класифікаційних ознак за кількісними параметрами. Міжнародна та національна статистика визначає лише два кількісних критерії щодо визначення масштабу підприємства: 1) порогове визначення чисельності найманих працівників на підприємстві; 2) порогове значення одного-двох фінансових показників, що дає підстави відносити підприємства до малого бізнесу. Для великих підприємств ці ж критерії визначають стартові (мінімальні) параметри щодо віднесення їх до категорії великих. Інтервал, що існує між пороговими критеріями оцінки підприємств як малих і стартовими критеріями оцінки підприємств як великих, став параметральною базою щодо визначення підприємств, які за чисельністю найманих робітників та фінансовими показниками знаходяться в межах між малими та великими підприємствами, а тому мають назву середніх підприємств.

Таким чином, визначення кількісних критеріїв оцінки розмірів підприємств та обсягів їх господарської діяльності слугує базою щодо класифікації їх як малих, середніх та великих підприємств. Виходячи з цього сучасне підприємництво розглядається як система, структура якої репрезентується вказаною тріадою підприємств.

Більшість країн світу виокремлюють малі підприємства як самостійну категорію суб'єктів господарювання, проте аналіз законодавчо-нормативної бази різних країн щодо сприяння розвитку підприємств малої економіки засвідчує, що єдиних параметрів визначення малих підприємств не існує. Кожна країна формує свої нормативні показники визначення малих підприємств виходячи з рівня економічного розвитку країни, стану структурних параметрів національних систем підприємництва, завдань, які ставить і вирішує держава як відносно розвитку малих підприємств, так і збільшення питомої ваги їх економічного ефекту у зростанні національної економіки.

Так, у США критерій кількості робітників, що визначає малу форму організації підприємства,

коливається, згідно з галузевою належністю, від 100 до 1000 осіб, а в окремих випадках — до 1500 осіб. Фінансовим критерієм є прийнятий річний обсяг валового доходу, який коливається від 750 тис. дол. до 20 млн дол. [4]. У Канаді до малих підприємств у сфері послуг відносять підприємства з чисельністю зайнятих до 49 осіб і обсягом річного доходу до 5 млн дол., а у виробництві — відповідно до 99 осіб і до 10 млн дол. У Японії кількість найманих працівників на малих підприємствах у сфері послуг не повинна перевищувати 100 осіб, а у роздрібній торгівлі — 50 осіб, при цьому статутний капітал в обох випадках не може перевищувати 474 тис. дол. Малі підприємства в оптовій торгівлі теж обмежуються чисельністю найманого персоналу до 100 осіб, хоча статутний капітал при цьому дозволяється збільшувати удвічі. Для стимулювання мотивації малих підприємств здійснювати свою господарську діяльність у сфері матеріального виробництва уряд Японії значно розширив базу щодо кількості найманих працівників на таких підприємствах та збільшив статутний капітал відповідно до 300 осіб і до 2844 тис. дол. У Китаї малими вважають підприємства, де зайнято до 99 осіб, а середніми — від 100 до 999 осіб. В Індії чітко не регламентується чисельність найманих працівників на малих підприємствах, а в якості основного фінансово-економічного показника щодо їх визначення прийнята середньорічна вартість активної частини основних фондів [6].

У Європі нові стандарти визначення мікро-, малих і середніх підприємств були прийняті та рекомендовані до використання у національних нормативних документах країн — членів ЄС з 1 січня 2005 р. Згідно з цими стандартами межа для середніх підприємств встановлена від 50 до 249 осіб при річному обороті, що не перевищує 50 млн євро, і балансі підприємства до 43 млн євро, межа для малих підприємств — від 10 до 49 осіб при річному обороті та балансі до 10 млн євро, для мікропідприємств — кількість найманих працівників обмежена до 10 осіб, а граничний обсяг обороту та балансу не може перевищувати 2 млн євро [5].

Виходячи з досвіду ЄС Верховною Радою було прийнято Закон України “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18 вересня 2008 р. № 523-VI, в якому визначено, що малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий)

рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн грн. Великими визнаються такі підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує 100 млн грн [2]. Орієнтація вітчизняних законодавців і державних управлінців на досвід західноєвропейської цивілізації — це, безумовно, позитивний факт. Проте поспішність та недалекоглядність, з якою в українських реаліях приймаються подібні рішення, швидко призводять їх до неадекватного стану щодо відповідності європейським нормам.

Коротка історія прийняття та дії згаданого Закону поповнила сумну “скарбницю” помилок державного менеджменту. Прийняття будь-якого критеріального вартісного показника, що базується на національній валюті, можливо лише за однієї умови — її конвертаційної стійкості. Українська валюта такою стійкою конвертованістю, на жаль, не володіє, тому її висока вразливість виявилась одночасно з початком світової кризи, яка стала катализатором наших власних накопичених економічних прорахунків. Паритетне співвідношення євро до гривні, що склалося на кінець 2009 р. (1 до 12), фактично зменшило граничну межу обсягів реалізації вітчизняних підприємств на 40 %, що в абсолютних цифрах складає для малих суб’єктів підприємницької діяльності (СПД) приблизно 5,8 млн євро проти 10 млн євро на час прийняття Закону, а для середніх СПД — менше 8,3 млн євро проти 14 млн. Це означає, що за обсягами реалізованої продукції класифікація вітчизняних підприємств як великих починається за межею 8,3 млн євро. Згідно з європейськими стандартами економічний потенціал середніх підприємств має верхню межу обсягу обороту у 50 млн євро, перевищення якого є прерогативою вже великих підприємств.

Розширення порогових параметрів щодо віднесення підприємств до малих та середніх у Європейському співтоваристві пов’язано не тільки з визнанням зростання їх потужності та питомої ваги у ВВП країн — учасниць ЄС, а диктується необхідністю посилювати конкурентоспроможність континентальних економік. Це пояснюється тим, що, згідно з вимогами СОТ щодо підтримки балансу світової конкуренції між великими національними корпоративними підприємствами у глобалізованій економіці, державам заборонено сприяти їх розвитку шляхом спеціальних на-

ціональних програм бюджетної підтримки. Для малих та середніх підприємств таких обмежень не визначено. Це означає, що нові європейські параметри малих та середніх підприємств надають більші переваги країнам — учасницям ЄС у розширенні горизонтів національних програм сприяння їх розвитку, підвищенні конкурентоспроможності вироблених на них товарів і наданих послуг, підтримці виробників експортноорієнтованої продукції, збільшенні обсягів інвестування у дослідження та розробку інноваційних товарів, техніки та технологій.

Європейські намагання вдосконалювати континентальні кількісні стандарти визначення підприємств малого бізнесу та різні підходи щодо їх визначення в інших країнах світової економічної системи не пояснюють причин, через які мале підприємництво набуло такої пильної уваги державного управління у другій половині минулого сторіччя та стало його спеціальним об’єктом економічної політики. Верифікація будь-якого суспільного явища на предмет його значення у процесі прогресуючої еволюції суспільного розвитку може відбутися лише у площині оцінки його суспільної корисності. Саме з такої позиції стають зрозумілими поява й поширення малого підприємства як невід’ємної складової загальної системи підприємництва, його роль у привнесенні в економічну систему принципів демократизації та роль стабілізатора відносин у соціально-політичній системі, ефективний вплив на показники динаміки росту національного господарства та загальний хід еволюційного економічного розвитку суспільства. З цього витікає і розуміння того, що мале підприємництво охоплює питання економічного і соціально-політичного характеру макроскопічного рівня і з цієї причини стає цільовою сферою державних інтересів та управління.

Суспільна корисність малого підприємства у національній економічній системі виявляється через різні його функції, які можна систематизувати як макрорівневі та інструментальні функції економічного та суспільно-політичного значення (рис. 1).

Концентрація акцентів у питаннях вибору орієнтирів суспільно-економічного розвитку саме на малих формах підприємницької діяльності у сучасній економіці пов’язана з якісними характеристиками, що їм притаманні. Малі підприємства є складовою загальнонаціональної системи підприємства у будь-якій країні, оскільки пов’язане з цією системою родовими ознаками, функціональна класифікація яких визначена у



Рис. 1. Функціональні характеристики суспільної корисності малого підприємництва

загальній концепції підприємництва. Проте якісні ознаки малого підприємництва виявляються через його специфічні видові функції, суспільна реалізація яких визначає його специфічні особливості як форми господарювання, місце та роль у національній економічній системі.

Найважливішою економічною функцією малого підприємництва макрорівневого значення для національної економіки є його місія щодо утримання ринково-конкурентних засад в економіці. До цієї ж групи належать такі притаманні малому підприємству економічні функції, як скорочення безробіття та збільшення обсягів ВВП. Інноваційно спрямований економічний розвиток провідних країн світу, що відбувається в останні два-три десятиліття, визначив його як ще одну специфічну функцію малого підприємництва.

Інновації потребують значних капітальних витрат, обсяги яких збільшуються під тиском глобалізованої конкурентної світової економіки. Проте гнучкість малого підприємства, його менша собівартість організації виробничого та науково-дослідного процесів привернули увагу як приватного великого капіталу, так і державного управління. Сучасні великі корпоративні компанії використовують механізм штучного відокремлення від основного виробництва самостійних науково-дослідних структур у формі малих підприємств. Це дає змогу великому бізнесу сконцентрувати витрати на наукові та дослідницько-конструкторські розробки за межами основного виробництва, не порушуючи врівноважену

конкурентну ціну, що склалася відносно традиційних продуктів, швидше проводити пошук та апробацію новітніх товарів, техніки, технологій та у подальшому імплементувати ці нововведення у власне виробництво з метою отримання підприємницьких надприбутків.

Інструментальними економічними функціями малого підприємництва, що забезпечують реалізацію макрорівневих функцій, є їх націленість на всі сфери господарської діяльності, включаючи й малоефективні, які, як правило, не потрапляють в коло економічних інтересів великого бізнесу. Заповнення малими підприємствами малоефективних сфер господарської діяльності вимагає адекватного збільшення робочих місць, вартість створення яких значно поступається вартості робочих місць, що створюються у великому бізнесі. На відміну від великого, мале підприємство у переважній більшості його форм доступне багатством, оскільки не потребує значних первісних капіталовкладень. Малі підприємства здатні оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, надаючи ринковій економіці підвищену мобільність, гнучкість й еластичність, та забезпечувати необхідний рівень рентабельності у виробництві тих товарів, які є економічно не вигідними для підприємств великого бізнесу. Невисока капіталоемність та короткі строки створення нового підприємства або реконструкції існуючого у порівнянні з вартісними та часовими витратами великих підприємств надають малим підприємствам значні переваги як активної форми поши-

рення та розвитку конкурентно-ринкових відносин в економіці.

Це свідчить про те, що функція малого підприємства щодо створення нових й реконструкції існуючих підприємств та додаткових робочих місць має практичне значення при реалізації державних соціально-економічних програм формування економіки ринкового типу та зниження рівня безробіття.

Очевидна й функціональна специфіка малого підприємництва протидіяти тенденції монополізації ринку великими підприємствами. Поширеність підприємств малої економіки у всіх сферах господарства як економічних акторів змушує коригувати антимонопольне законодавство на принципах рівноправності відносин усіх суб'єктів господарювання та доповнювати його механізмами децентралізованого регулювання. Таким чином, охоплюючи всі сфери народного господарства, малі підприємства розширюють й утримують його ринково-конкурентний стан, що, по суті, є їх інструментальною функцією обмежувати у такій спосіб тенденції до монополізації економіки.

Найважливішою *соціально-політичною* функцією малого підприємництва на макрорівні є ствердження демократичних принципів упорядкування суспільства в економічній сфері шляхом поширення принципу економічної свободи (інструментальна функція).

Реалізація принципу економічної свободи своїми коріннями зв'язує сучасне мале підприємництво з періодом становлення дрібнотоварних форм господарювання в умовах вільного ринку. Проте певний ренесанс дрібних форм господарювання у формі малих підприємств відбувається у наш час на іншому, більш складному витку еволюційної спіралі розвитку цивілізації. Зростаючі темпи розвитку малого підприємництва за останні десятиліття, що у провідних країнах світу засвідчують, що цей розвиток забезпечується не на підставі ендогенних властивостей малого підприємництва щодо ствердження принципів вільної конкуренції, а навпаки, на підставі екзогенних чинників, що створюють для малого підприємництва умови для відтворення можливостей реалізувати його історичне призначення — бути провідником демократичних принципів побудови сучасного суспільства на сучасному витку його еволюції. Таким загальним зовнішнім чинником сприяння розвитку малого підприємництва є наявність у державі необхідного інституціонального середовища, стан і розвиток якого вимірюються якістю та амбітністю державних програм стратегічного

розвитку. Вдосконалення інститутів сприяння розвитку малого підприємництва — це постійний і системний процес відтворення умов вільного вибору громадян: стати або найманим працівником, або незалежним підприємцем.

Такий вибір є природним для громадян, оскільки мале підприємництво здебільше підпорядковане економічним законам вільного ринку на відміну від сучасних великих підприємств, які мають можливості активно впливати та порушувати закони конкурентно-ринкового розвитку через законотворчу та бюджетну функцію держави. Специфічна функція малого підприємництва якраз і полягає в його місії формувати та підтримувати у суспільстві “ідеологію підприємництва”. Інструментально функція ствердження та поширення “ідеології підприємництва” в суспільстві забезпечується відносно необмеженими можливостями організації підприємницької діяльності у малих господарських формах щодо започаткування громадянами власної справи, а також охопленням граничних полюсів наявних у суспільстві трудових ресурсів: молоді та людей похилого віку.

Наведені функції, що притаманні малому підприємству, у своєму структурологічному зв'язку та взаємообумовленості визначають найпотужнішу його функцію у тріаді макрорівневих соціально-політичних функцій: стабілізатора соціально-політичної рівноваги суспільних відносин.

Специфічні функції, що притаманні малому підприємству, відображають його якісні особливості як форми підприємницької діяльності у національній економіці, які суттєво відрізняють його від організації бізнесу у великих та середніх формах (рис. 2): 1) за формою організації управління підприємством; 2) за структурою джерел фінансування програм економічного розвитку; 3) за особливостями господарювання в умовах обмеженого ринкового простору. В економічній літературі особливості малого підприємництва розкриті достатньо широко й обґрунтовано, що дає можливість зупинитися лише на констатації найсуттєвіших положень.

Принциповою особливістю малого підприємства є організація фінансового забезпечення його операційної, та особливо стратегічної, діяльності. Вона полягає у тому, що опора лише на традиційне джерело фінансового забезпечення діяльності малих підприємств — власні ресурси власників як фізичних осіб у кращому випадку — відтворює можливості існування дрібнотовар-

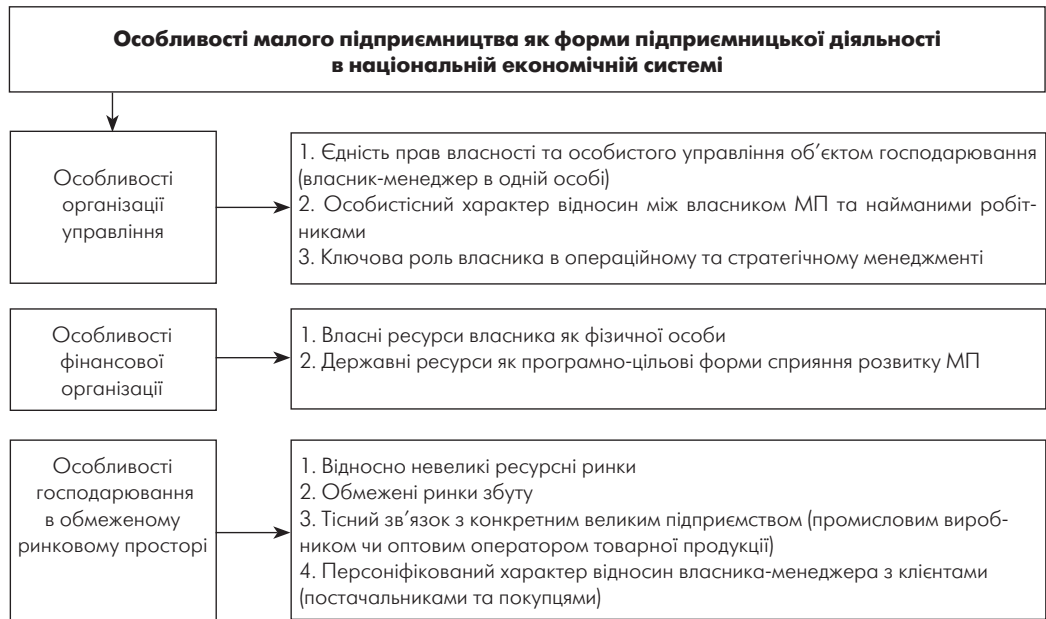


Рис. 2. Особливості малого підприємництва як форми підприємницької діяльності

ного виробництва товарів та послуг, але ніяким чином не у формі малого підприємництва у сучасному розумінні його місця та ролі у національній економіці. Головним фінансовим джерелом формування та розвитку малих підприємств у сучасній національній економічній системі слугують державні ресурси як програмно-цільові форми сприяння розвитку малої економіки.

Конструкторська роль держави у підтримці розвитку малих підприємств полягає у притаманній їй функції сприяти вирішенню суперечностей, обумовлених особливостями господарювання малих підприємств у обмеженому ринковому просторі. Ця обмеженість для суб'єктів малої економіки полягає у тому, що вони контактують на відносно невеликих ресурсних ринках (товарних, фінансових, інвестиційних, інноваційних) і мають обмежені ринки збуту своєї продукції чи послуг. Значно обмежені їх контакти з виробниками продукції: малі підприємства, як правило, тісно "прив'язані" до конкретного виробника чи оптового оператора товарної продукції. Тому спиралися малі підприємства лише на традиційні джерела розвитку — власні ресурси та діюча кредитно-банківська система — не сприяє їх розвитку, а скоріше, відіграє роль атрактора, що унеможливорює поступове нарощування їх питомої ваги у макроекономічних показниках національної системи господарювання.

Функції та особливості малого підприємництва, які визначають його роль та місце у сучасній

національній економічній системі, засвідчують, що їх реалізація можлива лише за умови змін у зовнішніх, надбудовних процесах, що задають економічній системі конкретні параметри програмного зростання та розвитку при обов'язковому включенні в них малого підприємництва, програмно-цільовий розвиток якого забезпечується фінансовою підтримкою з боку держави. Тобто концепція розвитку малого підприємництва, з точки зору сучасного державного менеджменту, є одночасно і метою, і інструментом розвитку ринкової економіки, що передбачає як створення загальних ринкових передумов — ринкової інфраструктури та мотиваційних механізмів, так і спеціальної державної системи підтримки. Ці дві ланки концепції повинні реалізовуватись у комплексі, а це означає, що всебічна підтримка сфери малого підприємництва як провідна мета економічної політики держави своєю похідною відтворює на державному й регіональному рівнях передумови ринкової економіки.

Цільове та інструментальне значення малого підприємництва детермінувало його презумпцію у державному управлінні щодо досягнення ефектів розвитку ринкової системи. Проте формування цільових, адресних програм розвитку малого підприємництва вимагає чіткого визначення дискурсів "підприємництво", "система підприємництва", "мале та середнє підприємства", "малий та середній бізнес", "мала економіка", "суб'єкти малого та середнього підприємництва", "суб'єкти

малого та середнього бізнесу”, “суб’єкти малої економіки”, якими оперує сучасна наукова та публіцистична література економічного та юридичного змісту.

Будь-яка наукова теорія, у тому числі наукова концепція, що має претензії щодо отримання статусу теорії, повинна бути суворою. Під цією суворістю розуміється передусім повна визначеність термінів (концептів), що використовуються нею, та обґрунтованість приведених висновків. Між тим понятійний апарат підприємництва, як це видно з наведеного вище, надзвичайно широкий, плюралістичний та децентралізований. Це пояснюється не тільки складністю підприємництва як суспільного явища та появою різних форм підприємницької діяльності, що складають уявлення про нього як складну економічну систему господарювання, а й намаганням, крім економічної та юридичної науки, дати теоретичні пояснення феномена підприємництва з точки зору філософії, соціології та психології.

Найпростіший вид визначеності — наявність родовидового визначення. При його наявності поняття (наукові терміни) отримують упорядковані риси, які поділяються всіма “користувачами”. Такою родовидовою визначеністю підприємництва, що об’єднує науковців різних напрямків, є його інноваційний характер. Він дає чітке уявлення стосовно того, що підприємництво — це прагматично мотивована діяльність щодо економічних нововведень з метою отримання інноваційного прибутку. Проте такий підхід є явно недостатнім для описання складних процесів виробничого та організаційного характеру в економічній діяльності господарюючих суб’єктів. Саме це пояснює наявні розбіжності в економічному та правовому трактуванні підприємництва як категорії.

Згідно з Господарським кодексом України (ст. 3, п. 2), підприємництвом є господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, а суб’єкти підприємства є підприємцями. Найбільш поширене поняття підприємництва, що сформульоване у ст. 42 цього ж кодексу: “підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб’єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку” [3]. Поклавши за основу таке визначення підприємництва, вітчизняна законодавча база в цьому ж сенсі трактує й “мале підприємництво”, встановлюючи, як

це відзначалося вище, лише порогові параметри меж його діяльності. На цій підставі визначається і поняття суб’єктів малого підприємництва юридичних осіб, до яких Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19 жовтня 2000 р. №2063-III віднесені й зареєстровані у встановленому законом порядку [1].

Таким чином, у правовій площині поняття “підприємництво” та “господарська діяльність з метою отримання прибутку” трактуються в українському законодавстві як синонімічні, що нівелиює його економічну родовидову визначеність як інноваційно орієнтовану діяльність. Втрачається ця економічна визначеність, що якісно відрізняє підприємництво від будь-якої господарської діяльності, також у поняттях щодо суб’єктів малого, середнього та великого підприємства.

Така ситуація притаманна всій світовій економічній культурі, в якій, як відомо, поняття “господарська діяльність” визначається як будь-який бізнес, а останній ототожнюється з поняттям “підприємництво”. Існуюча внутрішня диференціація суб’єктів господарювання, в кожній із складових системи підприємництва за організаційно-правовими формами та видами економічної діяльності, ускладнює конструювання морфологічного ряду дискурсів, що послідовно і лапідарно розкривали кожний особливий аспект у підприємницькій діяльності, особливо малого підприємства. Це пояснює той факт, чому при визначенні у національних програмах пріоритетів розвитку малого підприємництва державний менеджмент вимушений додавати до правових його тлумачень якісні економічні конотації, такі як “стимулювання інноваційного малого підприємства” та “підтримка малих експортноорієнтованих підприємств”. Проте акцентуація саме на таких напрямках програм розвитку малого підприємства у країнах — лідерах світової економіки засвідчує, що сучасне мале підприємництво розглядається не лише як сфера традиційної господарської діяльності і створення додаткових робочих місць, а як вагомий чинник забезпечення конкурентоспроможності та інноваційних переваг у розвитку національних економік.

Розвиток малого підприємства — критерій того, наскільки конкурентним є ринкове господарство, що репрезентоване в країні. Що розвиненіша конкуренція, то більш справедливими є ціни, то менше у держави або олігархів можливостей диктувати ринку свої умови, то вище міра господарської свободи кожного економічного агента, тобто тим легше будь-кому почати бізнес, знайти

собі нішу в суспільному розподілі праці — була б тільки хороша підприємницька ідея, і тим важче, з іншого боку, утриматися на гребені успіху, тим швидше змушені рухатися всі, у тому числі важкі на підйом великі підприємства.

Узагальнюючи викладене вище, можна дійти такого висновку. Світові сценарії державної політики розвитку малого бізнесу спрямовані на підтримку примітивної, але абсолютно необхідної для ефективного функціонування ринкового господарства приватної власності, яка існує в чистому вигляді лише у секторі малої економіки. У цьому збігалися думки всіх великих теоретиків — від Маркса до Ойкена. Там, де немає малого підприємництва в економіці або він слабкий, неминуче зупиняється процес будівництва правового механізму регулювання ринку (свобода договорів, захист і розмежування прав власності, ефективне втручання держави у випадках протиправного утиску інтересів будь-яких категорій і груп власників). Чи випадково, що в Україні ма-

лий бізнес до сьогодні є малозначущою величиною і в економічних, і в соціальних відносинах, а правове забезпечення приватної власності існує лише на папері?



Література

1. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III.
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності" від 18 вересня 2008 р. № 523-VI.
3. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. — К.: Вид. дім "Ін Юре", 2003. — 344 с.
4. <http://www.sba.gov/services/contractingopportunities/sizestandardstoppings/index.html>
5. http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/facts_figures.ht
6. http://www.giac.ru/content/document_r_E34E9BA8-7E35-49A1-A8F2-9D12A91E6D33.html

Успіхи України на шляху до світової та європейської інтеграції залежать насамперед від внутрішньої стабільності українського суспільства та створення міцної національної економіки і соціально захищеної держави. Вирішення цих проблем потребує цілеспрямованих управлінських дій державного менеджменту у створенні ефективного сектора малого підприємництва.

Успехи Украины на пути мировой и европейской интеграции зависят прежде всего от внутренней стабильности украинского общества, создания крепкой национальной экономики и социально защищенного государства. Решение этих проблем требует целенаправленных управленческих действий государственного менеджмента в создании эффективного сектора малого предпринимательства.

Successes of Ukraine on a way of World and European integration depend first of all on internal stability of the Ukrainian society and creation of strong national economy and socially protected state. The decision of such problems demand purposeful administrative actions of state's management to creation effective sector of small business economy.

Надійшла 7 грудня 2009 р.