

ВСЕУКРАЇНСЬКА СПІЛКА ВЧЕНИХ-ЕКОНОМІСТІВ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

Монографія

Том 2

За загальною редакцією

доктора економічних наук, професора О.В. Кендюхова

ДОНЕЦЬК
ДВНЗ «ДонНТУ»
2013

УДК 338.24:330.34
ББК 65011
К 35

*Рекомендовано до друку вченою радою
Донецького національного технічного університету
(протокол № 1 від 15 лютого 2013 року)*

Рецензенти:

Р.М. Лена, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем моделювання економічних систем Інституту економіки промисловості НАН України;

О.Б. Чернега, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського;

І.В. Пенькова, доктор економічних наук, професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств Донецького національного технічного університету

К 35 Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – Т.2. – 392 с.

ISBN 978-966-377-158-8
ISBN 978-966-377-160-1 (Т. 2)

Колективну монографію присвячено дослідженню особливостей національного економічного розвитку та винайденню механізму його ефективного управління. Розглянуто детермінанти економічного розвитку, виділено його закономірності та виявлено пріоритетні напрями, розроблено комплекс заходів для ефективного стратегічного управління національним економічним розвитком.

В монографії представлено роботи вчених, чії наукові інтереси зосереджені на економічному розвитку та його тенденціях. Книга буде корисною для дослідників економічних проблем, представників політикуму, ділового світу, викладачів ВНЗ, студентів та аспірантів.

УДК 338.24:330.34
ББК 65011

ISBN 978-966-377-158-8
ISBN 978-966-377-160-1 (Т. 2)

©ДонНТУ, 2013
©BCBE, 2013

ЗМІСТ

Передмова	5
РОЗДІЛ 4. ПОДАТКОВА ТА ПЕНСІЙНА СИСТЕМИ	
4.1. Міжнародна конкурентоспроможність національних податкових систем.....	7
4.2. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави	13
4.3. Вплив податкової системи на становлення соціальної відповідальності бізнесу.....	23
4.4. Необхідність податкових реформ в Україні як основи підвищення конкурентоспроможності податкової системи.....	37
4.5. Стратегічні напрями реформування фінансового забезпечення пенсійної системи України.....	47
4.6. Проблема асиметричності інформації про результати діяльності підприємств: шляхи вирішення.....	55
4.7. Контролінг у формуванні інформаційного середовища сбалансованого сталого економічного розвитку	65
РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ	
5.1. Взаємодія економічного зростання та інституційних змін.....	71
5.2. Інституційні передумови розвитку соціально орієнтованої економіки.....	79
5.3. Формування сприятливого інституційного середовища для функціонування та розвитку інноваційної діяльності в Україні.....	87
5.4. Управління перехідними процесами в економічній системі	98
5.5. Ключові питання управління інституційними елементами національного багатства України.....	104
5.6. Розвиток бюджетного регулювання в Україні: форми, методи та інструменти.....	111
5.7. Формування стану нелегітимності інституту державної власності в національній економіці.....	123
5.8. Системно-динамічна модель державного управління в контексті взаємодії банківського та реального секторів.....	133
5.9. Соціальний контроль економічної активності населення України.....	140
5.10. Ринок у контексті нової політичної економії.....	148
5.11. Перспективні напрями залучення пайовиків та потенційних інвесторів у систему споживчої кооперації України.....	161
РОЗДІЛ 6. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
6.1. Теоретичні основи класифікації людського капіталу в умовах трансформації суспільства.....	168
6.2. Інтелектуальний капітал в контексті інноваційного розвитку	176

6.3. Оцінка розвитку людського капіталу в Україні.....	182
6.4. Фактори розвитку трудового потенціалу і їхній вплив на конкурентноздатність працівників.....	188
6.5. Інноваційний розвиток професіонального потенціалу як стратегічний напрям модернізації національної економіки.....	200
6.6. Модель підготовки кваліфікованих кадрів в Україні	210
6.7. Система праці як об'єкт державно-управлінського впливу.....	221
6.8. Фізична концепція оцінки збереження людського капіталу	236
6.9. Забезпечення підвищення ефективності корпоративного управління в галузі зв'язку за рахунок людського капіталу: особливості навчання менеджерів.....	245
6.10. Інтелектуальна складова ефективного використання інноваційного потенціалу промислового регіону.....	257
6.11. Оцінка стану та використання інтелектуального потенціалу регіону.....	265
6.12. Емоційне лідерство: нові підходи до розвитку людського потенціалу.....	272

РОЗДІЛ 7. ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

7.1. Паливно-енергетичний потенціал України: імперативи й ризики безпекової системи.....	281
7.2. Інвестиційна складова національної екологічної політики.....	290
7.3. Концептуальні положення управління екологічними конфліктами....	298

РОЗДІЛ 8. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

8.1. Формування агроінтеграційних процесів за реалій сучасності.....	306
8.2. Укрупнення агропромислового виробництва України в контексті світової глобалізації.....	313
8.3. Шляхи підвищення ефективності рослинної галузі Рівненської області.....	321

РОЗДІЛ 9. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ ТА ТОРГІВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

9.1. Міжнародні відносини в системі управління національним економічним розвитком.....	333
9.2. Тенденції розвитку міжнародних відносини та торгівельної політики України в рамках світової організації торгівлі.....	342
9.3. Розвиток транзитних можливостей та господарчої складової морських портів України в рамках ОЧЕС.....	350
9.4. Інноватика туризму: теоретична сутність та напрями розвитку.....	360
9.5. Основні напрями реструктуризації виробничо-експортного потенціалу України.....	376
9.6. Економічні аспекти євроінтеграційної політики Грузії.....	385

ПЕРЕДМОВА

Автори другого тому монографії: *Череп О.Г.* – к.е.н., доцент – Запорізький національний університет (п.4.1), *Калантарова А.Р.* – Запорізький національний університет – (п.4.1), *Цимбалюк І.О.* – к.е.н., Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки (п.4.2), *Король С.Я.* – к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет (п.4.3), *Олейнікова Л.Г.* – кандидат економічних наук, Академія фінансового управління Міністерства фінансів України (п.4.4), *Шевчук Н.В.* – аспірант, Львівська державна фінансова академія (п.4.5), *Легенчук С.Ф.* – д.е.н., доцент, Житомирський державний технологічний університет (п.4.6), *Одинцова Т.М.* – к.е.н., доцент, Севастопольський національний технічний університет (п.4.7), *Биконя С.Ф.* – к.е.н., доцент, Українсько-російський інститут МДВУ (п.5.1), *Сімченко Н.О.* – д.е.н., професор, НТУУ «КПІ» (п.5.2), *Скиба М.В.* – к.держ.упр., доцент кафедри економічної теорії НПУ ім. М.П.Драгоманова (п.5.3), *Швець І.Ю.* – д.е.н., професор, Таврійський національний університет (п.5.4), *Малаховський Ю.В.* – к.е.н., доцент, Кіровоградський національний технічний університет (п.5.5), *Мацук З.А.* – к.е.н., «Галицька академія» (п.5.6), *Дзеверіна К.С.* – здобувач, Полтавський університет економіки і торгівлі (п.5.7), *Горчакова І.А.* – к.пед.н., доцент, Донецький національний технічний університет (п.5.8), *Ліхоносова Г.С.* – к.е.н., доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля (п.5.9), *Гуровська Т.В.* – к.е.н., Національний університет водного господарства та природокористування (п.5.10), *Власенко В.А.* – к.е.н., доцент, ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» (п. 5.11), *Ревтюк Є.А.* – к.е.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу (п.6.1), *Головко Л.С.* – старший викладач, Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія» (п.6.2), *Єлісєєва Л.В.* – к.е.н., Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, (п.6.3), *Іваннікова Н.А.* – к.е.н., доцент, Обласний комунальний вищий навчальний заклад «Інститут підприємництва «Стратегія» (п.6.4), *Левченко О.М.* – д.е.н., професор, Кіровоградський національний технічний університет (п. 6.5), *Позднякова Л.О.* – д.е.н., професор, Українська державна академія залізничного транспорту, *Дейнека О.Г.* – д.е.н., професор, Українська державна академія залізничного транспорту (п.6.6), *Мороз В.М.* – к.е.н., доцент, Харківський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України (п.6.7), *Мазіна О.І.* – к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет (п.6.8), *Кудря Я.В.* – Національний університет «Львівська політехніка» (п.6.9), *Солоха Д.В.* – к.е.н., доцент, Донецький державний університет управління (п.6.10), *Тяжкороб І.В.* – к.е.н., доцент, Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля Інститут хімічних технологій (п.6.11), *Нестуля С.І.* – к.і.н., доцент, Полтавський університет економіки і торгівлі (п. 6.12), *Сабадаш В.В.* – кандидат економічних наук, доцент, Сумський державний університет

(п.7.1), *Хижнякова Н.О.* – к.е.н., доцент, Рівненський державний гуманітарний університет (п. 7.2), *Петрушенко М.М.* – к.е.н., Сумський державний університет (п. 7.3), *Шматковська Т.О.* – к.е.н., доцент каф. обліку і аудиту Східноєвропейський національний університет ім. Лесі Українки (п. 8.1), *Басюркіна Н.Й.* – к.е.н., доцент, Одеська національна академія харчових технологій (п.8.2), *Грицюк П.М.* – доктор економічних наук, Національний університет водного господарства та природокористування (п.8.3), *Вотченікова О.В.* – к.е.н., Донецький національний технічний університет (п.9.1), *Брутян К.С.* – к.е.н., Криворізький факультет ДВНЗ «Запорізький національний університет» (п.9.2), *Макогон Ю.В.* – д.е.н., професор, Донецький національний університет (п.9.3), *Михайліченко Г.І.* – к.е.н., доцент, Київський національний торговельно-економічний університет (п.9.4), *Гершуненко Ю.О.* – аспірант, Національний інститут стратегічних досліджень (п.9.5), *Сябро О.В.* – здобувач Дипломатичної Академії МІС України, *Папава В.Г.* – д.е.н., професор, член-кореспондент Національної Академії Наук Грузії, Інститут економіки Тбіліського державного університету, міністр економіки (1994-2000) і депутат парламенту (2004-2008) Грузії, *Сігуа Г.В.* – д.е.н., Голова Представництва ТПП Грузії в Україні (п.9.6).

РОЗДІЛ 4. ПОДАТКОВА ТА ПЕНСІЙНА СИСТЕМИ

4.1. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ СИСТЕМ

У сьогоденній глобалізованій економіці національні податкові системи стають активними учасниками міжнародних відносин, стають одним з важливих факторів перерозподілу факторів виробництва в глобальній економічній системі. Поглиблення глобальних інтеграційних процесів і активізація діяльності міжнародних організацій призвело до тенденції вирівнювання економічних умов в різних країнах і міжнародних регіонах по-різному. У цьому контексті роль податкової системи як фактора впливу на конкурентоспроможність національної економіки зростає, зокрема завдяки незначній інституційній детермінованості на наднаціональному рівні та збереженню суверенних прав держави на регулювання цієї сфери. Не можна також недооцінювати роль податкової системи як фактора розвитку національної економіки. Таким чином, податкові системи деяких країн в даний час стала важливим елементом конкурентоспроможності національної економіки, а визначальним інтегрованим параметром, яким характеризуються податкові системи, є їх здатність не тільки забезпечувати фінансову спроможність держави, гарантувати високу якість надаваних нею суспільних послуг і соціальних зобов'язань, сприяти якісному і кількісному економічному зростанню, але і створити в країні необхідні конкурентні переваги в боротьбі за створення в своєму економічному середовищі додаткових ресурсів у вигляді більш мобільними об'єктами оподаткування. Отже, сьогодні ми можемо виявити тенденцію до активного розвитку окремої форми суперництва між країнами – міжнародної податкової конкуренції.

Для успішної побудови в Україні ефективної ринкової економіки, особливо в контексті євроінтеграційних пріоритетів, необхідно з'ясувати роль вітчизняної системи оподаткування у формуванні специфічних конкурентних переваг національної економіки в глобальному економічному просторі, що дасть змогу виробити адекватні концептуальні підходи до оптимізації податкової системи та сформулювати принципи та механізми забезпечення її міжнародної конкурентоспроможності.

Актуальною нині проблемою є дослідження процесів формування конкурентоспроможності економічної системи, в якій значну роль відіграє податкова політика держави. Вплив факторів на міжнародну конкурентоспроможність наведено на рис. 1

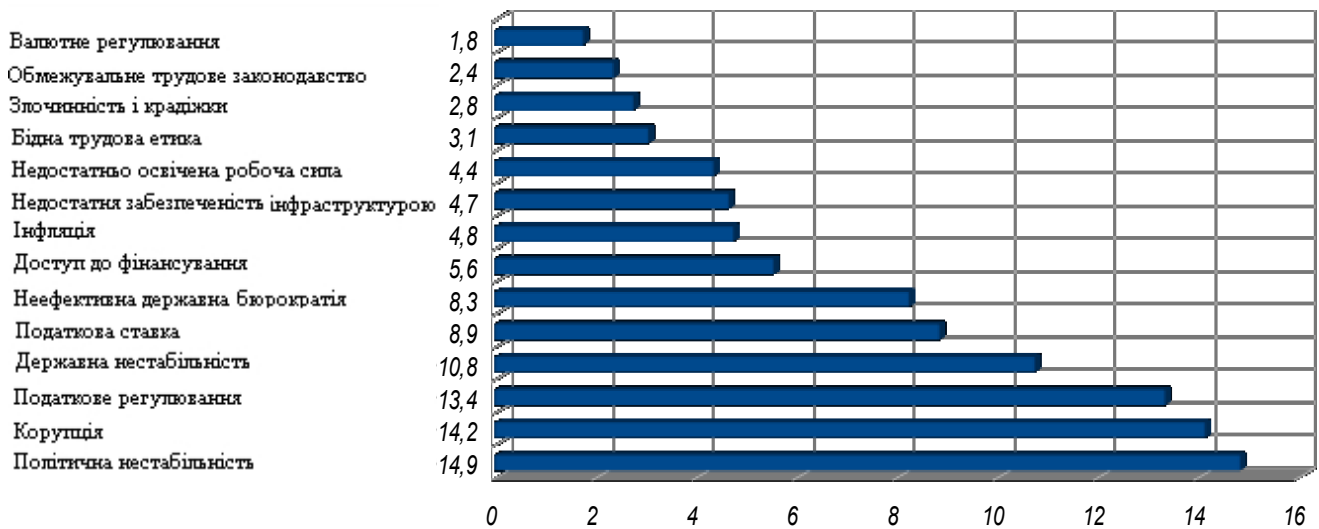


Рис. 1. Вплив факторів на міжнародну конкурентоспроможність

Індекс економічної свободи в світі оцінює рівень свободи економічної діяльності в 141 країні в п'ятьох головних сферах, зокрема, в частині оцінки національних податкових систем, індекс представлений шістьма індикаторами: гранична ставка податку на прибуток; гранична ставка оподаткування зарплатні (критерій оцінювання – «втручання уряду: витрати, податки та державний сектор»); частка податків на зовнішню торгівлю, як відсоток від експорту та імпорту, середня тарифна ставка, стандартне відхилення тарифних ставок (критерій оцінювання – «свобода зовнішньої торгівлі»); витрати часу на дотримання податкової дисципліни (критерій оцінювання – «регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин») [1]. На значення індексу країни негативно впливають порівняно вищі значення всіх податкових критеріїв в його структурі. У 2008 році за оцінкою даного індексу Україна посіла 127-е місце з 141 (5,53 бали), при цьому найкращий результат мав Гонконг (9,05 бала), найгірший – Зімбабве (3,57 бала). Зокрема, за критерієм «втручання уряду» вітчизняна економіка отримала 5,5 балів (109 місце), «регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин» – 6,02 балів (112 місце), в частині регулювання бізнесу – 3,7 бала (138 місце), «свобода зовнішньої торгівлі» – 6,51 бала (91 місце). У 2009 році відповідно до оцінки цього індексу Україна піднялась на дві позиції і посіла 125-е місце з 141 (5,7 бали). Лідером у рейтингу залишився Гонконг, отримавши 9,01 бала, останнє місце залишилось у Зімбабве – 4,08 бала. За критерієм «втручання уряду» Україна посіла 91 місце, набравши 5,7 балів, «регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин» – 6 балів (113 місце), в частині регулювання бізнесу – 3,8 бала (138 місце), «свобода зовнішньої торгівлі» – 6,7 бала (69 місце) (табл. 1).

Таблиця 1

Податкова складова індексів конкурентоспроможності

№	Назва рейтингу	Податкові критерії та індикатори
1	2	3
1	Індекс економічної свободи в світі	<p>Втручання уряду: витрати, податки та державний сектор. Найвища ставка оподаткування: гранична ставка прибуткового податку, гранична ставка оподаткування зарплатні</p> <p>Регулювання кредиту, бізнесу та трудових відносин. Витрати часу на дотримання податкової дисципліни</p> <p>Свобода зовнішньої торгівлі. Податки на зовнішню торгівлю: частка податків на зовнішню торгівлю, як відсоток від експорту та імпорту, середня тарифна ставка, стандартне відхилення тарифних ставок</p>
2	Індекс економічної свободи	Фіскальна свобода. Базова ставка оподаткування доходів фізичних осіб, базова ставка оподаткування прибутку підприємств, сума податкових надходжень у % до ВВП, державні витрати у ВВП, дефіцит бюджету та державний борг
3	Індекс легкості ведення бізнесу	<p>Сплата податків. Кількість податкових платежів: загальна кількість податків та зборів, що сплачуються, метод та частота податкових виплат; часові витрати на заповнення податкових документів: час на збір інформації для заповнення податкових документів, час на заповнення податкових форм, час на здійснення податкових платежів, час на підготовку окремих документів (книг) із податкового обліку;</p> <p>загальна ставка оподаткування: податок на доход або прибуток підприємств, соціальні відрахування та податки на робочу силу, податки на власність та її трансфер, податки на дивіденди, доходи від капіталу та фінансових операцій, податки на збір сміття, транспортні й дорожні збори, тощо</p>
4	Індекс конкурентоспроможності	Ефективність уряду. Фіскальна політика: сума податкових надходжень, сума податкових надходжень податку на доходи фізичних осіб, сума податкових надходжень корпоративних податків, сума податкових надходжень непрямих податків, сума податкових надходжень податків на власність та капітал, сума податкових надходжень соціальних відрахувань, фактична ставка оподаткування доходів фізичних осіб, ставка оподаткування прибутку підприємств, ставка податку на споживання, ставка соціальних відрахувань, сплачуваних робітником, ставка соціальних відрахувань, сплачуваних роботодавцем, реальні персональні податки, реальні корпоративні податки, уникнення від сплати податків
5	Індекс всесвітньої чесності	Нагляд та регулювання. Податки та мита: наявність національного податкового органу, ефективність роботи національного податкового органу (професійність персоналу податкового органу, регулярність фінансування податкового органу), застосування податкового законодавства на рівних умовах та без дискримінації, наявність національного органу з мит та акцизів, ефективність роботи органу з мит та акцизів (професійність персоналу органу з мит та акцизів, регулярність

1	2	3
		фінансування органу з мит та акцизів), застосування митного та акцизного законодавства на рівних умовах та без дискримінації
6	Індекс реформування інвестиційної політики	Податкова політика. Податкова політика та законодавство: встановлена законом ставка оподаткування прибутку підприємств, схема податкового стимулювання, система угод про уникнення подвійного оподаткування, трансфертне ціноутворення, податкові знижки на амортизацію, перенесення збитків на майбутні балансові періоди
7	Індекс глобальної конкурентоспроможності	Ефективність ринку. Ефективність ринку товарів і послуг: спотворення (об'єм і ефект оподаткування)

Джерело: складено на основі [1-7]

Відповідно до Індексу економічної свободи (показник, який щорічно розраховується Wall Street Journal і Heritage Foundation з 1995 року), у 2012 році Україна, набравши 46,1 бали, посіла 163 місце зі 179 країн і входить до групи країн з репресивною економікою [2]. Сусідами України за рейтингом є Узбекистан – 45,8 балів, Соломонові острови – 46,2, Лесото – 46,6, Ангола – 46,2. Незмінним лідером рейтингу є Гонконг – 89,9 бала. Індекс економічної свободи визначається шляхом оцінювання 10-ти критеріїв, одним з яких є рівень фіскальної свободи. Для визначення цього критерію враховуються такі індикатори: рівень базових ставок прибуткових податків, податковий коефіцієнт, державні витрати у ВВП, дефіцит бюджету та державний борг. Середнє значення цього критерію у світі щорічно зростає (з 63,6 у 1995 р., до 76,9 бала у 2012 р.). Україна до 2005 р. за цим показником відносилась переважно до групи помірно вільних країн. У період 2005-2007 рр. відбулось різке зростання показника (до групи вільних країн), зумовлене зменшенням максимальних ставок прибуткового оподаткування фізичних та юридичних осіб та відміною багатьох економічно необґрунтованих пільг. Починаючи з 2007 року, почалось падіння даного показника, пов'язане з різким збільшенням державного боргу та дефіциту бюджету на фоні світової кризи. У 2012 році Україна за рівнем податкової свободи набрала 78,2 бали і входить до групи в основному вільних країн.

Індекс легкості ведення бізнесу (англ. Ease of Doing Business Index) – індекс порівняння простоти здійснення підприємницької діяльності в різних країнах світу, що складається Світовим банком спільно із всесвітньовідомою аудиторською та консалтинговою компанією Price Waterhouse Coopers на основі річних даних [3]. Загальний індекс базується на десяти критеріях, один з яких – сплата податків (Paying Taxes). Цей критерій визначається на основі індикаторів: платежі (кількість за рік); час, необхідний для розрахунку та

сплати податків (годин на рік); загальна ставка оподаткування (% від комерційного прибутку). У виданні «Paying Taxes 2011» зазначається, що найнижчий рівень податкового навантаження характерний для країн з високим рівнем доходу. Зокрема, для країн, віднесених до групи з низьким рівнем доходу, середня кількість платежів у 2011 році складала 38, при цьому на розрахунок, сплату податків та підготовку податкової звітності в середньому витрачалося 295 годин на рік, загальний рівень оподаткування складав 71%, на противагу – в країнах з високим рівнем доходу кількість платежів – 15 і на них витрачалося 172 години на рік, а загальний рівень оподаткування складав 38,8%. Експертами проекту Doing Business було визначено, що в нашій державі кількість податкових платежів, які сплачували юридичні особи протягом 2011 року, складала – 135, тобто найбільша серед 183 країн, по яких здійснюється розрахунок рейтингу. На сплату цих платежів витрачалося 657 годин на рік, що відповідало 174-му місцю в рейтингу, загальний рівень оподаткування складав 55,5%, (149-ий рядок рейтингу). Такі значення індикаторів дозволили Україні посісти лише 181 місце у рейтингу легкості сплати податків. За оцінкою експертів у 2012 році Україна зробила сплату податків простішою та дешевшою для підприємств, завдяки поступовому зменшенню податкового навантаження, зокрема в частині сплати податку на прибуток та шляхом перегляду та уніфікації податкового законодавства, впровадження єдиного соціального внеску, але загальний рейтинг при цьому не змінився (181-е місце серед 183 країн), в той же час загальна ставка оподаткування зросла до 57,1% від комерційного прибутку (152-е місце). Найкращий рейтинг за сплатою податків мають Мальдіви (за рахунок максимального спрощення податкового законодавства для розвитку туризму), останню сходинку рейтингу займає Венесуела.

Одним з найбільш відомих є Рейтинг світової конкурентоспроможності (World Competitiveness Rankings), який визначають у Лозанні, у Міжнародному інституті розвитку менеджменту (IMD World Competitiveness Center) [4]. В рейтинг включено 59 країн, які оцінюються за чотирма критеріями, які розділені на 20 підкритеріїв і включають 331 індикатор. Податкова складова міститься у критерії «Ефективність уряду», який включає підкритерій «Фіскальна політика», до якої входять такі індикатори, як: сума корпоративних податків у % до ВВП; сума податків на капітал і нерухоме майно у % ВВП; корпоративна податкова ставка; реальні корпоративні податки. У 2011 році Україна посіла 57 місце у загальному рейтингу, набравши 51,454 бали (перше місце з рейтингом 100 балів поділили Гонконг та США). У попередні роки Україна отримувала меншу кількість балів, але її позиція в рейтингу була практично незмінною. Зокрема, у 2010 році Україна отримала 39,948 балів (57 місце), у 2009 році – 40,421 бала (56 місце). Що стосується податкової складової, за критерієм «Ефективність уряду», Україна постійно підвищувала свій рейтинг: з 48 місця у 2007 році до 52 – у 2008 році, 56 – у 2009-2010 рр., 58 – у 2011 році.

Індекс всесвітньої чесності (Global Integrity Index) визначається за 84 індикаторами, які об'єднані в шість основних критеріїв та поділяються на 23 підкритерії [5]. Усі індикатори є неформалізованими та визначаються методом експертних оцінок, вищі значення яких свідчать про більш сприятливий стан індикатора, тому підвищують сукупне значення індексу для окремої країни. У 2007 році загальний рейтинг України склав 68 балів або «слабкий», а за підкритерієм «Податки та мито», що належить до критерію «Нагляд та регулювання» – 71 бал («помірний»). У 2009 році загальний рейтинг України знизився і склав 58 балів («дуже слабкий»), зокрема за підкритерієм «Податки та мито» рейтинг також склав 58 балів.

Індекс реформування інвестиційної політики ОЕСР (Investment Reform Index OECD) розраховується Організацією економічного співробітництва та розвитку для дев'яти країн Південно-Східної Європи (до яких не входить Україна) [6]. Індекс є інструментом, що застосовуються цією групою держав для вимірювання ступеня реформування політики, сприяння бізнес-клімату та визначення напрямів удосконалення інвестиційної політики. Використовуючи інноваційні методології, Індекс реформування інвестиційної політики 2010 (IRI 2010) стежить за реформами, пов'язаними з інвестиційною політикою в економіках Південно-Східної Європи, і порівнює їх з передовим досвідом в зоні ОЕСР.

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) є надзвичайно вичерпним показником, який досліджує конкурентоспроможність національних економік, враховуючи макро- та мікроекономічні засади конкурентоспроможності [7]. Індекс розраховується на основі 12 критеріїв, які визначаються за 82 індикаторами.

За даними опитування керівників бізнесу у 2010 році, що міститься у звіті Всесвітнього економічного форуму, серед 15-ти факторів негативного впливу на умови ведення бізнесу податкова політика посіла 4-е місце, набравши 9,6% голосів опитаних, а податкові ставки зайняли 8-е місце, набравши 8,4% голосів. У 2011 році серед негативних факторів податкова політика поступилась лише корупції і отримала 14,4% голосів, а податкові ставки піднялись на 5-е місце з 9,3% голосів.

Зокрема, відповідно до звіту Всесвітнього економічного форуму за 2008-2011 рр., показник «сукупна податкова ставка» (% від прибутку) зменшилась порівняно з 2008 роком з 60,3% до 55,5%, однак конкурентна позиція України за цим показником у індексі зменшилась з 101 до 117 місця. Показник «рівень та ефект оподаткування» зі стабільного – 2,4 бала за період 2008-2010 рр. зменшився до 2,2 бали у 2011 році (для порівняння: найкращий показник у 2008, 2010 та 2011 рр. мав Бахрейн – 6,3; 6,3; 6,1 бала відповідно та ОАЕ – 6,2 бала у 2009 р.).

Незважаючи на позитивні зрушення, пов'язані з прийняттям Податкового кодексу, що виявилися у зменшенні кількості податків, зниженні розміру ставок та розширенні податкової бази, вітчизняна система оподаткування, на відміну від економічно розвинутих країн, продовжує виконувати переважно

фіскальну функцію . Як наслідок складності механізму оподаткування, низької фіскальної ефективності податкової системи, недостатнього рівня гармонізації та координації між ключовими компонентами податкової політики, Україна займає останні позиції в усіх розглянутих міжнародних рейтингах та індексах. Отримані результати повинні спонукати до глибинного реформування вітчизняної системи оподаткування, спрямуванні її на стимулювання продуктивної підприємницької діяльності, ефективної зайнятості, впровадження інвестицій та інновацій. Спрощення податкового законодавства, забезпечення його прозорості та стабільності сприятиме зменшенню витрат, пов'язаних із адмініструванням податкових платежів, що в цілому дозволить підвищити ефективність функціонування податкової системи.

Джерела:

1. Economic Freedom of the World Index : Fraser Institute [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.fraserinstitute.org/research-news/research/display.aspx?id=16613>
2. Index of Economic Freedom : Wall Street Journal, Heritage Foundation [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/default>
3. Doing Business Project : World Bank [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>
4. IMD World Competitiveness : International Institute for Management Development [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://www.imd.org/research/publications/wcy/World-Competitiveness-Yearbook-Results/#/wcy-2010-rankings/>
5. Global Integrity Index OECD: Global Integrity [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.globalintegrity.org/report>
6. Investment Reform Index: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_35424885_35425116_1_1_1_1_1,00.html
7. Global Competitiveness Report: World Economic Forum [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>

4.2. ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Встановлена податкова система та податкова політика є важливими ознаками суверенності держави, що визначають стан її економічної безпеки. На даному етапі розвитку нашого суспільства за умов побудови ринкової економіки і сучасних процесів інтеграції та глобалізації на світовому рівні роль податків у забезпеченні національної економічної безпеки багаторазово зростає, визначаючи актуальність дослідження сутності та підвищення рівня податкової безпеки як однієї з основних її складових.

В економічній літературі переважають дослідження проблем економічної та фінансової безпеки, тим часом поняття “податкова безпека” практично не визначено, до кінця не зрозумілі її специфіка і склад загроз, які можуть завдати

їй істотної шкоди. Розглядаючи питання податкової безпеки переважна більшість вітчизняних та зарубіжних науковців акцентують увагу на мікро рівні, а саме на податковій безпеці підприємств. Тоді як ця проблема вимагає поглибленої розробки та системного підходу до визначення поняття “податкової безпеки” – як складної категорії, складові якої можуть бути предметом спеціального дослідження. І якщо в трактуванні загального поняття “економічна безпека” та “фінансова безпека” є визначеність (за наявності різних підходів), то категорія “податкова безпека” ще потребує більш ретельного опрацювання та вироблення коректних вихідних категорій, понять і активно діючих фінансових інструментів.

Проблеми забезпечення системи економічної безпеки суб’єктів господарювання та ролі податкового впливу у ньому започатковано ще у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Кейнса. Різні аспекти забезпечення податкової безпеки, зокрема визначення її змісту, аналіз загроз та індикаторів безпеки висвітлено в працях Грачова О.В., Єрмошенка М.М., Іванова Ю.Б., Майбурова І.А., Реверчука Н.Й. Сухорукова А.І., Юрія С.І. та ін. Проте питання системного управління податковою безпекою держави є ще недостатньо дослідженими.

Для забезпечення належного рівня податкової безпеки необхідно визначити сучасний її стан, основні складові та фактори впливу, дослідивши особливості функціонування вітчизняної податкової системи.

Значна увага у працях, присвячених проблемі безпеки приділяється дослідженням явища фінансової безпеки різних рівнів. Вихідним нормативним документом при цьому слугує наказ Міністерства економіки України № 60 (від 2 березня 2007 р.), згідно якого була затверджена методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Цей документ став нормативним положенням у галузі аналізу стану економічної та фінансової безпеки України.

За цим нормативним документом термін фінансова безпека трактується як “...такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання” [1, с. 152].

У свою чергу А.І. Сухоруков визначає фінансову безпеку держави як “захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави...раціонально використовувати фінансові ресурси...” [2, 117с.].

Ще один вітчизняний науковець М. М. Єрмошенко стверджує, що фінансова безпека – це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб’єктів господарювання і населення в цілому – ефективне

функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [3].

У запропонованій концепції економічної безпеки В.Т. Шлемко та І.Ф. Бінько під фінансовою безпекою розуміють “такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання” [4, 144 с.].

Таким чином, фінансова безпека є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку треба розглядати у функціонально-структурному аспекті як сукупність взаємопов’язаних підсистем безпеки, кожна з яких має власну структуру і логіку розвитку. Фінансова безпека держави включає: бюджетну, податкову, боргову безпеку, фінансову безпеку банківської системи, валютну, грошово-кредитну, інвестиційну безпеку, фінансову безпеку страхового та фондового ринку [5].

З наведених визначень, рівень фінансової безпеки України характеризується певною кількістю складових, важливе місце серед яких займає податкова безпека. **Податкову безпеку** варто розглядати як інтегровану підсистему фінансової безпеки, яка впливає на забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпоротної та міжнародно-інтеграційної безпеки [6, с. 9-11].

Податкова безпека – це такий стан податкової сфери держави, для якого характерним є захищеність інтересів суб’єктів податкових відносин, стійкість і економічна незалежність податкової системи, що проявляється у стабільності податкового законодавства; здатність податкової системи до розвитку і вдосконалення, спроможність своєчасного виявлення та запобігання потенційних загроз у сфері оподаткування та здатність системи оподаткування в повній мірі реалізовувати усі функції податків як фіскальної так і регулюючої та соціальної з метою максимального узгодження інтересів держави та платників податків.

Податки впливають на функціонування усіх без винятку суб’єктів господарювання виступаючи таким чином активним інструментом регулювання економіки. На нашу думку податкову безпеку потрібно розглядати як самостійний об’єкт дослідження через призму достатності податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та впливу податкового навантаження на результати діяльності окремих суб’єктів господарювання. Саме збалансоване забезпечення достатніх надходжень при помірному податковому тиску визначає ефективність економіки в цілому.

Явище податкової безпеки можна виразити через відображення чітко вираженої ієрархічної будови її складових на різних рівнях функціонування (рис. 1).

Враховуючи багатоаспектність поняття податкової безпеки, складність взаємозв’язків і взаємозалежності різних її елементів, а також необхідність консолідації економічних і фінансових інтересів громадян, підприємств,



Рис. 1. Рівні забезпечення податкової безпеки

регіонів і держави у напрямі забезпечення стійкого економічного розвитку, до складу податкової безпеки включають такі компоненти:

- податкова безпека платників податків;
- податкова безпека регіону;
- податкова безпека держави;
- міжнародна податкова безпека (податкова безпека міжнародних об'єднань).

Беззаперечно, координаційна і керівна роль у процесі забезпечення економічної безпеки країни має належати державі, дії якої у цьому разі не узгоджуються з інтересами власної економічної безпеки. Проте така суперечність об'єктивно зумовлена функцією держави як гаранта національних інтересів. Така методологія відкриває шлях для дослідження одного з найбільш фундаментальних чинників впливу на стан економічної безпеки країни – способу та ступеня узгодженості індивідуальних, корпоративних та національних інтересів [5].

Забезпечення національної податкової безпеки України потребує дотримання всіх без виключення умов відповідності елементів податкової системи вимогам забезпечення національної економічної безпеки. Це означає, що стан національної безпеки держави значною мірою залежить від розвитку та ефективності податкової політики держави, лояльності та гнучкості податкової системи.

Виходячи з цього **національну податкову безпеку** можна визначити як такий стан податкової системи, який характеризується стійкістю і стабільністю всіх її елементів, що передбачає спроможність захищати національні економічні інтереси і протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, можливість реалізації і розвитку податкового потенціалу країни, ефективне використання конкурентних переваг податкової системи в умовах глобалізації.

Податкова безпека держави визначається ефективністю податкової політики держави, яка має оптимально поєднувати фіскальні інтереси держави та індивідуальні, корпоративні інтереси платників податків. З позицій фіскальної достатності проблема податкової безпеки зводиться до забезпечення держави таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним згідно з вимогами проголошеної економічної доктрини.

Податкова безпека держави – це стан оподаткування в країні, за якого забезпечується гармонізація інтересів платників і держави шляхом установлення обґрунтованих податків, забезпечення чіткості порядку їх стягнення на базі досконалого податкового законодавства за умови наявності рівня справедливості оподаткування.

З позицій фіскальної достатності проблема податкової безпеки зводиться до забезпечення держави таким обсягом податкових надходжень, який є оптимально необхідним згідно з вимогами проголошеної економічної доктрини. При цьому варто пам'ятати, що на фіскальну безпеку держави впливають численні податкові, часто необґрунтовані, пільги [5].

Аналіз соціально-економічної ситуації показує, що причини загроз національній податковій безпеці мають яскраво відбитий **регіональний характер**. Усі вони – як от падіння обсягів промислового виробництва або безробіття, високий рівень заборгованості із заробітної плати, пенсій та соціальних виплат, слабка захищеність вітчизняних товаровиробників тощо – регіонально диференційовані. Тому подальший соціальний та економічний розвиток суспільства залежить від чіткої регіональної політики країни, до основоположних принципів якої мають бути включені вимоги щодо забезпечення регіональної податкової безпеки. Виходячи з цього, окремого розгляду потребує ще один рівень податкової безпеки – регіональний [7].

За економічних умов, що склались в державі органи місцевого самоврядування не мають суттєвого впливу на податкову сферу на рівні регіону, оскільки надходження від місцевих податків та зборів до місцевих бюджетів є незначними та повноваження органів місцевої влади щодо встановлення місцевих податків і зборів є значно обмежені законодавством. Тому дослідження сутності та методів управління податкової безпекою на регіональному рівні на сьогодні має загалом теоретичний характер.

У рамках національної податкової безпеки доцільно розглядати також податкову безпеку **мікрорівня**. Під **економічною безпекою підприємства** розуміють сукупність умов і чинників, які забезпечують господарським суб'єктам незалежність, стійкість і розширене відтворення [8, с. 3]. Таке визначення передбачає, що підприємство має можливість контролювати

використання своїх ресурсів, для нього створено умови, які забезпечують його сталий економічний розвиток, а також створено сприятливий інвестиційний клімат на підприємстві [9, с.73-77].

Податкова безпека підприємства – це фінансово-економічний стан платника податків, що забезпечує мінімізацією податкових ризиків, при якому з боку господарюючого суб'єкта повністю й вчасно сплачуються нараховані податки, а з боку виконавчих і законодавчих органів забезпечується передбачені законом захист платника податків. Це сприяє зростанню чистого прибутку підприємства й підвищенню економічної безпеки українських платників податків [10, с.86].

Загалом слід зауважити, що головним завданням у досягненні належного рівня податкової безпеки є встановлення такого оптимального рівня й умов оподаткування, які забезпечують баланс інтересів держави і платників шляхом створення дієвої системи мотивації останніх.

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції національних економік постають нові проблеми, пов'язані із забезпеченням колективної безпеки країн тощо, що в свою чергу приводить до зростання потреб держави у фінансових ресурсах у зв'язку з розширенням спектра її функцій. Приєднання до міжнародних організацій і колективних наднаціональних структур, членами яких уже є ряд розвинених держав, диктує необхідність досягнення й забезпечення підвищених соціальних стандартів життя. Тобто варто очікувати подальшого посилення ролі податків як перерозподільного механізму [11, с. 109]. З огляду на це, існує об'єктивна необхідність визначення міжнародного рівня податкової безпеки.

Податкова безпека досягається шляхом проведення виваженої податкової політики відповідно до прийнятих в установленому порядку доктрин, концепцій, стратегій і програм у політичній, економічній, соціальній, інформаційній і власне податковій сферах.

Податкова політика є основним інструментом створення в Україні стабільної системи оподаткування, завданням якої є забезпечення достатнього обсягу надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективного функціонування економіки держави, справедливого підходу до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції України у світове співтовариство [12, с.5].

З метою прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідний моніторинг індикаторів (показників) податкової безпеки, який передбачає перш за все фактичне відстеження, аналіз і прогнозування найважливіших груп податкових показників.

Індикатори податкової безпеки – реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері.

Побудова механізму забезпечення податкової безпеки потребує визначення критеріальних вимог до неї. Проте дотепер в економічній літературі немає теоретичних комплексних розробок цього питання. Тому за основу при

формуванні критеріальних вимог до системи податкової безпеки можна взяти підходи до визначення критеріїв та інтегрального індексу економічної безпеки за Методикою розрахунку рівня економічної безпеки України [5].

Індикатори стану податкової безпеки України подано в табл. 1.

Таблиця 1

Індикатори стану податкової безпеки

Рівень податкової безпеки	Індикатори
Міжнародна податкова безпека	- рівень розвитку міжнародної податкової конкуренції; - рівень гармонізації податкових систем різних держав
Податкова безпека держави	- стабільність та дієвість законодавства, зокрема податкового; - рівень довіри до уряду; - наявність корупції; - тінізація економіки; - кваліфіковані кадри у сфері оподаткування; - рівень податкової культури; - ефективність адміністрування податків; - дієвість податкового контролю - питома вага податків у ВВП країни та в загальній сумі доходів бюджету; - рівень пільгового оподаткування - співвідношення прямих і непрямих податків;
Податкова безпека регіону	- ефективність місцевого оподаткування; - рівень дотаційності; - ефективність податкової роботи на місцях
Податкова безпека платника	- наявність кваліфікованих кадрів; - ефективність податкового менеджменту на підприємстві; - рівень податкового планування; - рівень податкового навантаження - стратегія податкової поведінки платника; - вибір системи оподаткування

Таким чином, можна визначити умови, що стосуються елементів податкової системи держави та впливають на забезпечення національної податкової безпеки [6, с.9]:

– відповідність суб'єктного складу податкової системи: ефективність діяльності органів державної податкової служби та інших контролюючих органів; високий рівень регіональної податкової безпеки та податкової безпеки окремих платників податків; інституціональні чинники державотворення в Україні засновані на принципах правової держави;

– відповідність системи оподаткування напрямам державної податкової політики, що визначається ефективністю реалізації функцій податків;

– високий рівень податкової культури;
 – правовий характер податкових відносин;
 – висока ефективність інтегративних зв'язків всіх підсистем функціонування податкової системи суспільства, що відображається відповідними показниками.

Важливим фіскальним показником є податкове навантаження, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником рівня податкової безпеки. На думку І.А. Майбурова, податкове навантаження – це міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають внаслідок відрахування грошових засобів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямків використання [13, с.334].

Показник податкового навантаження на макрорівні відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. Економічній науці відомо кілька підходів до оцінювання рівня податкового навантаження, а саме:

- як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
- як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки;
- як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті (див. табл. 1).

Слід відмітити, що рівень податкового навантаження в Україні за роки постійно змінювався. Якщо аналізувати тенденцію за 2009-2010 роки, то слід відмітити, що відбувалось зменшення податкового навантаження. Так, у 2010 році рівень бюджетного податкового навантаження становив 21,4 %, що на 1,4 % менше ніж у 2009 році та на 2,6 % менше ніж у 2008 році (табл. 2). Однак, як свідчать розрахунки у 2011 році податкове навантаження досягло найвищого рівня – 25,5% [14, с.185].

Таблиця 2

Показники податкового навантаження в Україні [14]

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Податкові надходження до Зведеного бюджету України, млн. грн.	161264,2	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9
ВВП, млрд.грн.	720,7	948,1	913,3	1094,6	1314
Рівень бюджетного податкового навантаження, %	22,4	24,0	22,8	21,4	25,5
Власні доходи пенсійного фонду	76	101,4	103,1	119,3	139,2
Податкове навантаження на працю, %	10,5	10,7	11,3	10,9	10,6
Рівень загального податкового навантаження, %	32,9	34,7	34,1	32,3	36,1

Створення дієвої системи податкової безпеки передбачає чітке визначення джерел потенційної загрози у тій чи іншій сфері, а також наявних і необхідних ресурсів для їх нейтралізації.

Під **податковим ризиком** слід розуміти ймовірність виникнення потенційної загрози для платника податків понести фінансові втрати або недоодержати доходи через несплату податків, здійснення податкових правопорушень.

До основних видів податкових ризиків ставляться:

- ризик несплати податків, ведучий до негативних наслідків для платника податків у вигляді штрафів, пені, неустойок;
- ризик податкового контролю, ведучий до виникнення санкцій і втрат через невиконання платниками податків законодавчих податкових актів;
- ризик посилення податкового навантаження, диференційований по видах господарської діяльності й податкам залежно від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості;
- ризик податкової мінімізації – імовірність понести фінансові втрати, пов'язані з діями платника податків по мінімізації податкових платежів;
- ризик карного переслідування податкового характеру, що веде або до істотних фінансових втрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених статтями Кримінального кодексу України [10].

Податкова безпека значною мірою залежить також від рівня податкової культури в державі, яка відображає рівень знання та дотримання податкового законодавства, правильність обчислення, повноти і своєчасності сплати до держави податків, зборів та інших обов'язкових платежів, знання своїх прав, виконання своїх обов'язків платниками податків та контролюючими органами, розуміння всіма громадянами важливості сплати податків для держави і суспільства [15, с.34].

Як зазначають науковці, із співпраці та взаємодовіри між усіма учасниками податкових відносин розпочинається формування податкової культури, належний рівень якої дасть можливість проведення дієвих реформ, створення високоефективної національної економіки та забезпечення податкової безпеки України

Проте, не зважаючи на реформування податкової системи стан податкової безпеки залишається складним внаслідок дії низки викликів та загроз, зумовлених:

- нестійкістю економічного зростання та його надмірною залежністю від зовнішніх чинників;
- недосконалістю податкової системи, низькою ефективністю податкового адміністрування та контролю за використанням бюджетних асигнувань;

- недосконалістю механізмів захисту внутрішнього ринку від несумлінної конкуренції з боку імпоротної продукції, неефективністю боротьби з контрабандою;

- монополізацією іноземним капіталом певних стратегічно важливих галузей національної економіки, що загрожує стабільності окремих товарних ринків;

- деградацією науково-технічного потенціалу, нерозвиненістю національної інноваційної системи, низькою інноваційною активністю суб'єктів господарювання;

- поглибленням регіональної диференціації;

- високим рівнем тінізації економіки, зумовленим, зокрема, поширенням тіньової зайнятості, розповсюдженням напівлегальних методів ухилення від оподаткування, криміналізацією економічних відносин, наявністю в країні організованих злочинних угруповань, що претендують на контроль над діяльністю суб'єктів господарювання та ряду інших причин [16].

В свою чергу зміцненню податкової безпеки може сприяти формування ефективної податкової політики, яка передбачатиме обрання найбільш ефективного варіанта сплати податкових платежів за умов альтернативних напрямків діяльності.

Забезпечення розвитку економіки України потребує дотримання всіх без виключення умов відповідності елементів податкової безпеки вимогам забезпечення національної економічної безпеки держави. Оскільки політична та економічна ситуація в Україні є нестабільною, тому виникає необхідність у постійному дослідженні цієї проблеми з метою вироблення нових методів, способів та інструментарію забезпечення податкової безпеки держави [15].

Стратегічно важливим нині є питання розробки концепція податкової безпеки, яка має містити пріоритетні цілі і завдання досягнення безпеки, шляхи та методи їх досягнення, які б адекватно відображали роль податків у соціально-економічному розвитку держави, її зміст покликаний координувати загальнодержавні дії у сфері забезпечення безпеки на рівні окремих громадян, суб'єктів господарювання, галузей, секторів економіки, а також на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Без обґрунтованої концепції податкової безпеки неможливо сподіватись на реалізацію ефективного соціально-економічного розвитку держави.

Перспективою подальших досліджень має стати побудова концепції взаємозв'язку податків та економічної нерівності підприємств, а також аналіз практичного досвіду оподаткування.

Література

1. Соловійов В.І. Фінансова безпека як основоположний фактор незалежності держави / В.І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3(15). – с. 149-152.
2. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / А.І. Сухоруков. – К.: НІПМБ, 2004. – 117 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні

загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.

4. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько [Текст]: монографія. – К. : НІСД, 1997. – 144 с. – (Сер. “Нац. Безпека”; Вип. 2). – ISBN 966-554- 002-5.

5. Фінанси: підручник. / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

6. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю. Б. Іванов, Ю. В. Бережна // Економіка розвитку: науковий журнал. – 2010. – № 2(54). – С.9-11.

7. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. – Харків : ВД „ІНЖЕК”, 2007. – 328 с.

8. Економічна безпека в Україні: держави, фірми, особи : Навч. посібник / Н.Й. Реверчук, Я.Й. Малик, І.І. Кульчицький, С.К. Реверчук; За ред. докт. екон. наук С.К. Реверчука. – Львів: ЛФ МАУП, 2000. – 192 с.

9. Волошин В.І. Системний підхід до аналізу та забезпечення фінансової безпеки підприємства / В.І. Волошин, В.В. Каркавчук // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2012.– 402 с. – С.73-77.

10. Грачов О.В. Податкова безпека як невід’ємна складова економічної безпеки підприємства / О.В. Грачов // Економічна безпека: вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 86-88.

11. Мельник В.Н. Государство и налоги: взаимоотношенность функционирования и развития / В.Н. Мельник // Налогообложение: проблемы науки и практики. – Харьков: ІНЖЕК, 2006. – С. 109-125.

12. Адонін С.В. Поняття державної податкової політики в Україні / С.В. Адонін // Держава та регіони. – 2011. – № 5. – [Серія: Економіка та підприємництво]. – С. 5-9.

13. Майбуров І.А. Теория налогообложения. Продвинутый курс: для магистрантов, обучающихся по специальностям “Финансы и кредит”, “Бухгалтерский учет, анализ и аудит”/ И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М: Юнити-Дана, 2011. – 591с., с.334.

14. Цимбалюк І.О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І.О. Цимбалюк, Н.В. Вишневецька // Економічний вісник університету: збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький: Державний вищий навчальний заклад „Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди”, 2012. – С.183-187.

15. Іванов Ю.Б. Сутність та ключові аспекти податкової культури як чинника національної економічної безпеки / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Матеріали ІХ Міжнародної науково-практичної конференції “Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи”. – Донецьк, 2009. – С. 34 - 37.; с.34.

16. Про Стратегію національної безпеки України. Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/105/2007>.

4.3. ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ НА СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Як відомо, одним з найважливіших засобів впливу на господарську діяльність підприємства є податкова система. Вона, як інструмент державного управління економікою країни, може стимулювати бажані та обмежувати небажані соціально-економічні процеси і тенденції, виконувати відповідні соціальні, гуманітарні та безпекові зобов’язання і функції [1, С. 8].

Про податкову політику, як основний важіль розвитку економіки, зауважують Л. Бальцерович [2], О.О. Молдован, О.В. Шевченко, О.О. Єгорова [3], О.А. Івашко [4], О.І. Соскін [1] та інші. Більшість вітчизняних і зарубіжних науковців зауважують, що саме податкова система визначає інтенсивність і напрям розвитку приватної власності, творення її носіїв та інституцій. Світова практика доводить, що виважена і збалансована фіскальна політика є одним із ключових факторів наповнення державного бюджету, зростання виробництва, інвестиційної активності та зайнятості.

Так, Л. Бальцеровича [2] підкреслює, що основою швидкого розвитку економіки країни є «достатньо низька частка податків і бюджетних видатків у національному доході... Ця риса спільна для всіх найбільш динамічних за розвитком країн. Високі податки й видатки обмежують, зокрема, схильність до заощаджень, а відтак, – обсяги інвестицій. Надзвичайно істотний також рівень обтяженості заробітної плати різними соціальними нарахуваннями (скажімо, пенсійними внесками). Адаже нарахування підвищують витрати на працю, а це протидіє зростанню зайнятості. У крайньому разі вони можуть провадити до повільного зростання економіки на тлі значного безробіття».

Щоб Україна була спроможна стабільно розвиватися, їй потрібно задіяти всі чинники економічного зростання і, насамперед, такий, як стимулювання приватної власності за допомогою податкових важелів та інструментів [1].

Традиційно до ключових негативних чинників, що визначають надто низькі конкурентні позиції української податкової системи, відносять нестабільність, внутрішню суперечливість і неузгодженість податкового законодавства; високе податкове навантаження на бізнес; нераціональний розподіл податкового тиску між факторами виробництва; низьку рентабельність податкової системи; низьку фіскальну ефективність податкової системи; складність системи адміністрування податків; централізацію фінансових ресурсів та повноважень стосовно їх розподілу; безсистемне та не виправдане надання податкових пільг і звільнень, а також переважання питомої ваги непрямих податків над прямими, що гальмує стимули до розвитку виробництва [3, 4].

Підкреслимо, що саме система оподаткування, як засіб державного регулювання економіки, у найбільшій мірі має вплив на становлення і розвиток соціальної відповідальності вітчизняного бізнесу. Нинішня податкова система України налаштована таким чином, щоб вилучати у підприємців та фізичних осіб найманої праці більшу частину їх доходів. Тож щоб вижити в такому несприятливому середовищі, малий та середній бізнес, громадяни України змушені вдаватися до ухиляння від оподаткування, що стало в Україні нормою життя [1] і в принципі суперечить нормам соціальної відповідальності.

Важливо, що на державному рівні визнано існування «податкових» проблем, які є причиною нерівних умов ведення бізнесу, та наявність різноманітних схем мінімізації податкових зобов'язань [5 п. 4.1; 4]. Очікування позитивних змін у податковій сфері були пов'язані з прийняттям Податкового кодексу України. Зазначено, що система оподаткування будується за

принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян. Для цього передбачено оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування; усунення подвійного оподаткування; узгодженість з податковими системами інших країн. Перераховане повністю координує з принципами соціальної відповідальності бізнесу.

За результатами дослідження, проведеного німецькою консультативною групою у складі Ю. Ерке, О. Бетлій, Р. Кірхнер та Р. Джучч у 2011 р., відзначено певні позитивні наслідки здійснюваної податкової реформи. Зокрема, експерти роблять висновок про те, що Україна значно просунулась в правильному напрямку щодо створення ефективного оподаткування – «ухвалення Податкового кодексу зробило сплату податків легшою для населення та бізнесу», однак існують можливості ухилення від сплати податків; побіжні видатки, які пов'язані зі статусом платника податків (звітуванням та спілкуванням із органами влади, при якому часто доводиться стикатись із корупцією) [6].

За словами експертів, переважна більшість принципів податкової політики, які отримали міжнародне визнання, не були реалізовані в Україні. Досить умовними є її економічна ефективність, рівноважний податковий тягар, соціальна справедливість чи гнучкість, здійснення оподаткування якомога ближче до джерела [3].

В Україні за умови низької якості суспільних благ рівень “податкової моралі” веде до того, що не має стимулів до здійснення внесків на фінансування діяльності державного сектора економіки через систему податків, зборів та інших обов'язкових платежів. А.О. Касич і І.В. Ткаченко справедливо зауважують, що ефективна податкової політики держави можлива за умови, що регулювання економічних і соціальних процесів забезпечує насамперед інтереси не держави, а підприємницьких структур [7].

Ставлення соціально відповідального бізнесу до податкової системи зумовлено особливостями оподаткування його соціально-економічної діяльності. Найбільший резонанс пов'язаний з нарахуванням податку на прибуток. Вибір засобів реалізації потреб стейкхолдерів пов'язаний з аналізом варіантів оподаткування цим податком (табл. 1).

Аналіз податкового законодавства засвідчив, що окремі положення Податкового кодексу України заохочують вітчизняні підприємства до здійснення заходів, які можна кваліфікувати як соціально відповідальні. Зокрема, щодо соціально уразливих груп населення; використання енергозберігаючих технологій та відновлюваних джерел енергії; забезпечення окремих потреб працівників підприємства (професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників за робітничими професіями відповідно до вимог законодавства щодо обов'язкової періодичної перепідготовки або підвищення кваліфікації) недержавного пенсійного забезпечення працівників) та споживачів продукції (підтвердження

відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, систем екологічного управління, персоналу, встановленим вимогам відповідно до Закону України "Про підтвердження відповідності") та інших.

Разом з тим, не надається належна увага багатьом суспільно важливим завданням, вирішення яких можуть взяти на себе недержавні підприємства. Наприклад, з огляду на потреби місцевого населення існує необхідність у створенні та утриманні підприємствами за власний рахунок об'єктів соціальної інфраструктури. Оскільки такі об'єкти, як правило, неприбуткові, обґрунтованим для них є використання спеціального режиму оподаткування. Сьогодні Кодексом передбачені пільги по податку на прибуток тільки для тих підприємств, об'єкти соціальної сфери яких знаходились на їх балансі станом на 1 липня 1997 року (пп. 140.1.8 ПКУ). Іншою статтею (пп. 197.1.16 ПКУ) звільнені від оподаткування податком на додану вартість операції з передачі у державну та комунальну власність об'єктів не залежно від їх призначення (тобто і ті, що належать до соціальної сфери).

Таблиця 1

Особливості визнання витрат при розрахунку оподатковуваного прибутку при здійсненні заходів соціального спрямування

Характер впливу	Приклад витрат соціального характеру	Посилання на ПКУ
Визнаються при розрахунку оподатковуваного прибутку		
Враховуються повністю*	витрати на оплату праці працівників, у тому числі нараховані витрати на оплату основної і додаткової заробітної плати та інші види заохочень і виплат, виходячи з тарифних ставок, у вигляді премій, заохочень, відшкодувань вартості товарів, робіт, послуг, витрати на оплату авторської винагороди та за виконання робіт, послуг згідно з договорами цивільно-правового характеру, будь-яка інша оплата у грошовій або натуральній формі, встановлена за домовленістю сторін (крім сум матеріальної допомоги)	п. 142.1
	обов'язкові виплати, а також компенсація вартості послуг, які надаються працівникам у випадках, передбачених законодавством, внески платника податку на обов'язкове страхування життя або здоров'я працівників у випадках, передбачених законодавством	п. 142.2
	витрати платника податку на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників робітничих професій, а також у разі якщо законодавством передбачено	пп. 140.1.3

Характер впливу	Приклад витрат соціального характеру	Посилання на ПКУ
	обов'язковість періодичної перепідготовки або підвищення кваліфікації	
	утримання об'єктів соціальної сфери, що знаходяться на балансі підприємства та утримувалися за рахунок платника податку станом на 1 липня 1997 року, але не використовуються з метою отримання доходу	пп. 140.1.8
	суми витрат, пов'язаних із підтвердженням відповідності продукції, систем якості, систем управління якістю, систем екологічного управління, персоналу, встановленим вимогам відповідно до Закону України "Про підтвердження відповідності"	абз. «ж» пп. 138.8.5
Частково визнаються при розрахунку оподаткованого прибутку – мають граничні обмеження		
Пов'язані зі звичайними цінами	витрати на оплату винагород або інших видів заохочень працівникам; дивіденди у формі, відмінній від грошової	пп. 153.2.6, пп. 153.3.2
Пов'язані з відсотком оподаткованого прибутку за попередній звітний рік	благодійництво (розглянуто далі в табл. 2)	пп. 138.10.6
Пов'язані з відсотком заробітної плати, нарахованої відповідній найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди	довгострокове страхування життя, довірче управління або будь-який вид недержавного пенсійного забезпечення, за яким платник зобов'язаний сплачувати за власний рахунок страхові платежі (страхові премії, страхові внески), пенсійні внески до недержавних пенсійних фондів та внески на рахунки учасників фондів банківського управління найманої ним фізичної особи, – має право включити до складу витрат кожного звітного податкового періоду (наростаючим підсумком) суму таких внесків, загальний обсяг якої не перевищує 25 %	абз. 2 п. 142.2
Пов'язані з відсотком фонду оплати праці за	добровільне перерахування (передача) коштів або майна організаціям роботодавців та їх об'єднанням, створеним відповідно до закону з	пп. 138.12.3

Характер впливу	Приклад витрат соціального характеру	Посилання на ПКУ
звітний рік	цього питання, у вигляді вступних, членських та цільових внесків – не більше 0,2 %	
Прийняті/оприлюднені платником податку	будь-які витрати на гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів, проданих платником податку, вартість яких не компенсується за рахунок покупців таких товарів, у розмірі, що відповідає рівню гарантійних замін, прийнятих/оприлюднених платником податку	пп. 140.1.4
Не визнаються при розрахунку оподаткованого прибутку		
Не враховуються при визначенні оподаткованого прибутку	витрати понад встановлені граничні обмеження, у т.ч. на оплату винагород або інших видів заохочень працівникам, благодійництво, гарантійний ремонт (обслуговування) або гарантійні заміни товарів та інші	-
Інші особливості визнання витрат		
Звільняється від оподаткування 80 % прибутку підприємств	продаж підприємствами-виробниками на митній території України устаткування, що працює на відновлюваних джерелах енергії; матеріалів, сировини, устаткування та комплектуючих, які будуть використовуватись у виробництві енергії з відновлюваних джерел енергії; енергозберігаючого обладнання і матеріалів, виробів, експлуатація яких забезпечує економію та раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів; засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів; устаткування для виробництва альтернативних видів палива	ст. 158

* встановлено ст. 138-143 за виключенням окремих пунктів і підпунктів ст. 138 і ст. 139

Слід зазначити, що в окремих випадках виникає питання щодо доцільності подібних операцій. Як свідчать дослідження, однією з головних причин незадовільного стану об'єктів соціальної інфраструктури міст і селищ України є недостатність власних бюджетних коштів не тільки для соціального розвитку відповідних територій, а й часто для утримання на належному рівні комунального майна [8].

Неоднозначно можна оцінити і створені податкові умови для *благодійництва*. Навіть зважаючи на те, що благодійництво є добровільною безкорисливою пожертвою суб'єктів господарювання, система оподаткування

прямо чи опосередковано впливає на вибір напрямку використання або перерозподіл коштів підприємства між затратами на сплату податків, на благодійну діяльність – надання матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги особам, які її потребують, або на інші цілі.

Оцінюючи податкові умови для благодійництва в Україні, необхідно враховувати, що задекларовані основні напрями відповідають напрямам соціальної політики держави і в цілому сприяють стабільності суспільних відносин. Мотивом для звільнення благодійності від оподаткування є, зокрема, створення умов для скорочення державних витрат у відповідних сферах діяльності для задоволення суспільних потреб, які за браком благодійності лягали би на його плечі [9] та зменшує відповідні витрати на адміністрування і можливість зловживання при розподілі коштів.

Слід зазначити, що до введення в дію Податкового кодексу України умови надання та оподаткування благодійницької діяльності регулювались кількома нормативними документами. Зокрема, Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (ст. 5.2.2) визначав умови включення суми благодійних внесків до валових витрат компаній-донорів (адресатами мали бути або Державний бюджет України, або бюджети місцевого самоврядування, або неприбуткові організації; розмір відповідної суми знаходився у межах від двох до п'яти відсотків оподаткованого прибутку попереднього звітного року¹). Таким чином значно обмежувалось число підприємств, які могли скористатись даною пільгою. Як зазначають О. Вінніков і М. Лациба [10], в умовах економічної кризи 30-40% підприємств в Україні взагалі не мають чи не декларують прибуток і навіть теоретично не можуть скористатись податковою пільгою². Щодо підприємств-платників єдиного податку, то вони не включали до складу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) благодійну фінансову допомогу, а отже відповідна сума не оподатковувалась єдиним податком [11]. Такі підприємства мали більш сприятливі податкові умови для здійснення благодійних внесків, ніж підприємства, які декларували незначний прибуток або не могли скористатися податковим кредитом (пільгою) з інших причин [10]. Разом з тим, підприємства-платники єдиного податку у абсолютному вимірі мають менші фінансові можливості для здійснення подібних заходів.

Як свідчать аналітичні дані [12], переважна більшість європейських країн вважає більш корисним для суспільства іти на чисті втрати доходів державного бюджету по податку на прибуток в результаті надання податкової пільги (знижки) благодійникам. Відповідна сума у деяких країнах ЄС, наприклад у 2009 році, була приблизно вдвічі вищою, ніж в Україні. Інші країни ЄС (Греція, Данія, Ірландія, Литва, Люксембург, Мальта та Фінляндія), як і Україна, встановлюють "мінімальний поріг" для благодійних пожертв [10]. Проте, його розмір визначається у абсолютній сумі і залежить від вартості адміністрування

¹ Норми чинного законодавства вимагають скорочення бюджетних асигнувань бенефіціарів-бюджетних установ (шкіл, лікарень, бібліотек, музеїв тощо) на наступні бюджетні періоди на суму одержаної ними благодійної допомоги.

² Немає інформації про те, яка питома вага підприємств-благодійників в Україні.

даної пільги. У Російській Федерації відсутні податкові пільги по податку на прибуток, проте, використовується нижча ставка податку на прибуток, яка по суті еквівалентна безумовній податковій преференції для всіх підприємств у розмірі 5 % оподатковуваного прибутку.

Оскільки для зменшення оподатковуваного прибутку на суму відповідних витрат благодійна допомога повинна надаватись через неприбуткові організації, привертає увагу склад неприбуткових організації, визначених ст. 157 ПКУ. Всі неприбуткові підприємства можна поділити на три групи [13]. До першої групи можна віднести неприбуткові організації публічного права такі, як органи державної влади України, органи місцевого самоврядування та створені ними установи або організації, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів. Крім сплати державних та місцевих податків, зборів та інших обов'язкових платежів, підприємства надають їм фінансову та матеріальну допомогу. Інша група включає ряд приватнокорисних неприбуткових організацій, заснованих на приватній власності, їх діяльність спрямована на забезпечення законних економічних інтересів членів (учасників) організацій, у тому числі організації роботодавців та їх об'єднання, кредитні спілки, пенсійні фонди, спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб, створені для представлення інтересів засновників (членів, учасників), що утримуються лише за рахунок внесків таких засновників (членів, учасників) та не провадять господарську діяльність, за винятком отримання пасивних доходів та інші організації. Приватнокорисні неприбуткові організації, як правило, отримують лише вступні, членські та цільові внески підприємств, які включаються до складу витрат при визначенні оподатковуваного прибутку, але в сумі не більше 0,2 % фонду оплати праці платника податку в розрахунку за звітний податковий рік (пп. 138.3.12 ПКУ). Нарешті, третя група – суспільнокорисні неприбуткових організації – представляє найбільш широкі суспільні інтереси і заслуговує на особливу увагу з огляду на соціальну відповідальність бізнесу. Діяльність таких неприбуткових організацій спрямована на забезпечення реалізації прав і свобод громадян, розвиток громадянського суспільства, сприяння виконанню функцій держави та органів місцевого самоврядування. До даної групи належать громадські організації (у тому числі профспілкові), релігійні та благодійні організації (фонди, спілки, товариства) та інші у сфері культури, мистецтва, науки, освіти, охорони здоров'я, навколишнього середовища, надання соціальних послуг та підтримки соціально вразливих груп населення та інші. Зауважимо, що діяльність у перерахованих сферах збігається з напрямкам благодійництва, окресленим ст. 157 ПКУ. Суспільнокорисним неприбутковим організаціям соціально відповідальні підприємства, як правило, надають благодійну допомогу у фінансовій та матеріальній формі.

Законодавство щодо оподаткування благодійної допомоги неприбуткових організацій протягом останніх двадцяти років неодноразово зазнавало змін. Серед пропозицій, які заслуговують на увагу, але не були реалізовані, відмітимо внесений у 2010 році С.В. Купіль, П.І. Писарчук і В.М. Стретовичем Проект Закону про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки

неприбуткових організацій [14]. Вона передбачала право платника податку на прибуток підприємства доручити органам податкової служби здійснити на користь однієї з неприбуткових організацій трансфер податку у розмірі, що не перевищує 2 % суми сплаченого ним за звітний рік податку, за умови дотримання інших, визначених законом вимог. При цьому трансфер податку не дозволялось здійснюватись на користь органів державної влади, органів місцевого самоврядування, житлово-будівельних кооперативів, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, політичних партій, пенсійних фондів та фондів соціального страхування, кредитних та професійних спілок, а також асоціацій чи інших добровільних об'єднань юридичних осіб. Отже, наведена пропозиція передбачала можливість надання допомоги саме суспільнокорисним організаціям (крім політичних партій), забезпечувала контроль з боку держави за розподілом відповідних грошових коштів. Недоліком такого механізму виділення коштів для благодійництва є необхідність додаткових витрат державного бюджету на адміністрування.

Проаналізуємо податкові пільги (податкові знижки) щодо благодійництва в Україні. Вітчизняне законодавство передбачає зменшення об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємства на суму витрат, які понесені платником податку у вигляді благодійних чи інших внесків та/або вартості переданих товарів (робіт, послуг) до неприбуткових організацій. При цьому Податковий кодекс України, як і Закон України «Про оподаткування прибутку підприємства» висуває ряд обмежень (табл. 2).

Таблиця 2

**Податкові знижки до податку на прибуток
при наданні благодійної допомоги та інших соціальних виплат**

<i>Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування згідно Податкового кодексу України</i>	<i>Порівнянні з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (ЗУ)</i>
<ul style="list-style-type: none"> суми коштів або вартість товарів, виконаних робіт, наданих послуг, добровільно перераховані (передані) протягом звітного року до Державного бюджету України або бюджетів місцевого самоврядування, до неприбуткових організацій в розмірі, що не перевищує 4% оподатковуваного прибутку попереднього звітного року (абз. «а» пп. 138.10.6) 	<ul style="list-style-type: none"> змінилися граничні обмеження: у попередньому варіанті в межах 2-5% оподатковуваного прибутку попереднього звітного року (пп. 5.2.2 ЗУ)
<ul style="list-style-type: none"> суми коштів, перераховані підприємствами всеукраїнських об'єднань осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, на яких працює за основним місцем роботи не менш як 75 	<ul style="list-style-type: none"> без змін (пп. 5.2.3 ЗУ)

<p><i>Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування згідно Податкового кодексу України</i></p>	<p><i>Порівнянні з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (ЗУ)</i></p>
<p>відсотків таких осіб, цим об'єднанням для ведення благодійної діяльності, але не більше 10 % оподаткованого прибутку попереднього звітного року (абз. «в» пп. 138.10.6)</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • витрати на страхування відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" (абз. «а» та «е» пп. 138.8.5) 	<ul style="list-style-type: none"> • знято обмеження у розмірі «15% від заробітної плати, нарахованої найманій особі протягом податкового року» (пп. 5.6.2)
<ul style="list-style-type: none"> • суми коштів, перераховані роботодавцями первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами (угодами), в межах 4% оподаткованого прибутку за попередній звітний рік (абз. «б» пп. 138.10.6) 	<ul style="list-style-type: none"> • у ЗУ була відсутня
<ul style="list-style-type: none"> • суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані для цільового використання з метою охорони культурної спадщини установам науки, освіти, культури, заповідникам, музеям, музеям-заповідникам у розмірі, що не перевищує 10 % оподаткованого прибутку за попередній звітний рік (абз. «д» пп. 138.10.6) 	<ul style="list-style-type: none"> • у розмірі, що перевищує 2%, але не більше 10% оподаткованого прибутку попереднього звітного періоду (пп. 5.2.13)
<ul style="list-style-type: none"> • суми коштів або вартість майна, добровільно перераховані/передані на користь резидентів для цільового використання з метою виробництва національних фільмів (у тому числі анімаційних) та аудіовізуальних творів, але не більше 10 % оподаткованого прибутку за попередній податковий рік (абз. «е» пп. 138.10.6) 	<ul style="list-style-type: none"> • розширено коло осіб, яким можуть перераховуватись кошти або надаватись майно: у ЗУ тільки резиденти (пп. 5.2.18)
<ul style="list-style-type: none"> • витрати платника податку, пов'язані з утриманням та експлуатацією фондів природоохоронного призначення, які перебувають у його власності; витрати на самостійне зберігання, переробку, захоронення або придбання послуг із збирання, зберігання, перевезення, знешкодження, видалення і захоронення відходів від виробничої 	<ul style="list-style-type: none"> • змінено «оплата» на «придбання» послуг; • змінено у переліку послуг «переробка» на «перевезення, знешкодження, видалення і захоронення»;

<p><i>Витрати, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування згідно Податкового кодексу України</i></p>	<p><i>Порівнянні з Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (ЗУ)</i></p>
<p>діяльності платника податку, що надаються сторонніми організаціями, з очищення стічних вод; інші витрати на збереження екологічних систем, які перебувають під негативним впливом господарської діяльності платника податку рік (абз. «є» пп. 138.10.6)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • змінено «господарська діяльність» на «виробнича діяльність» (пп. 5.4.5)
<ul style="list-style-type: none"> • витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів (крім тих, що підлягають амортизації у складі нематеріальних активів), виданих державними органами для провадження господарської діяльності, в тому числі витрати на плату за реєстрацію підприємства в органах державної реєстрації, зокрема в органах місцевого самоврядування, їх виконавчих органах, у тому числі витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів на право здійснення за межами України вилову риби та морепродуктів, а також надання транспортних послуг (абз. «ж» пп. 138.10.6) 	<ul style="list-style-type: none"> • розширено види діяльності на які поширюється дана норма (змінено «основна діяльність» на «господарська діяльність»); • видалено обмеження щодо витрат на «придбання торгових патентів, установлених Законом України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності"» (пп. 5.4.7)
<ul style="list-style-type: none"> • сума коштів або вартість майна, добровільно перераховані (передані) організаціям роботодавців та їх об'єднанням, створеним відповідно до закону з цього питання, у вигляді вступних, членських та цільових внесків, але не більше 0,2 відсотка фонду оплати праці платника податку в розрахунку за звітний податковий рік (абз. «є» пп. 138.12.3) 	<ul style="list-style-type: none"> • суттєвих змін не внесено (пп. 5.2.17)

Отже, за переважною більшістю напрямів витрат не відбулося змін. Як позитивні, з точки зору стимулювання соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, слід відзначити надану їм можливість зменшувати оподатковуваний прибуток на всю суму своїх витрат на недержавне пенсійне страхування та частку суми коштів, перерахованих первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачені колективними договорами (угодами). Разом з тим виникає питання щодо доцільності обмеження частки граничної пожертви, на яку дозволено зменшувати оподаткований прибуток (збільшувати витрати) підприємств. Для підприємств, які намагаються використовувати кошти з урахуванням соціальної

відповідальності, а тим більше для тих з них, що стоять на позиціях строгої оптимізації оподаткування, важливим є розмір податкової пільги та її вплив на розподіл коштів між основними видами соціальних витрат підприємства.

Розрахунок показує, що впровадження Податкового кодексу України в цілому негативно вплинуло на умови надання благодійної допомоги (табл. 3). Встановлене обмеження граничних витрат на благодійну допомогу на рівні 4% оподаткованого прибутку попереднього звітного року і зниження ставки податку на прибуток забезпечує менші втрати для державного бюджету, ніж стара система оподаткування, проте вона у меншій мірі стимулює підприємства до соціальних витрат. Відповідне інвестування коштів у розвиток власного виробництва дозволило б підприємству не тільки отримати у майбутньому більший економічний ефект, але й мінімізувати витрати по податку на прибуток у поточному періоді. Разом з тим, таке зменшення коштів на фінансування благодійницької діяльності в першу чергу не вигідне неприбутковим організаціям і малозабезпеченим, соціально незахищеним та іншим особам, інтереси яких вони представляють і про яких піклуються. Відповідно такі особи очікуватимуть матеріальної допомоги від бюджету, а з урахуванням стану державного фінансування соціальної сфери такі перспективи можна оцінити як малоймовірні.

Таблиця 3

**Розрахунок податкової пільги
щодо благодійництва та її впливом на соціальні витрати підприємства**

Показник	Сума, грн.	
	за старою системою оподаткування	за існуючою системою оподаткування
1	2	3
Податкова знижка	5%	4%
Ставка податку на прибуток	25%	21%
Прибуток до оподаткування	10000	
Податок на прибуток до урахування податкової знижки	2500	2100
А. Використання податкової знижки у повному розмірі при нарахуванні благодійної допомоги		
Нарахована благодійної допомоги у сумі, на яку поширюється встановлена законом податкова знижка	500	400
Сума податкової знижки	-125	-84
Сума соціальних витрат підприємства	3000	2500
Б. Нарахування благодійної допомоги з перевищенням встановленої законом суми, на яку поширюється встановлена законом податкова знижка		
Сума наданої благодійної допомоги понад суму,	700	700

Продовження таблиці 3

1	2	3
на яку нараховується встановлена законом податкова знижка		
Сума, на яку нараховується податкова знижка	500	400
Сума податкової знижки	-125	-100
Сума соціальних витрат підприємства	3075	2700

Зазначимо, що збільшення граничної частки пожертви, яка включається до витрат благодійника, є важливою не тільки для підприємств, які стоять на позиціях строгої оптимізації оподаткування, але і для підприємств з високим рівнем соціальної відповідальності. Не можна не погодитись з твердженням, що «благодійність повинна бути повсякденною, справжньою, від чистого серця, і з власної кишені, а не за рахунок держави». Прибуткове підприємство, яке не уникає сплати податку на прибуток, а регулярно його сплачує дійсно матиме можливість оптимізувати свої фінансові потоки і «зкономлені» кошти спрямувати на благодійні цілі. При цьому загальна сума витрат підприємства на благодійну діяльність і сплату податку на прибуток з урахуванням існуючої податкової пільги все одно перевищує суму податку на прибуток, яку підприємство сплатило б за умови, що податкова пільга йому не надається.

З урахуванням досвіду зарубіжних країн в Україні доцільно запровадити більш високий рівень граничної частки пожертви, на яку дозволено зменшувати оподаткований прибуток. Наприклад, Німеччина має високі державні соціальні видатки і, разом з тим, встановила граничну частку пожертви, на яку дозволено зменшувати оподаткований прибуток, на рівні 20%.

Проведений нами розрахунок свідчить, що підвищення межі для суми податкової пільги дозволить створити кращі умови надання благодійної допомоги для підприємств-платників податку на прибуток (табл. 4).

Таблиця 4

Вплив розміру податкової пільги на соціальні витрати підприємства

Показник	Сума, грн.		
	за існуючою системою оподаткування	за більш сприятливим обмеженням	за відсутності обмеження
1	2	3	4
Податкова знижка	4%	20%	100%
Ставка податку на прибуток	21%		
Прибуток до оподаткування	10000		
Податок на прибуток до урахування податкової знижки	2100	2100	2100
Розмір благодійної допомоги у сумі, на яку поширюється податкова знижка	400	2000	10000
Сума податкової знижки	-84	-420	-2100
Сума соціальних витрат підприємства	2500	4100	12100

Продовження таблиці 4

1	2	3	4
Частка податкової знижки у сумі соціальних витрат підприємства	3%	10%	17%
Сума чистих соціальних витрат підприємства	2416	3680	10000
Частка чистих соціальних витрат підприємства у сумі прибутку до оподаткування	24%	37%	100%

Такий підхід дозволить збільшити частку соціальних витрат підприємства у сумі прибутку підприємства на 13% при збільшенні благодійної допомоги на 150%. Разом з тим, суттєвою перешкодою при користуванні даною пільгою є те, що в Україні діяльність підприємств певних галузей в останні роки є збитковою, зокрема у 2010 році [15] це операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (-4,2%); у будівництві (-1,0%); діяльність готелів та ресторанів (-0,4%) та інших. При цьому частка збиткових підприємств у промисловості складає 41% і з 2007 року постійно зростає. Тому, з огляду на нестабільність прибутку підприємств доцільно звернути увагу на досвід деяких європейських країн, які використовують другий підхід до надання пільг при оподаткуванні податком на прибуток благодійної діяльності – підприємства-благодійники мають право включати до складу витрат пожертви в розмірі певного відсотка отриманих доходів, а не прибутку [10]. Зокрема, Франція (0,5%), Іспанія (0,1%), Німеччина (0,4%), Чорногорія (3,5%) та інші країни використовують такий підхід як альтернативний або єдиний. Для України з метою стимулювання благодійності та забезпечення стабільності її фінансування цей варіант особливо привабливий. О.Ю. Вінніков і М.В. Лациба рекомендують дозволити включення до валових витрат підприємств пожертви благодійним організаціям у розмірі до 0,5% валових доходів підприємств, якщо ця сума перевищує їх оподаткований прибуток попереднього року.

Таким чином, в цілому податкові умови для формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні не відповідають європейським стандартам і не враховують можливості державної та місцевої влади щодо самостійного забезпечення потреб соціально вразливих груп населення. Необхідно переглянути, зокрема, умови оподаткування благодійної діяльності, утримання та експлуатацією об'єктів соціальної сфери та фондів природоохоронного призначення, що знаходяться на балансі підприємства, діяльності із впровадженням сучасних технологій виробництва, системи управління якістю продукції, сертифікації, стандартизації та інших подібних заходів.

Джерела

1. Соскін О.І. Трансформація податкової системи в контексті формування сучасної економічної моделі України / О.І. Соскін // Економічний часопис-XXI: Науковий журнал, 2010. – № 3-4. – С. 7-14.
2. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. економія вільного ринку. [Електронний ресурс] / Л. Бальцерович – Режим доступу : <http://www.ji.lviv.ua/ji-library/balcerowycz/balc-3.htm>

3. Пріоритети реформування податкової політики України: як перейти від фіскалізму до стимулювання ділової активності? – К.: Нісд, 2010. – 80 с.
4. Івашко О. А., Проблеми та напрями вдосконалення податкової політики України: Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2011. – Випуск 16. – 644 с. – С. 38-52.
5. Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік: Закон України від 20.05.2010 № 2278-VI
6. Пропозиції щодо детінізації економіки України: Консультативна робота [PP/04/2011] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій Німецька консультативна група./ Юрген Ерке, Олександра Бетлій, Роберт Кірхнер, Рікардо Джуччі – Берлін/Київ, червень 2011 року. – 21 с.
7. Касич А.О., Ткаченко І.В. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському та податковому обліках // Актуальні проблеми економіки, 2011. – № 2. – С. 185-191.
8. Москаль Р. Відчуження власності територіальних громад. / Р. Москаль // Юридичний вісник України, 2007. – № 23.
9. Аналіз основних причин проблем законодавчого регулювання [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Ukrainian Center for Independent Political Research. – Режим доступу : <http://www.ucipr.kiev.ua/>
10. Вінніков О., Лациба М. Реформа оподаткування благодійної діяльності в Україні / Укр. незалеж. центр політ. дослідж. – К.: Агентство "Україна, 2010. – 112 с. – С. 63.
11. Щодо включення до складу виручки платником єдиного податку благодійної фінансової допомоги : Лист Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва від 26.04.2005 р. № 3163.
12. Податкова реформа як інструмент розвитку громадянського суспільства в Україні. // Громадянське суспільство, 2009. – № 3 (10).
13. Проект Закону України «Про неприбуткові організації» [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.culip.com.ua/dt_cult_zakon1_u.html
14. Про внесення змін до деяких законів України щодо підтримки неприбуткових організацій [Електронний ресурс] / Курпіль С.В., Писарчук П.І., Стретович В.М. : Проект Закону України від 10.02.2010 № 6055. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc0
15. Статистичний щорічник України за 2010 р. / за ред. Осауленко О.Г. – К.: Державна служба статистики України. – С. 70, 106.

4.4. НЕОБХІДНІСТЬ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ ЯК ОСНОВИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

Необхідність податкових реформ в Україні особливо гостро постала в період світової фінансової кризи, коли значно зменшилися фінансові ресурси країн на фоні збільшення дефіцитів бюджетів, соціальної напруги та міграції капіталу до країн з найбільш сприятливим податковим і політичним кліматом. Саме країни з економіками у стані трансформації, завдяки реформам, активно залучають капітал на свої території. Забезпечення конкурентних переваг країни в світових економічних процесах є головним завданням економічної політики України на найближчі роки [1, 2, 3, 4, 5].

Завданням податкової реформи в контексті «Програми економічних реформ на 2010-2014 роки» є забезпечення стійкого економічного зростання на

інноваційно-інвестиційній основі з одночасним збільшенням сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів і державних цільових фондів за рахунок:

- зміцнення позиції вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах підприємств і скорочення витрат часу платників на нарахування й сплату податків;
- підвищення ефективності адміністрування податків;
- побудови цілісної і всеосяжної законодавчої бази з питань оподаткування, що гармонізована із законодавством ЄС;
- встановлення податкової справедливості для відновлення рівних умов конкуренції в економіці України;
- зменшення глибини соціальної нерівності в суспільстві.

Як свідчить міжнародний досвід, зниження податкового навантаження на економіку (що є особливо актуальним в умовах, коли світова фінансово-економічна криза збільшує вартість фінансових ресурсів та ускладнює доступ до них для суб'єктів господарювання), перегляд співвідношення податкових регуляторів, стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності може відбуватися лише шляхом вдосконалення механізмів адміністрування податків, зборів (обов'язкових платежів), вдосконалення та уніфікації методології обліку, адаптації податкового законодавства до вимог ЄС, лібералізації податкової системи, як складової державного регулювання [6, с. 19].

Європейський Союз, якщо розглядати його в цілому, це територія з високим рівнем податків. Високий середній показник, проте, не означає, що у всіх державах-членах ЄС однаково високі показники загального рівня оподаткування. Навпаки, рівень податків в державах-членах ЄС істотно відрізняється. У восьми держав-членів ЄС показники загального рівня оподаткування знаходяться нижче рівня 35 %, а взагалі показники загального рівня оподаткування знаходяться в діапазоні від 51,3 % у Швеції до 28 % в Румунії; тобто, різниця між ними складає більше ніж двадцять пунктів ВВП [7].

Для України на сьогодні проблемою є не стільки рівень податкових ставок, який по основним податкам є нижчим за середньоєвропейський, скільки відсутність зрозумілого та узагальненого податкового законодавства, відсутність стабільності в суспільстві, нерегульованість та незахищеність інвестиційного капіталу. В рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2009-2010 роки Україна опустилася на 10 позицій порівняно з результатами попереднього дослідження, зайнявши 82-гу позицію серед 133 країн. В основному погіршення ситуації відбулося за тими позиціями, де Україна була найменше конкурентоздатна: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) та оснащеність новими технологіями (падіння на 15 пунктів) [8, с. 30]. Тому стратегічними цілями трансформації податкової системи в Україні відносно зовнішнього середовища є:

- підвищення конкурентоспроможності національної економіки,

- створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності;
- забезпечення сталого економічного розвитку, формування людського капіталу на інноваційно-інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів,
- покращення позицій України у глобальному рейтингу «простоти ведення бізнесу» за показником «Сплата податків»;
- подальше наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС з урахуванням перспективи поглиблення економічної інтеграції з Європейськими Співтовариствами;
- реалізація збалансованої бюджетної політики на середньо- і довгострокову перспективу.

Конкурентоспроможність держави визначається її здатністю забезпечувати сприятливі позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, нарощувати темпи економічного зростання, збільшувати зайнятість та реальні доходи громадян. В умовах світової фінансової кризи лише країни, що забезпечать конкурентні переваги своєї економічної системи зможуть розраховувати на залучення фінансових, виробничих, гендерних ресурсів з метою подальшого розвитку [9, с. 23].

Світова економіка останніх десятиліть значно трансформувалась. Ефективність розвитку економічної системи та її конкурентоспроможність зазвичай визначаються за темпами зростання випуску продукції. Однак останнім часом сучасна конкурентна політика економічно розвинених держав змінює конкурентні переваги на основі матеріальних ресурсів на конкурентні переваги на основі нових знань та технологій, які, згідно теорії конкуренції, теж є ресурсами. С. Хант трактує конкуренцію як: «еволюційний процес, постійну боротьбу між фірмами за порівняльні переваги щодо ресурсів, які ведуть до зайняття переважного місця на ринку у деяких ринкових сегментах, а відтак, до більш високого фінансового результату» [6].

Ф. фон Хайек зазначає, що: «конкуренція – це динамічний процес виявлення нового знання, який супроводжується боротьбою за переваги, а фірми в процесі конкуренції вчать найкращим чином використовувати наявні рідкісні ресурси. При цьому конкурентоспроможність слід постійно поновлювати через активний інноваційний процес» [10, с. 85].

Одним із факторів забезпечення конкурентоспроможності держави є її фіскальна політика. Ступінь розвитку податкової системи країни та її конкурентоспроможність є взаємопов'язаними явищами. Податковій системі властива як фіскальна, так і регулююча функції. Система податків виконує не лише фіскальну функцію, вона діє як механізм економічного впливу на економіку, її структуру, динаміку, розміщення продуктивних сил, темпи науково-технічного прогресу. Податкове середовище, у якому діє підприємство, є одним із факторів, які визначають конкурентоспроможність підприємств поряд з якістю продукції та послуг, наявністю ефективної стратегії маркетингу та збуту, рівнем кваліфікації персоналу та менеджменту,

технологічним рівнем виробництва, доступністю джерел фінансування [11, с. 28]. Важко переоцінити значення стимулюючої функції для забезпечення конкурентоспроможності держави.

Підвищення ефективності оподаткування, створює стимули для розвитку підприємництва, зменшення масштабів тіньової економіки та збільшує державні доходи. Таким чином, вплив податків на конкурентоспроможність обумовлюється рядом факторів:

- податки є фінансовим ресурсом держави, що створює можливості для розвитку та підтримки державою її конкурентних переваг;

- податкове регулювання є формою непрямого втручання держави в економіку через сукупність заходів в галузі податків з метою впливу на економіку.

Місце України у глобальному рейтингу «Простоти ведення бізнесу» не поліпшилося в останні роки. Такий висновок міститься у звіті *Ведення бізнесу 2009 (Doing Business 2009)*, який складається щорічно Світовим банком та Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC). Україна за показником простоти ведення бізнесу посідає 145-те місце серед 181 країни, які розглянуто у звіті, а в 2008 році Україна мала 144-те місце з-поміж 178 країн. Для порівняння зазначимо, що три країни СНД - Азербайджан, Білорусь та Киргизька Республіка, увійшли до першої десятки країн-реформаторів у світі за показником простоти ведення бізнесу [12, с. 145]. В межах доповіді (*Doing Business 2009*) країни оцінюються за десятьма показниками, що характеризують систему державного регулювання підприємницької діяльності, які дозволяють оцінити час та фінансові витрати, що необхідні для виконання вимог Уряду на початку та в процесі ведення підприємницької діяльності, ведення зовнішньоторговельних операцій, сплати податків та ліквідації комерційних підприємств. При складанні рейтингу не враховуються такі параметри, як макроекономічна політика, якість інфраструктури, нестабільність валютного курсу, очікування інвесторів або рівень злочинності.

Світовим лідером в області реформування системи державного регулювання підприємницької діяльності є Азербайджан, який піднявся з 97 на 33 місце в загальносвітовому рейтингу за ступенем сприятливості умов ведення підприємницької діяльності. Країна провела реформи в семи з десяти областей регулювання, що розглядаються в доповіді. Так, були прискорені процедури створення нових підприємств, забезпечення виконання договорів та реєстрації прав власності; в країні проведено реформу податкового адміністрування та обмежень в сфері трудових відносин; а також було підвищено ступінь захисту прав та інтересів інвесторів та ступінь використання кредитної інформації [8, с. 28].

Впродовж 2007 - 2008 років Україна впровадила кілька позитивних змін, зокрема, у сфері одержання кредитів та ведення міжнародної торгівлі. Нові приватні бюро кредитних історій спростили можливість одержання кредитів, забезпечивши обмін інформацією між фінансовими установами. Нині банки можуть краще оцінити кредитоспроможність потенційних позичальників. У

сфері зовнішньоторговельних операцій удосконалення послуг та інфраструктури портів дозволило скоротити час, який витрачався на проведення імпорتنих операцій.

Україна дещо скоротила податкове навантаження на підприємства, зменшивши ставки податків до соціальних фондів (пенсійний фонд, фонд соціального страхування та фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та ін.). До того ж, завдяки запровадженню електронної системи податкової звітності час, який витрачається на сплату податків, скоротився на 1237 годин на рік [13, с. 107].

Однак, ці позитивні зрушення не призвели до суттєвого зміцнення позиції України відносно провідних країн. У звіті «Ведення бізнесу 2009» (Doing Business 2009), зокрема, зазначається, що українським компаніям все ще треба сплачувати різні види податків 99 раз на рік, при цьому загальна податкова ставка становить 58,4% прибутку, тоді як середній світовий показник становить приблизно 40%. Тож, місце України за показником сплати податків у глобальному рейтингу залишається низьким (180-те місце) (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг України за індикаторами звіту Doing Business [124]

Індикатори Doing Business	Рейтинг відповідно до Doing Business 2009	Рейтинг відповідно до Doing Business 2008	Зміна рейтингу
Показник простоти ведення бізнесу	145	144	-1
Створення компанії	128	113	-15
Одержання дозволів на будівництво	179	175	- 4
Наймання працівників	100	103	+3
Реєстрація власності	140	142	+2
Отримання кредитів	28	61	+33
Захист інвесторів	142	141	-1
Сплата податків	180	177	0
Ведення міжнародної торгівлі	131	121	-10
Виконання контрактів	49	48	-1
Закриття компанії	143	143	0

Для порівняння України з податковими системами інших країн проводиться рейтингування з використанням показників 2008 року. За методологією Світового банку для оцінки адміністративного і податкового навантаження використовують три показники:

- кількість платежів протягом року;
- витрати часу на підготовку податкової звітності та сплату податків для трьох основних податків (ПДВ, податку на прибуток та внесків на соціальне

страхування)

- узагальнена ставка податків (% від корпоративного прибутку) [14, с. 128].

Необхідно зазначити, що оцінки в доповіді Світового банку є не зовсім коректними, стосовно чого була зроблена офіційна заява Міністерства фінансів України [15]. Причиною некоректної оцінки є недоліки методологічного характеру (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння результатів розрахунків в умовах економіки України в 2007 р.

Показник	В доповіді Світового банку	В діючих умовах	В умовах економіки Росії
в одиницях виміру			
Кількість платежів, разів на рік	99	45	22
Витрати часу, годин	2085	550	448
Податкова ставка, % доходу	57,3	55,6	51,4
місце в рейтингу			
Кількість платежів	176	136	64
Витрати часу	177	156	152
Податкова ставка	145	144	131
Загальне місце в рейтингу	177	167	130

Джерело: [15] Дані міністерства фінансів

Доповідь є не зовсім коректною в оцінках кількості сплати різних видів платежів, витрат часу та оцінках загальної податкової ставки. В цілому кількість платежів в діючих умовах складає 45 у рік (в доповіді Світового банку – 99 платежів, в Росії – 22 платежі (в дослідженні 2007 р. – 70 платежів). Таким чином, рейтинг України за «кількістю платежів» знаходиться на 136 місці в діючих умовах (в доповіді Світового банку – 176 місце, в Росії – 64 місце). Аналіз дає підстави зробити висновки, що за результатами незалежної експертної оцінки витрати часу на ведення, складання та подання податкової звітності є значно нижчими, ніж це подано в доповіді Світового банку.

Оцінка здійснювалась за кожним елементом адміністративних операцій. Виявилось, що витрати часу на ведення основних податків складає 550 годин на рік (в доповіді Світового банку – 2085 годин в 2007 році та 848 годин у 2008 році) [16, с. 240].

Некоректність доповіді Світового банку, нажаль, не знімає питання про недосконалу організаційно-правову систему в Україні та неналежний рівень конкурентоздатності податкової системи. Проблемним питанням є не кількість виплат податкових зобов'язань, а їх адміністрування – те наскільки складною для підприємця є взаємодія з податковою службою.

Податкова система України, на сьогодні не дуже відрізняється від тих, що мають розвинені країни Європи. Це стосується як складу та структури, так і рівня податків і відрахувань на соціальне страхування. Непряме оподаткування переважає (ПДВ та акцизи), оподатковуються податки як юридичних так і фізичних осіб, значними є відрахування на соціальне страхування. При аналізі основних тенденцій з оподаткування в Європейському Союзі, можна сказати, що це територія з високим рівнем податків. Середній показник загального рівня оподаткування склав 39,6% по ЄС – 27% (середній показник, зважений за ВВП), що приблизно на 13 відсоткових пункти ВВП перевищує показники, що зафіксовані в Сполучених Штатах Америки і Японії. Однак, він (ВВП) є нижчим за аналогічний показник в Україні (58,4% в 2008 р. та 57,3% в 2007 р.). Показник відношення обсягу податків до ВВП в Європейському Союзі високий. Серед основних неєвропейських членів Організації з економічного співробітництва і розвитку (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) частка податків у ВВП перевищує 35% лише в Новій Зеландії [17, с. 87].

Загальні тенденції розвитку оподаткування в країнах ЄС характеризується:

- збільшенням частки непрямого оподаткування;
- зниженням ставок оподаткування прибутків корпорацій;
- розширенням бази оподаткування податком на прибуток корпорацій, як правило, шляхом зниження норм амортизації та удосконалення адміністрування податків, зміни в правилах оподаткування, застосування заходів з поліпшення виконання податкового законодавства, що зменшують можливості для шахрайства, а також скасування певних пільг;
- посиленням ролі збереження довкілля та збільшення екологічних податків;
- посиленням ролі і впливу Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності (застосування в країнах ЄС пристосоване до вимог національних податкових законодавств);
- визначенням бази оподаткування податком на прибуток на основі даних бухгалтерського обліку, що скориговані для цілей податкової звітності з урахуванням національного законодавства;
- реформуванням податкового законодавства країн з урахуванням податкової конкуренції між державами та посиленням акцентів на інвестиційно-інноваційних процесах новими країнами - членами ЄС.

Розвинені країни мають і великі доходи на душу населення. Завдяки вагомим надходженням до бюджету, країни мають можливість краще фінансувати розвиток людського капіталу і технологій, а отже, посилювати міжнародні конкурентні позиції. В Україні ж доходи населення відносно низькі. В країнах з високим рівнем доходу (понад 20 тис. дол. США на душу населення) спостерігається тенденція до більш високого рівня податків відносно ВВП – між 35 та 50%, в той час як у країнах з низьким рівнем доходу має місце тенденція до набагато меншого їх рівня – 10-30%. Тому реальний

податковий тягар в Україні є відчутнішим, але не тому, що більша частка ВВП перерозподіляється через бюджетно-податкову систему, а тому, що в ній менший розмір самого ВВП. Особливо відчутним є наслідки податкового тиску для виробничого сектору. Вважається, що більш конкурентоспроможні країни здійснюють перерозподіл більшої частки ВВП. Особливо актуальним це твердження є з огляду на те, що модель економіки у якій відсутні належні державні регулятори, скомпрометувала себе.

До основних відмінних рис податкової системи України відносяться саме адміністративно-правові засади. Вона зберігає низку суттєвих недоліків, які з високим ступенем впевненості можна назвати системними:

- нерівномірне податкове навантаження;
- нестабільна, непрозора та заплутана нормативно-правова база;
- багаторазове оподаткування та високі ставки окремих податків;
- великі витрати ресурсів платників податків на виконання вимог податкового законодавства.

Центр економічних і фінансових досліджень та розробок за фінансування та сприяння Агентства США з міжнародного розвитку здійснює моніторинг рівня витрат малого підприємництва в Російській Федерації, що пов'язані з державним регулюванням. Метою моніторингу є оцінка результатів реформи з регулювання економіки, що розпочата федеральним Урядом у 2001 році. Реформа включала пакет Законів, що спрощують процедури та знижують витрати підприємців, які пов'язані з адміністративним регулюванням в області ліцензування, сертифікації, реєстрації, різноманітних перевірок та інспекцій. Моніторинг проводився в шість етапів на протязі п'яти років. Результати шостого етапу були отримані наприкінці 2006 року. Моніторинг стосувався таких адміністративних процедур, як реєстрація, ліцензування, інспекції, оподаткування, оренда і придбання землі та приміщень, суб'єктивних оцінок підприємницького клімату та державного регулювання. Моніторинг показав, що за результатами четвертого та п'ятого етапів суттєво знизилась більшість адміністративних бар'єрів, зокрема, спрощення процедури реєстрації, зменшення частоти перевірок, зменшення долі незаконних ліцензій серед дозвільних документів, що видаються компаніям. В той же час, респонденти на кожному наступному етапі вважали рівень добросовісної конкуренції більш важливою проблемою, ніж в попередньому етапі. На п'ятому та шостому етапах респонденти назвали конкуренцію більш серйозною проблемою, ніж рівень оподаткування (лідер перших чотирьох етапів).

Суб'єктивні оцінки бізнесу відносно підприємницького клімату в цілому демонструють позитивну динаміку. В табл. 3 представлені середні оцінки основних проблем для малого бізнесу Росії.

Таблиця 3

Загальна оцінка підприємницького клімату

Проблема	2001	2004	2006
1	2	3	4
Частота змін в законодавстві		2,99	2,79**

Продовження таблиці 3

1	2	3	4
Конкуренція	2,62	2,86**	2,73**
Рівень оподаткування	3,52	2,78	2,65**
Економічна нестабільність в країні	3,28	2,89**	2,54**
Нерівні умови конкуренції	2,26	2,3**	2,39
Державне регулювання	2,9	2,45	2,35**
Податкове адміністрування	3,1	2,59	2,34**
Корупція	2,1	2,03**	2,26**
Складність залучення капіталу	2,63	2,42*	2,25**

1 – не є проблемою зовсім, 2- незначна проблема, 3- значна проблема, 4- дуже значна проблема, 5- ставить під загрозу існування бізнесу.

Зірочки демонструють значні зміни на 1-%-ному (**), та 5-%ному (*) рівнях значимості в панельних регресіях з фіксованими ефектами.

Незважаючи на те, що рейтинг Російської Федерації за оцінками Doing Business 2009 є кращим ніж в Україні, умови ведення бізнесу та ранжування проблем організаційно-правового характеру для України є аналогічними. Такі дослідження сприяють виявленню слабких ланцюгів при проведенні реформ, удосконаленню адміністративного регулювання умов підприємницької діяльності та направлені на покращення конкурентоспроможності бізнес-середовища країни [18, с. 116].

У сучасних умовах розвиток економіки України підтримується, в основному, за рахунок екстенсивних механізмів, ресурс яких практично вичерпані. І зараз Україна стоїть перед необхідністю глибокої корекції економіки, мета якої – не просто економічний розвиток, а набуття нею інноваційної природи, як основи стійкого економічного прогресу. Одним з найефективніших засобів державної підтримки інноваційної діяльності підприємств є застосування податкових важелів регулювання господарської діяльності, ступінь розвиненості та ефективності яких може розглядатися як конкурентна перевага національної податкової системи.

На нашу думку, цілями податкової реформи, що стосуються розвитку України відносно зовнішнього середовища повинні бути:

- підвищення конкурентоспроможності національної економіки;
- створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційно-інноваційної діяльності;
- забезпечення сталого економічного розвитку, формування людського капіталу на інноваційно-інвестиційній основі за умови збільшення сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів;
- покращення позицій України у глобальному рейтингу «Простоти ведення бізнесу» за показником «Сплата податків»;
- подальше наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС з урахуванням перспективи поглиблення економічної

інтеграції з Європейськими Співтовариствами;

– реалізація збалансованої бюджетної політики на середньо- і довгострокову перспективу.

Ми вважаємо, що цілям податкової реформи, що забезпечують розвиток у внутрішньому середовищі повинні бути:

– забезпечення раціонального використання природних ресурсів;

– створення фіскальних умов для легалізації доходів;

– формування відповідального ставлення платників податків до виконання своїх податкових зобов'язань, забезпечення суттєвого зменшення масштабів ухилення від сплати податків;

– демократизація податкової служби, встановлення рівноправних відносин між платниками податків і податковими органами;

– запровадження «податкових канікул» для малого бізнесу.

Головною метою податкової реформи, на нашу думку, є побудова сучасної, справедливої конкурентної податкової системи, що забезпечить стабільність оподаткування, рівність усіх платників податків перед Законом, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку в оновленій системі державного регулювання економіки. Основним інструментом реформування податкової системи має стати Податковий кодекс України. Цей системний нормативний документ має на меті регулювання відносин оподаткування, визначає принципи побудови податкової системи, перелік податків, зборів (обов'язкових платежів), що підлягають сплаті до бюджетів всіх рівнів, визначає методику їх обчислення, ставки оподаткування, правовий стан платників податків, порядок адміністрування податків, а також порядок і умови застосування фінансових санкцій до платників податків за порушення податкового законодавства.

Джерела

1. Закон України від 26.12.2008р. №835-VI «Про Державний бюджет України на 2009 рік» із змінами, внесеними згідно із Законами №1688-VI від 23.10.2009 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №4. – Ст. 33.

2. Закон України від 26.12.2008р. №835-VI «Про Державний бюджет України на 2009 рік» із змінами, внесеними згідно із Законами №1715-VI від 06.11.2009 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №6. – Ст. 47.

3. Закон України від 26.12.2008р. №835-VI «Про Державний бюджет України на 2009 рік» із змінами, внесеними згідно із Законами №1757-VI від 15.12.2009 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №8. – Ст. 60.

4. Закон України від 26.12.2008р. №835-VI «Про Державний бюджет України на 2009 рік» із змінами, внесеними згідно із Законами №1758-VI від 15.12.2009 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – №8. – Ст. 61.

5. Закон України від 27.11.2003 «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003. – № 48. – Ст. 278.

6. Єфименко Т.І. Формування конкурентоспроможної податкової системи як чинник розбудови державно-приватного партнерства в Україні / Т.І. Єфименко // Наук. вісн. НУ ДПСУ. – 2009. – № 1(44). – С. 18-23. – (Серія : економіка, право).

7. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway [Електронний ресурс] / European commission. – 2007. – Режим доступу : сайт http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm.
8. Лютий І. Ефективність податкової політики / І. Лютий // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2008. – № 2. – С. 26-31.
9. Варналій З. Особливості податкової політики України на сучасному етапі / Варналій З. // Науковий вісник Національного університету ДПС України. - 2008. - № 2. - С. 20-25.
10. Hunt S.D. A general theory of competition / S.D. Hunt. – L., 2000. – 135 p.
11. Варналій З.С. Підвищення ефективності податкової політики як чинник конкурентоспроможності підприємництва України // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. / З.С. Варналій. – 2009. – Вип. 19. – С. 23-31.
12. Лозинський Д.Л. Нормативно-правове регулювання податкового обліку в Україні: не вирішені проблеми та шляхи розвитку / Д.Л. Лозинський // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №2(52). – С. 142-146. – (Серія : Економічні науки).
13. Хоронжий А.І. Податкове регулювання діяльності вітчизняних підприємств при становленні ринкових відносин // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. / А.І. Хоронжий, О.А. Луцишин. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 104-109.
14. Тульчинський Р.В. Податкова система України, її недоліки та шляхи реформування / Р.В. Тульчинський, М.О. Змієнко // Економічний вісник НТУУ "КПІ". – 2009. – №1(88). – С. 128-132.
15. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : сайт www.minfin.gov.ua.
16. Турянський Ю.І. Принципи організації податкових відносин в Україні // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. пр. / Ю.І. Турянський – Львів, 2009. – Вип. 19.9. – С. 238-242.
17. Шульженко Л.Є. Принципи планування податкових платежів / Л.Є. Шульженко, О.В. Шульженко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2008. – №10(128). – С. 87-88.
18. Чугаєв А.О. Податкове регулювання розвитку готельного господарства України / А.О. Чугаєв, Ю.В. Гладуняк // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – №4(47). – С. 113-120. – (Серія : економіка, право).

4.5. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Невід’ємною складовою системи соціального захисту виступає пенсійне страхування, адже якість життя людей похилого віку і впевненість працюючих громадян у завтрашньому дні значною мірою залежить від створення умов їх гідного пенсійного забезпечення. Це також суттєво впливає на особливості і тенденції на ринку праці.

Сьогодні важливим напрямом державної політики є формування ефективно функціонуючої пенсійної системи, яка здатна мінімізувати негативні наслідки старіння та скорочення населення, водночас, повинна гарантувати гідний рівень пенсій, забезпечувати стабільність їх виплат і захист коштів учасників від інфляційних та інвестиційних ризиків.

Не лише вітчизняна, але й сучасна зарубіжна дослідницька думка переймається питаннями реформування власних соціальних систем, у тому числі, системи пенсійного страхування. Цій проблематиці присвячено публікації відомих вітчизняних науковців (Т. Кір'ян, О. Коцюба, Е. Лібанова, А. Нечай, Л. Ткаченко й інші), експертів і радників ПРООН, USAID та інших міжнародних установ і організацій, які опікуються питаннями соціального захисту населення і розвитку фінансових ринків в Україні (Грег МакТаггарт, Марек Гура, Марчін Свенціцькі, Н. Горюк, В. Яценко й інші).

Слід зазначити, що у роботах науковців і експертів значна увага приділяється вивченню світового досвіду запровадження різних моделей пенсійного забезпечення, висвітлюються загальні питання організації пенсійної системи в Україні і розробляються пропозиції щодо шляхів подальшого її реформування. Водночас, регіональні аспекти системи пенсійного забезпечення та регіональні особливості пенсійної реформи потребують більш ґрунтовного вивчення.

Україна долучилась до групи країн, які формують нову систему соціального забезпечення, що потребує розробки відповідних інструментів регулювання фінансових ринків, зокрема пенсійного. В перспективі пенсійні внески в якості довгострокових інвестицій мають стати стратегічним ресурсом підвищення добробуту людей і каталізатором економічного зростання в державі.

Напрями реформування пенсійної системи в Україні закріплені у прийнятих Верховною Радою України ще у 2003 р. законах України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та «Про недержавне пенсійне забезпечення». Серед досягнень на шляху реформування системи пенсійного забезпечення слід відзначити поступове підвищення мінімальної пенсійної виплати за віком та встановлення її на рівні не нижчому за прожитковий мінімум для осіб, які втратили працездатність, запровадження з 1 січня 2011 р. єдиного соціального внеску – консолідованого страхового внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, а також спрощення механізму добровільної участі осіб, які працюють за межами України, у пенсійній системі шляхом укладення договору про добровільну участь. Визначальною віхою стало прийняття у липні минулого року Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», що набрав чинності з 1 жовтня 2011 р. Серед новацій Закону – підвищення пенсійного віку, збільшення тривалості нормативного і мінімального стажу для призначення пенсії за віком, обмеження спеціальних пенсій і встановлення максимального розміру пенсій.

Ще одним напрямом пенсійної реформи є покриття існуючого дефіциту Пенсійного фонду України і розробка дієвого механізму, який надалі взагалі виключить ймовірність його формування.

Так, держбюджетом на 2012 рік передбачено, що на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій уряд має витрати 9 705, 0 млн грн.

У той же час Пенсійний фонд 11 січня 2012 року оприлюднив підсумки своєї роботи у 2011 році. За оперативними даними, до Пенсійного фонду з усіх джерел фінансування у 2011 році надійшло 197 635,1 млн. грн., що в порівнянні з відповідним періодом минулого року більше на 14 069,9 млн. грн., або на 7,7 відсотка. Власні надходження становили 139 178,8 млн. грн. і порівняно з 2010 роком збільшились на 19 836,9 млн. грн., або на 16,6 відсотка.

Згідно затвердженого бюджету Пенсійного фонду України на 2011 рік (постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 р. № 643) власні надходження Пенсійного фонду протягом 2011 року мали становити 150214,3 млн грн, тобто недовиконання становило 11035,5 млн грн, яке можна було покрити лише за рахунок державної казни.

За даними Пенсійного фонду, видатки на виплату пенсій та грошової допомоги за 2011 рік сягнули 210 805,5 млн. гривень. Тоді як згідно Бюджету Пенсійного фонду цей показник мав становити 206799,4 млн грн. Ще 2 208,4 млн грн – це витрати на функціонування Пенсійного фонду. Таким чином витрати перевищені на 4006,1 млн грн. Головна причина цього пов'язана з валом судових рішень на користь чорнобильців та інших пільгових категорій пенсіонерів, яким уряд обмежив розмір надбавок до пенсій за різними пенсійними програмами.

Згідно повідомлення Пенсійного фонду, станом на 1 січня 2012 року середній розмір пенсійної виплати становив 1 246,34 грн, а пенсіонерів усіх категорій налічується 13 756,8 тис.

Загальний висновок – уряд, за умови підтримання залишку коштів на кінець року, в межах передбачених бюджетом Пенсійного фонду на 2011 рік (тобто в розмірі 2199,7 млн грн), був змушений протягом 2011 року додатково профінансувати Пенсійний фонд на загальну суму 15041,6 млн грн. Ці кошти не передбачені держбюджетом на 2011 рік. На покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій було заплановано витрати 17 755,1 млн грн і згідно даних Казначейства ця сума була повністю профінансована.

Враховуючи, що ці додаткові 15 млрд грн. витрат не передбачені держбюджетом на 2011 рік, Мінфін відобразив їх як тимчасові позики Пенсійному фонду. Зрозуміло, що він їх повернути ніколи не зможе і за кілька років вони будуть просто списані за рішенням ВРУ.

Отже, замість запланованих 17 755,1 млн грн. на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій з держбюджету було витрачено 32 796,7 млн грн.

В держбюджеті на 2012 рік передбачено подальше скорочення витрат на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України, тому заплановано на ці цілі лише 9 705,0 млн грн. Нереалістичність цього показника не викликає особливо сумніву. За рахунок цього уряд занижує реальний показник дефіциту держбюджету на 2012 рік.

До бюджету Пенсійного фонду України (ПФУ) в січні-серпні 2012 року, за оперативними даними, зі всіх джерел фінансування надійшло 143,986 млрд

грн, що на 10,4%, або на 13,6 млрд грн, більше порівняно з аналогічним періодом минулого року.

Зокрема, сума власних надходжень становила 102,218 млрд грн. Порівняно з січнем-серпнем 2011 року, власні надходження зросли на 14,8%, або на 13,149 млрд грн.

При цьому витрати на виплату пенсій і грошової допомоги за звітний період становили 151,986 млрд грн.

У зв'язку з підвищенням пенсійних виплат ряду категорій громадян з травня 2012 року Кабінет Міністрів, при перегляді бюджету ПФУ на другу половину 2012 року, збільшив дефіцит бюджету фонду з 9,705 млрд грн до 15,324 млрд грн.

Так, доходи ПФУ збільшено з 212,199 млрд грн до 215,64 млрд грн, витрати - з 219,704 млрд грн до 228,764 млрд грн.

В тому числі, статтю “власні доходи” бюджету фонду збільшено зі 161,535 млрд грн до 163,635 млрд грн, суму надходжень від єдиного соціального внеску на пенсійне страхування збільшено зі 157,019 млрд грн до 159,119 млрд грн.

Крім того, збільшено витрати ПФУ. Зокрема, стаття витрат на “пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно із Законом України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” передбачає збільшення витрат зі 163,941 млрд грн до 171,66 млрд грн.

1 червня 2012 року на засіданні правління Пенсійного фонду були проаналізовані результати виконання соціальних ініціатив Президента України, згідно яких 12,9 млн. пенсіонерів, або 94,17% їх загальної кількості, отримали в травні підвищені пенсії у результаті реалізації органами Пенсійного фонду соціальних ініціатив Президента Віктора Януковича у галузі пенсійного забезпечення.

Члени правління схвально оцінили масштабну роботу з перерахунку пенсій, яка була проведена органами Пенсійного фонду в стислі строки.

Учасники засідання наголошували, що реалізація соціальних ініціатив Президента триває. Нині органи Пенсійного фонду працюють над виконанням постанови Кабінету міністрів України №355 від 23 квітня 2012 року «Про підвищення розмірів пенсій, призначених відповідно до Закону України «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб».

Згідно з цим документом, із 1 липня 2012 року основні розміри пенсій військовослужбовців (обчислені від грошового забезпечення та вислуги років) будуть підвищені на 11%. З 1 вересня розмір такого підвищення зросте до 23%, а з 1 січня 2012 року – до 35%. Перерахунку підлягають пенсії 606 тис. осіб.

Разом з тим, хід пенсійної реформи в Україні контролює Міжнародний валютний фонд, за дослідженням якого дефіцит державного бюджету до кінця поточного року зросте до 3,25 % ВВП.

Додаткове збільшення зарплат і пенсій за відсутності відповідного підвищення збору доходів для їх фінансування призведе до зростання дефіциту

зведеного бюджету та державних соціальних фондів України в 2012 році до 3,25% валового внутрішнього продукту, у порівнянні з цільовим рівнем 1,8% ВВП.

Дефіцит державної газової компанії (НАК "Нафтогаз України"), як очікується, досягне 2% ВВП у цьому році, збільшуючи загальний дефіцит державних фінансів.

В цілому дефіцит державних фінансів України, за оцінками Фонду, досягне 5,3% ВВП, у порівнянні з 4,2% ВВП в 2011 році, 7,4% в 2010 році і 8,7% в 2009 році.

Незважаючи на реалізацію більшості положень пенсійного реформування з удосконалення солідарної пенсійної системи та започаткування недержавного пенсійного забезпечення, сьогодні пенсійна система не забезпечує достатньою мірою задоволення потреб пенсіонерів.

На підставі аналізу стану пенсійної системи визначено необхідність значної активізації реформ економічної і соціальної сфер та їх коригування з урахуванням національного і міжнародного досвіду та соціально-економічного стану в країні.

Важливим аспектом на шляху реформування пенсійної системи, а саме, збільшення дохідної бази бюджету пенсійного фонду є збільшення кількості робочих місць і легалізації трудових відносин.

Уряд намагається збалансувати бюджет ПФУ за допомогою легалізації заробітної плати, здійснюючи наступні кроки:

- по-перше, посилити відповідальність роботодавців за трудові відносини із працівниками без укладання договору, тобто за створення нелегального робочого місця, з якого не платяться внески й податки;

- по-друге, запровадити індикативні заробітні плати, з яких будуть розраховуватися внески в соціальні фонди;

- по-третє, перерозподілити зобов'язання роботодавця і працівника в структурі соціальних внесків;

- по-четверте, лібералізувати трудове законодавства, зокрема віднесення ряду важливих питань, а саме тривалість робочого дня, терміни оплати праці, умови звільнення до сфери внутрішніх домовленостей між працівником та роботодавцем.

Виконати ці завдання можливо лише при належній організації роботи по легалізації заробітної плати та ліквідації тіньової зайнятості громадян, при збільшенні кількості робочих місць та дотримання роботодавцями трудового законодавства в частині оплати праці найманих працівників.

Виплата заробітної плати у «конвертах» – це вкрай негативне явище, що завдає шкоди як економіці держави, так і конкретній людині. Адже нелегальна зайнятість унеможливорює соціальний захист працівників, зменшує надходження до бюджетів та державних соціальних фондів.

Згідно з оцінками Державної податкової служби України, опублікованими під час презентації Концепції реформування податкової системи, обсяг тіньового сектора становить як мінімум 350 млрд. грн. на рік.

При цьому цей обсяг, розподіляється в такий спосіб: 170 млрд. грн. становить зарплата в «конвертах», 100 млрд. – доходи власників активів – виведення безготівкових коштів у готівкову форму або на іноземні рахунки в іноземних банках, 35 млрд. – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора.

Ці результати становлять менше чверті закладеного в бюджеті прогнозного значення номінального ВВП на нинішній рік – близько 1,5 трлн. грн. Варто лише згадати, що згідно з опублікованими офіційними урядовими даними частка тіньового сектора в 2010 році становила близько 38% офіційного ВВП, збільшившись після настання кризи більш як на десять відсоткових пунктів. А останні оцінки, наприклад, Світового банку були ще менш оптимістичними – за підрахунками його експертів, частка неформальної економіки в Україні становила близько 50%.

Аналізуючи динаміку тіньового сектора економіки протягом кількох років, можемо зазначити, що вона прямо залежить від економічної ситуації в країні. Так, у період негативного впливу світової фінансової кризи (2008-2009 роки) певна частина бізнесу з метою збереження виробництва та зменшення розмірів збитків проводила політику мінімізації витрат за рахунок ухилення від сплати податків і зменшення суми обов'язкових платежів. Тобто тіньовий сектор виконував роль «амортизаційної подушки» для корпоративного сектора та домогосподарств в умовах економічної кризи. Нині з поліпшенням загальноекономічної ситуації відзначається перехід цієї частини бізнесу до легального сектора та поступове наближення рівня тіні до докризових значень (28% у 2005-2007 роках).

За попередніми оцінками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, у 2011 році рівень тіньової економіки в Україні скоротився на 4 в.п. порівняно з 2010 роком і становив 34% від обсягу офіційного ВВП.

Зниження рівня тінізації національної економіки відбулося в умовах завершення гострої фази кризи та переходу до фази відновлення економічного зростання. Так, протягом 2010-2011 років спостерігалось зростання рівня реального ВВП (на 4,1 та 5,2% відповідно) і зниження рівня безробіття (до 8,1 та 7,9% відповідно за методологією МОП). Це супроводжувалось уповільненням інфляційних процесів в економіці, відновленням динаміки зростання депозитів і кредитів у банківській системі, зниженням напруги у бюджетному секторі у зв'язку із скороченням дефіциту бюджету.

Однак, крім економічної ситуації в країні, на обсяг і динаміку тіньового сектора впливають і інші чинники, зокрема умови ведення бізнесу в країні, ступінь захисту прав власності, рівень корумпованості, ефективність функціонування органів судової та правоохоронної системи, рівень монополізації внутрішнього ринку.

З урахуванням зазначеного поточна політика уряду спрямовується на детінізацію національної економіки і будується, з одного боку, на засадах, що комбінують заходи з усунення першопричин, які зумовлюють відхід економічних агентів у тінь, та заохочення їх до легальної діяльності, з іншого –

на запобіганні недобросовісним діям, які мають злочинний та антигромадський характер.

Оцінки Світового банку щодо рівня тіньової економіки Україні є близькими до розрахунків Міністерства за умови вирахування обсягів неформальної економіки, що безпосередньо не спостерігається і дораховується Державною службою статистики до офіційного ВВП (17,7% у 2010 році – останні наявні дані). Так, рівень тіньової економіки України у 2011 році для цілей міжнародного порівняння становитиме близько 41% від рівня ВВП, що спостерігається.

Крім того, відмінності в оцінці рівня тіньової економіки можуть впливати із методів (та їх кількості), які були взяті для проведення розрахунків, а також із внеску кожного окремого методу оцінювання в інтегральний показник рівня тіньової економіки. Так, різні методи розрахунку рівня тіньової економіки, що використовувалися Міністерством економічного розвитку для розрахунку інтегрального показника, також продемонстрували досить значні розбіжності в оцінках – від 25 до 45% у 2011 році, що є абсолютно допустимим, враховуючи те, що кожен метод розрахунку охоплює певну сферу національної економіки (з різною часткою в ній нелегального сектора), а тому лише інтегральний показник рівня тіньової економіки може служити комплексним індикатором такого явища, як тіньова економіка.

Враховуючи перелічені вище особливості фінансового стану пенсійної системи України одним із результатів реформування слід досягти соціальної справедливості і забезпечення добробуту населення.

Тому, пропонуємо скасувати номенклатурні пенсії: різниця в пенсіях і їх системі нарахування повинна стосуватися тільки людей, які щодня ризикують життям: рятувальники, працівники спецпідрозділів та ще низка вузьких та нечисленних категорій.

Необхідно реалізувати реформу соціального страхування, яка є надзвичайно витратним, багатомільярдним і повністю закритим механізмом. Сама по собі ця реформа – економія мільярдів гривень для застрахованих осіб, для людей найманої праці. Ця реформа торкнеться і системи збору коштів, і структурно кількості та якості діяльності Фонду соціального страхування.

Важливою є реформа заробітної плати. Єдиний соціальний внесок запроваджено лише формально. Потрібно зменшувати навантаження на Фонд оплати праці, адже без цього неможливо легалізувати зарплати та почати політику дорогої робочої сили.

Запропоновані заходи, могли б мати позитивний ефект, але за умови ліквідації причини тотальної виплати заробітної плати в конвертах асиметричного розподілу зобов'язань соціального страхування між працівником та роботодавцем.

Пенсійна реформа повинна змінити існуючі правила і ті стереотипи, що залишились нам у спадок від радянських часів і не відповідають умовам і вимогам сьогодення.

По перше: пенсія – це основний вид матеріального забезпечення усіх непрацездатних громадян (пенсіонерів за віком, інвалідів, пенсії за втратою годувальника тощо), а не лише пенсіонерів за віком.

По друге: причина дефіциту пенсійного фонду перебуває зовсім в іншій площині – сама система пенсійного забезпечення України фактично базується лише на так званій соціальній угоді перерозподілу, за якої сьгоднішнє покоління працюючих забезпечує старість тих, хто вже відпрацював та вийшов на пенсію. Легко підрахувати, якщо чисельність зайнятого населення в 1992 році становила 21,7 млн на фоні 13,6 млн пенсіонерів, а в 2011 році 14,0 млн працюючих на фоні 13,7 млн пенсіонерів, то у відсотках це звучить так: в 1992 році десять працюючих забезпечували пенсією 6 пенсіонерів, а в 2011 році цей показник скоротився до рівня 10 пенсіонерів на 10 працюючих, або навантаження на кожного офіційно зайнятого працюючого зросло на 65%. Якщо нічого не змінювати, то до 2015 року співвідношення кількості пенсіонерів до кількості осіб, які сплачують внески (коефіцієнт системної залежності), зросте з 1,0 до 1,39.

Регулювання процесів відтворення соціально-трудоного потенціалу в Україні в умовах демографічної кризи та масштабної трудової міграції населення вимагає термінового реформування національної пенсійної системи та її адаптації до новітніх соціально-економічних і демографічних змін. Першочерговим кроком має стати розширення бази нарахування страхових внесків шляхом:

- збільшення числа платників внесків за рахунок залучення до складу робочої сили осіб працездатного віку, які зневірилися у пошуку роботи, не знали де і як її шукати, яким чином організувати власну справу;

- мінімізації обсягів тіньової оплати праці шляхом посилення стимулів до легалізації доходів, з яких сплачуються страхові внески, роз'яснення і активної пропаганди у ЗМІ необхідності сплати внесків задля особистого блага, ліквідації конвертаційних центрів, розробки додаткових заходів з адміністративної відповідальності за приховування доходів;

- збільшення розміру заробітної плати, адже нині майже третина застрахованих осіб сплачує пенсійні внески із заробітної плати, що не перевищує її мінімального розміру.

Важливо також впроваджувати наступні заходи щодо оптимізації солідарної пенсійної системи:

- обмеження прав на дочасне отримання пенсії з солідарної системи;
- усунення диспропорції пенсій, призначених у різні роки;
- запровадження рівних умов індексації пенсій.

Актуальною необхідністю є удосконалення механізму функціонування накопичувальної складової пенсійної системи, а саме розробка концептуальних засад побудови системних відносин між усіма зацікавленими особами: державою, страховими компаніями та пенсіонерами. Причому головним пріоритетом для таких засад повинні бути інтереси останніх.

Як вважає один з провідних спеціалістів з питань пенсійного забезпечення Р.Хольцман, навіть найпродуманіше пенсійна реформа може зазнати невдачі, якщо вона не буде супроводжуватися одночасними трансформаціями ринку праці та сфери фінансів.

Тому, лише комплексний підхід до реалізації пенсійної реформи дозволить досягти оптимального результату за мінімальні терміни та із максимальним соціальним ефектом, що повинен бути основною метою будь-якої реформи європейської держави.

Література

1. Holzmann R. Linking Pension Reform to Labor and Financial Market Reforms: An Introduction // Pension Reform in Southeastern Europe: Linking to Labor and Financial Market Reform. 2009. P. 9–26
2. Ангелко І. Тіньова діяльність як джерело доходу: основні форми вияву / І.Ангелко // Галицький економічний вісник. — 2010. — №2(27).— с.108-115.
3. В пошуках "тіньових" мільярдів на пенсії // Економічна правда 2011. — №4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/04/11/282178/>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. /— Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. /— Режим доступу: www.me.gov.ua.
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс] / — Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
7. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf

4.6. ПРОБЛЕМА АСИМЕТРИЧНОСТІ ІНФОРМАЦІЇ ПРО РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ: ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Останнім часом в наукових колах теорія асиметричної інформації набуває все більшої популярності. Виникнення даної теорії пов'язано із дослідженнями В. Вікрі та Дж. Міррліса, присвяченими ринку уживаних автомобілів. Науковці досліджували вторинний ринок автомобілів, на основі аналізу якого розробили концепцію, суть якої полягає в тому, що в результаті існування асиметричної інформації виникає тенденція до зменшення як середньої якості товарів, так і звуження самого ринку. Вже у 1970 р. американський економіст Джордж Акерлоф в статті “Ринок лимонів” показав значення асиметричної інформації у визначенні якості товарів та подальшого розвитку вторинного ринку автомобілів.

Актуальність досліджень зазначеної проблеми підтверджується і рішенням Нобелівського комітету, який у 1996 р. за фундаментальний внесок в економічну теорію стимулів і асиметричної інформації нагородив премією з економіки Дж. Міррліса та В. Вікрі. А у 2001 р. відзначив Дж. Акерлофа,

М. Спенса та Дж. Стігліца за дослідження в сфері аналізу ринків з асиметричною інформацією [5]. Однак, не зважаючи на значний розвиток цієї теорії в сфері економіко-теоретичних досліджень, досить незначна кількість дослідників в сфері бухгалтерського обліку та фінансів приділяє увагу проблемам асиметричної інформації, що генерується в системі бухгалтерського обліку для потреб органів державної податкової служби України.

На сьогодні присутність асиметричної інформації спостерігається не тільки на різноманітних ринках товарів і послуг, але і в національній системі бухгалтерського обліку. Негативні наслідки такої асиметрії полягають в зниженні якості вихідної облікової інформації та в цілому суттєво гальмують розвиток національної економіки. Роль асиметрії бухгалтерської інформації в такому “гальмуванні” не є перебільшеною, адже не зважаючи на наявність окремих публікацій, які засвідчують успішне продовження економічного зростання національної економіки та її впевненої трансформації в постіндустріальну, економічна політика країни в окремих аспектах залишається хаотичною, а ризик виникнення чергової рецесії нікуди не зникає.

Як наслідок, аналітичні показники з діаграм презентацій уряду різко контрастують з реальним станом економічного життя. Наприклад, відповідно до останнього дослідження “Doing Business-2012”, в рейтингу по простоті нарахування та сплати податків Україна залишається на 181 позиції з можливих 183, розташувавшись між такими країнами, як Чад та Республіка Конго. Щодо узагальнюючого показника простоти ведення бізнесу, то Україна змістилась вниз з 149 на 152 сходинку [6]. Основні показники стану української системи оподаткування в порівнянні з країнами ОЕСР наведені в табл. 1.

Таблиця 1.

Стан системи оподаткування України в порівнянні з країнами ОЕСР (відповідно до рейтингу “Doing Business-2012”) [6]

<i>Індикатор</i>	<i>Україна</i>	<i>ОЕСР</i>
Виплати (кількість)	135	13
Час (години)	657	186
Податок на прибуток (% прибутку)	12,2	15,4
Податок та виплати на зарплату (% прибутку)	43,3	24,0
Інші податки (% прибутку)	1,6	3,2
Загальна податкова ставка (% прибутку)	57,1	42,7

Як зазначає президент Українського аналітичного центру О. Охріменко, згідно з інформацією Світового банку, за підсумками 2011 року Україна посіла перше місце в світі за кількістю сплачуваних податків (не по сумі податків, а саме за їх кількістю). Український бізнес у тій або іншій формі виплачує 135 різних податків, що є абсолютним світовим рекордом. Для порівняння, в Гонконзі існує всього 3 податки, в Грузії, Швеції, Норвегії – 4, в Сінгапурі – 5, у Франція – 7, у Великобританії, Чехії, Нідерландах, Португалії, Іспанії, Фінляндії – 8, у США – 11 податків [3]. Якщо взяти до уваги інший показник –

індекс економічної свободи – то Україна за підсумками 2011 року займає 163 місце з 179 можливих [4].

Зазначені вище рейтинги є всесвітньо визнаними індикаторами стану економічного середовища в країні. Таким чином, відповідно до них, українська система оподаткування, як і один з її елементів – податковий облік, мають всі ознаки системної кризи, що зумовлює необхідність проведення кардинальних змін.

Значну увагу вивченню проблеми існування асиметричної інформації приділяли наступні зарубіжні дослідники: В. Вікрі, Дж. Міррліс, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стігліц та інші; а також вітчизняні дослідники: Л.М. Бабич, Н.І. Балдич, В.В. Євдокимов, І.В. Козачок, Я.Л. Шкалаберда та інші. Проте, досить велика кількість питань, зокрема, пов'язаних із асиметрією бухгалтерської інформації, залишаються невирішеними.

На сьогодні залишається невирішеною проблема виявлення причин виникнення асиметрії інформації між користувачами національної системи бухгалтерського обліку, зокрема, органами державної податкової служби України, повинні бути визначені наслідки її існування та розроблені шляхи її мінімізації.

Економіка та бухгалтерський облік: взаємозумовлений вплив.

На сьогодні велика кількість науковців в сфері бухгалтерського обліку не бачать всієї сукупності його зв'язків з економікою, займаючись вирішенням суто бухгалтерських проблем, без врахування інституційних запитів, що висувуються до системи бухгалтерського обліку. Більшість таких дослідників є прихильниками класичного загальноприйнятого підходу, суть якого полягає в тому, що зв'язок бухгалтерського обліку та економіки сприймається як односторонній вплив економічних процесів на облікове відображення фактів господарського життя. Тоді як вплив самого по собі процесу ведення бухгалтерського обліку на економічне життя нівелюється.

В то же час, не можна відкидати альтернативну ідею про можливий зворотній вплив, тобто про вплив бухгалтерського обліку на розвиток економіки (за підходом В. Зомбарта). Залишається незрозумілим, чому сьогодні так мало дослідників звертають увагу на цей підхід, чому мало хто відмічає, що надмірна ускладненість бухгалтерського податкового обліку негативно впливає на простоту та зрозумілість ведення бізнесу, а отже, і в цілому на національну економіку.

Погоджуючись з аргументами щодо можливості існування першого і другого підходів, підтримуємо наступну позицію щодо взаємозв'язку бухгалтерського обліку та економіки, яка полягає у безперервності впливу одного елементу на інший та навпаки (рис. 1).

Розглядаючи питання первинності впливу економіки на бухгалтерський облік, чи обліку на економіку вважаємо, що бухгалтерський облік виник як наслідок розвитку економічного життя (наприклад, торгівлі, корпоративного сектору, промисловості) та став відповіддю на інституційні економічні запити.

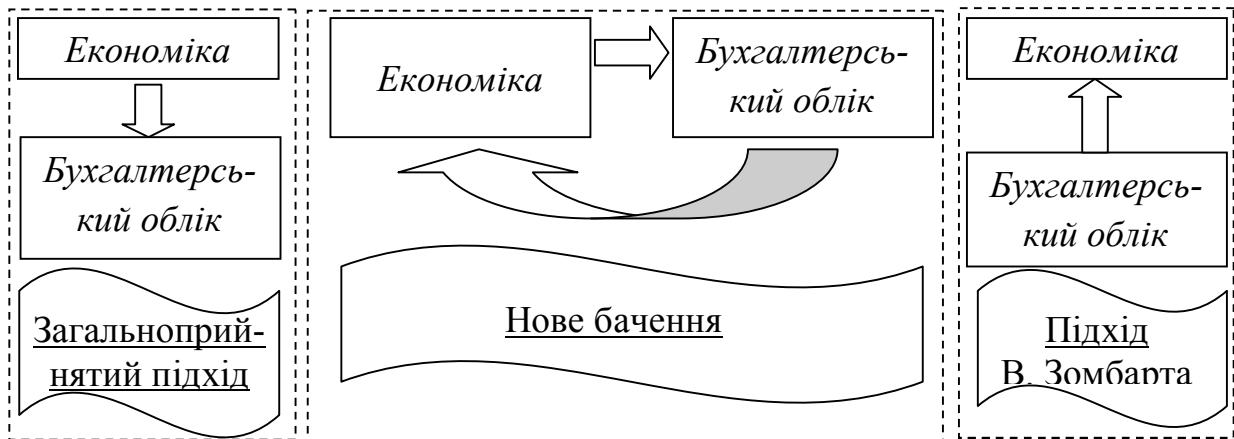


Рис. 1. Підходи до розуміння ролі і місця бухгалтерського обліку у взаємодії з економікою [2, с. 181]

Проте, в наш час такий зв'язок не є достатньо чітким. Сьогодні не тільки економіка впливає на бухгалтерський облік, але й сам стан системи бухгалтерського обліку має суттєвий вплив на економічне життя. Наприклад, рівень складності норм податкового обліку здатен гальмувати або прискорювати здійснення фактів господарського життя. Зокрема, обмеження щодо визнання витрат, які існують в Податковому кодексі України, зменшують кількість потенційних економічних операцій, або “заводять їх у тінь”, таким чином, це “охолоджує” економіку шляхом зменшення торгових операцій та операцій з надання послуг між господарюючими суб'єктами. Таким чином, через внесення змін в систему бухгалтерського обліку можна впливати на макроекономічну ситуацію. І якщо правильно використовувати цей зв'язок, це може стати одним із ефективних інструментів економічної політики.

Система обліку як генератор асиметричної інформації.

На сьогодні залишається до кінця необґрунтованим вплив системи бухгалтерського обліку на економічну ситуацію в країні внаслідок існування проблеми асиметричної облікової інформації.

За класичним варіантом теорія асиметричної інформації використовується для ситуації, коли покупець та продавець володіють різним обсягом інформації, що призводить до “вимивання” доброякісного товару з ринку. Однак, явище асиметрії інформації досить часто також присутнє і між суб'єктом надання облікової інформації та її користувачем, а основним негативним результатом даного явища виступає суттєве збільшення ризику прийняти помилкове рішення користувачем. Суб'єкт надання внаслідок креативного та агресивного обліку подає оптимізовану або завуальовану інформацію користувачу, таким чином, отримувач інформації має неповну інформацію про реальний фінансовий стан підприємства.

Відповідно до визначення із Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, бухгалтерський облік – це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам

для прийняття рішень [1]. З даного визначення випливає, що бухгалтерський облік є інформаційною системою, основним завданням якої є надання необхідної інформації користувачам, на основі якої вони мають можливість прийняти оптимальне управлінське рішення.

Виходячи з вищенаведеного, чим більше вихідної інформації продукує система, тим більш ефективно вона працює, оскільки це дозволяє зменшити інформаційний дефіцит. Проте, виходячи за рамки ідеальних уявлень, можна прийти до висновку, що для кожної інформаційної системи існує ризик рано чи пізно досягти “точки перенасичення”, після якої збільшення кількості вихідної інформації починає зменшувати її релевантність і веде до інформаційного перевантаження системи.

На більшості вітчизняних підприємств система бухгалтерського обліку вже давно перейшла таку граничну точку. В свою чергу, такий стан речей вносить ентропію у виконання бухгалтерським обліком одного з його основних завдань – визначення фінансового результату. Адаже необхідність окремо взятому підприємству здійснювати розрахунки двох фінансових результатів за один і той самий звітний період руйнує традиції бухгалтерської науки.

Причина зазначеної проблеми полягає в існуванні антагоністичних підсистем фінансового та податкового бухгалтерського обліку. Слід зазначити, що до сьогодні тривають дискусії щодо можливості та доцільності виділення фінансового та податкового обліку в якості окремих підсистем. На нашу думку, такий поділ не є безпідставним, оскільки в практичній реалізації елементів методу бухгалтерського обліку в фінансовому та податковому обліку часто існують суттєві розбіжності (адже зазначені види обліку навіть регулюються різними нормативно-правовими актами – П(С)БО та ПКУ). Наприклад, щодо елемента методу “документування” – застосування різних первинних документів: накладної та податкової накладної; щодо елемента методу “звітність” – використання різних форм звітності для розрахунку фінансового результату: Звіт про фінансові результати (форма № 2) та Декларація з податку на прибуток, в якій велика кількість реально понесених витрат випадає з поля зору).

Підсистеми фінансового та податкового обліку досить часто дають відмінну інформацію про фінансовий результат підприємства, тим самим породжуючи питання щодо достовірності кожного з видів фінансових результатів та їх пріоритетності при прийнятті управлінських рішень користувачами такої інформації. І хоча на більшу достовірність претендує фінансовий результат, відображений у Звіті про фінансові результати (форма № 2) відповідно до П(С)БО, ніж той, що зазначається в Декларації з податку на прибуток, оскільки витрати в останньому “рафіновані” низкою обмежень ПКУ, залишається незрозумілим, чому підприємство змушує сплачувати податок не з достовірного прибутку.

Такий крок пояснюється необхідністю наповнення державного бюджету. Внаслідок втручання в правила бухгалтерського обліку, державою була здійснена спроба створити умови для формування штучно завищених цифрових

показників прибутків підприємств, аби отримувати більші надходження та покривати бюджетний дефіцит. Проте, такі благі наміри часто не виправдовують тих несправедливих механізмів, якими вони реалізуються. Насамперед, це пов'язано з тим, що штучні обмеження змушують хвилюватися власників та керівництво підприємств за свій бізнес (до того ж, негативний досвід криз підсилює такого роду страхи), тому це змушує їх йти на застосування умовно-креативного (оптимізація оподаткування) та агресивного обліку (пряме порушення податкового законодавства) [2, с. 485], прагнучи компенсувати те, що у них забрали у вигляді все тих же обмежень. Хоча це не єдиний випадок, коли суб'єкти господарювання вдаються до таких заходів, але це єдиний випадок, коли ці заходи не зумовлені намірами злочинної наживи.

Складність і незрозумілість норм податкового законодавства є сприятливим середовищем для породження та стрімкого поширення корупції, що руйнує легальну економіку з середини, збільшуючи відсоток тінізації економіки. А збільшення тіньового бізнесу в наш час прямо пропорційно пов'язано із зменшенням надходжень до бюджету. Таким чином, логічне коло замикається: державні регулятори, прагнучи збільшення надходжень, йдуть на ускладнення системи бухгалтерського обліку, що в свою чергу, призводить до зменшення надходжень, що також, в свою чергу, змушує державу йти на ще більш жорсткі заходи, які знову не виправдовують себе і породжують все нові і нові фінансові проблеми.

Повну послідовність причин виникнення та наслідків асиметрії бухгалтерської інформації наведено на рис. 2.

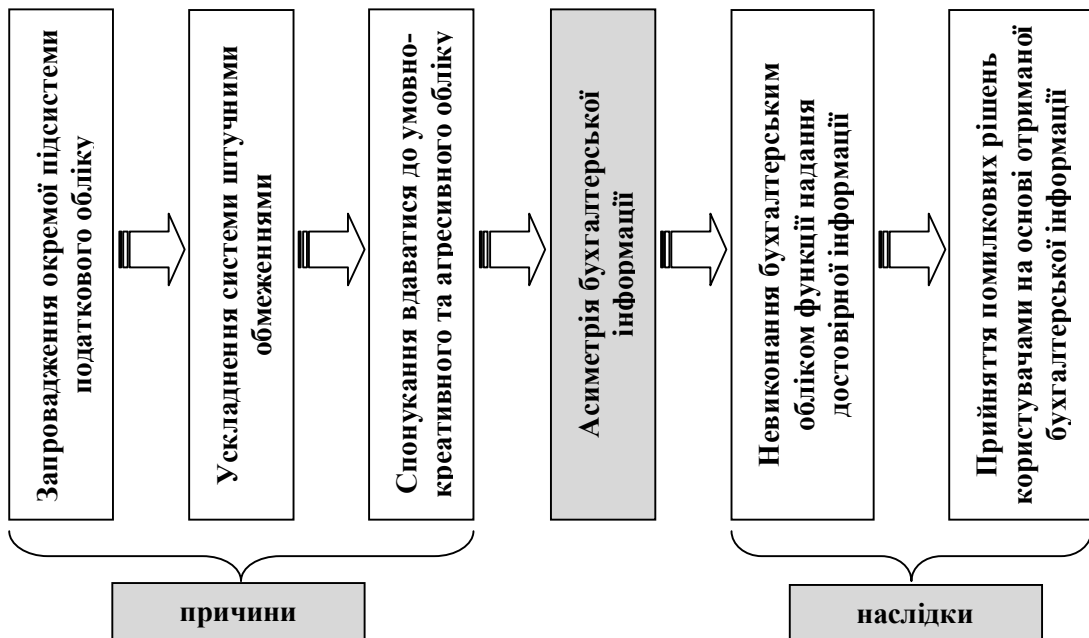


Рис. 2. Логічна послідовність причин виникнення та наслідків асиметрії бухгалтерської інформації [2, с 182]

При розробці підсистеми податкового обліку широко використано механізм обмеження щодо визнання витрат, внаслідок чого значна частина реально понесених підприємством витрат не ідентифікуються як витрати для

цілей розрахунку та сплати податку на прибуток. Враховуючи вищевикладене, можна з упевненістю констатувати, що першоджерелом асиметрії бухгалтерської інформації є штучні обмеження в рамках бухгалтерського обліку витрат для цілей оподаткування.

Шляхи вирішення проблеми асиметричності інформації, що генерується в системі бухгалтерського обліку.

Задля усунення причин розглянутого виду асиметрії облікової інформації запропоновано провести кардинальне реформування національної системи бухгалтерського обліку, суть якого полягає у спрощенні (симпліфікації) системи обліку шляхом ліквідації податкового обліку як явища та перехід на сплату податків на основі даних бухгалтерського обліку відповідно до національних П(С)БО (системи фінансового обліку) (рис. 3).

Запропонована реформа дозволить не тільки зменшити обсяги облікової роботи, але і зробити ведення бізнесу більш простим та зрозумілішим, зменшить можливості тиску податкових органів на бізнес через маніпулювання “розмитими” нормами податкового законодавства та в цілому сприятиме покращанню інвестиційного клімату в країні.

Можливі напрями критики запропонованої реформи також є заздалегідь передбачуваними: проблематичність реалізації такої фундаментальної реформи; специфіка вітчизняних економічних реалій; необхідність ведення фінансового обліку всіма суб’єктами господарювання тощо. Проте, на нашу думку, запропонований механізм сплати податків на основі даних фінансового обліку характеризується значною протидією корупційним схемам.

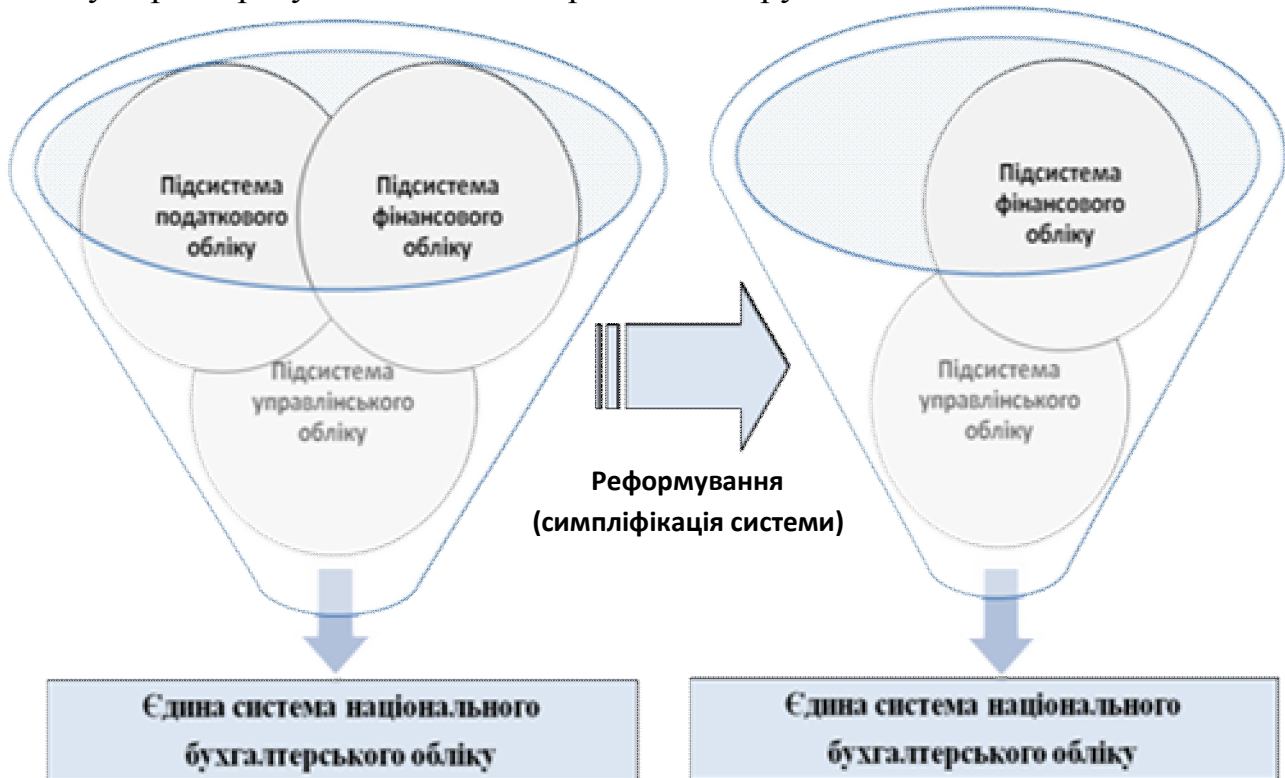


Рис. 3. Запропонований шлях трансформації системи національного бухгалтерського обліку

Як показує досвід впровадження податкового обліку, жодне посилення контрольних заходів, збільшення штрафних санкцій чи термінів кримінального покарання (які часто розглядаються як панацея) не дозволять кардинально покращити ситуацію, а навпаки, сприяють процвітанню хабарництва. В той же час, саме спрощення системи обліку може стати дійсно ефективним інструментом боротьби з корупцією, оскільки передбачає усунення більшості ситуацій, при якій потенційний хабарник може зустрітися з особою – потенційним платником хабара. В даному випадку спрощення системи бухгалтерського обліку (у вигляді ліквідації однієї з її підсистем) в результаті відкриває нові шляхи до прогресивного розвитку економічного життя.

Інша унікальна сторона запропонованої симпліфікації бухгалтерського обліку полягає у можливості знайти баланс інтересів держави між податковою системою та суб'єктами господарювання – платниками податків через введення в дію автоматичних економічних стабілізаторів (рис. 4).

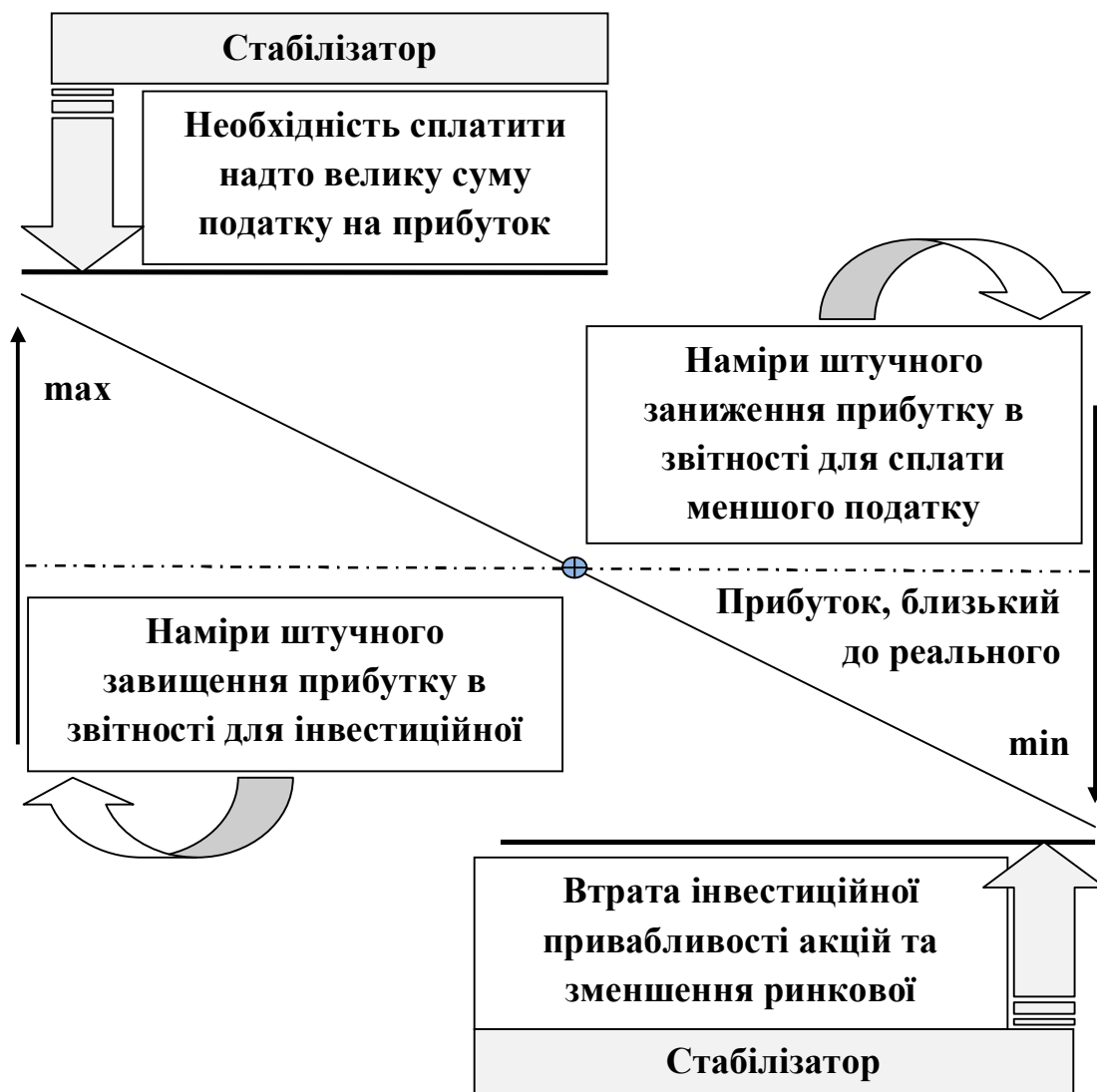


Рис. 4. Модель стабілізаційної дії запропонованої реформи національної системи бухгалтерського обліку [2, с. 184]

Внаслідок переходу до сплати податку на основі даних фінансового обліку відповідно до П(С)БО, наміри штучного завищення прибутку в звітності для інвестиційної привабливості компанії будуть стримуватися необхідністю сплатити надто велику суму податку на прибуток, тоді як наміри штучного заниження прибутку в звітності для сплати меншого податку будуть стримуватися ризиком втрати інвестиційної привабливості акцій, зменшення ринкової вартості підприємства, втрати платоспроможності та кредитоспроможності.

Необхідність проведення такої кардинальної реформи зумовлюється трьома причинами:

1) “Класичний підхід”, що застосовується в бухгалтерських наукових дослідженнях і передбачає удосконалення обліку шляхом додавання нового субрахунку, первинного документу або нового рядку в формі звітності не призводить до очікуваних результатів. Від таких пропозицій немає жодного ефекту, оскільки розвиток бухгалтерського податкового обліку характеризується системною кризою, внаслідок чого система генерує асиметричну інформацію. Такі пропозиції є тимчасовим вирішенням окремих аспектів існуючої проблеми, сама ж проблема нікуди не зникає. Вважаємо, що на сьогодні необхідно зважитись на крок повної уніфікації податкового та фінансового обліку, що зможе забезпечити повне вирішення проблеми, а не лікування її наслідків;

2) Запропонований підхід до реформування системи бухгалтерського обліку, на нашу думку, дозволить максимально усунути дихотомію національної системи бухгалтерського обліку і позбутись довготривалих схоластичних дебатів з приводу поділу бухгалтерського обліку на фінансовий, податковий та управлінський;

3) Застосування теоретичного підходу, за яким не лише економіка впливає на бухгалтерський облік, а й система обліку впливає на економічну ситуацію в країні, відкриває нові шляхи розвитку бухгалтерських наукових досліджень, підтверджуючи статус бухгалтерського обліку як соціальної науки. Бухгалтерський облік не є просто інформаційною технологією, він є інструментом, від результатів використання якого за теорією асиметричної інформації може звужуватись і сам ринок – національна економіка, як користувач інформації системи податкового обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Національна система оподаткування, що базується на використанні інформації податкового обліку, знаходиться в системній кризі, підтвердженням чого є її місце в останніх світових економічних рейтингах. Наприклад, час, який необхідний середньостатистичному українському підприємству для розрахунку і сплати податків становить 657 годин в рік, тоді як аналогічному підприємству з країни ОЕСР необхідно лише 186 годин в рік (рейтинг “Doing Business-2012”). До того ж, за підсумками 2011 року Україна посіла перше місце в світі за кількістю сплачених податків (не по сумі податків, а саме за їх кількістю).

Національні суб'єкти господарювання у тій або іншій формі сплачують 135 різних податків, що є абсолютним світовим рекордом.

2. Значну роль в такому негативному становищі відіграло штучне введення окремої підсистеми податкового обліку в національну систему бухгалтерського обліку для вирішення проблеми дефіциту бюджету, оскільки внаслідок цього ускладнення були створені сприятливі умови для зародження асиметрії бухгалтерської інформації між її надавачами та користувачами. Суб'єкт надання інформації внаслідок креативного та агресивного обліку подає оптимізовану або завуальовану інформацію користувачу, таким чином, отримувач інформації має не повну інформацію про реальний фінансовий стан підприємства та в подальшому приймає помилкові рішення на її основі. Запропоновано вирішити дві зазначені взаємозв'язані проблеми шляхом відміни податкового обліку як явища, паралельно з переходом на розрахунок та сплату податків, виходячи з бухгалтерського обліку відповідно до П(С)БО. Це, у свою чергу, дозволить ліквідувати першоджерело асиметрії бухгалтерської інформації, створить більш сприятливі умови для ведення бізнесу в Україні та допоможе реалізувати модель збалансування інтересів державної фіскальної “машини” та платників податків.

3. В той же час, слід усвідомити, що національні П(С)БО не є ідеальною моделлю, тому в подальшому науковому бухгалтерському співтоваристві слід зосередити всі свої сили над їх удосконаленням, аби вони враховували національні облікові традиції та відповідали реаліям постіндустріальної економіки, але, в той же час, не були необдуманною копією моделей IAS/IFRS чи GAAP US.

Література

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Легенчук С.Ф. Бухгалтерський облік витрат для цілей оподаткування як джерело асиметричної інформації / Легенчук С.Ф., Лозинський Д.Л. // Збірник наукових праць. Економічний аналіз. – 2012. – Випуск 10. Частина 3. – С. 180-185.

3. Украина вышла на первое место в мире по количеству налогов. Комментарии [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://money.comments.ua/fair/2012/03/05/326225/ukraina-vishla-pervoe-mesto.html>

4. Україна піднялася в рейтингу економічної свободи ще на одну сходинку. Економічна правда [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/01/12/312668/>

5. All Prizes in Economic Sciences. The Official Site of the Nobel Prize [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/

6. Doing Business in Ukraine. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ukraine/>

4.7. КОНТРОЛІНГ У ФОРМУВАННІ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СБАЛАНСОВАНОГО СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Актуальними концепціями стабільного та ефективного функціонування господарюючих суб'єктів і економіки в цілому сьогодні є концепції сталого розвитку та балансування інтересів підприємства і інтересів зацікавлених осіб (стейкхолдерів).

Сталий розвиток, за визначенням експертів Світового банку, повинен забезпечити не тільки економічне зростання, а зростання (або, принаймні, не зменшення) усіх активів, що включають не тільки фізичний капітал, що традиційно враховується, але також природний і людський для збереження та розширення наявних у людей можливостей. Це особливо актуально в контексті переходу до «інформаційного суспільства» – економіці знань, нематеріальних потоків інформації, інтелектуальної власності, фінансів, що призводить до так званої «дематеріалізації» господарської діяльності: вже зараз обсяги нематеріальних активів перевищують фізичний капітал в 5-6 разів, а обсяги фінансових угод перевищують обсяги торгівлі матеріальними товарами в 7 разів. Економічний розвиток визначає не з тільки дефіцит матеріальних і природних ресурсів, скільки достаток ресурсів інформації і знань, що дозволяє говорити про економіку, засновану на інтелектуальному і людському капіталі.

Збалансованість розвитку визначається переходом від теорії акціонерів (Shareholders) до теорії зацікавлених осіб (Stakeholders) в рамках неінституціональної економічної парадигми. В даний час підприємство не може розглядатися поза середовища його функціонування і позиціонується в соціально-економічному просторі як центр перетину інтересів різних суб'єктів і інститутів, цілі діяльності якого визначаються не стільки отриманням власної вигоди, скільки гармонізовані з цими інтересами. Обидві концепції припускають перехід від оптимізації традиційних показників успішності економічної діяльності – таких як продуктивність, прибуток, рентабельність, грошовий потік – які забезпечують поточне задоволення інтересів власників бізнесу до управління чинниками, що формують довіру до підприємства в довгостроковій перспективі з боку всіх зацікавлених осіб.

Відповідно можливість збалансованого сталого розвитку підприємства визначається не тільки економічною ефективністю, але і факторами:

- соціальної орієнтації та її екологічної відповідальності та бізнесу;
- побудовою діяльності підприємства з урахуванням балансування інтересів зацікавлених осіб;
- наявністю стратегії розвитку та ефективної системи управління, що реагує на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі.

Важливість стратегії гармонійного існування в економічному, природному і соціальному середовищі добре ілюструється тенденціями розвитку корпоративної звітності. Сучасні тенденції розвитку корпоративної звітності припускають, що вона не обмежується фінансовою інформацією, а

доповнюється нефінансовими показниками і коментарями до них, і трансформується – спочатку в управлінську звітність, що характеризує середовище, перспективи та стратегічні аспекти функціонування компанії, а потім – у звітність сталого розвитку («sustainability reporting»). Така звітність передбачає оцінку перспектив і наслідків діяльності даної організації, її впливу на життя суспільства і внеску в природний, людський і соціальний капітал. Сьогодні для більшості великих, зорієнтованих на зростання компаній стає нормою звітність за принципом «триєдиного підсумку» (економіка компанії, екологія виробництва та соціальна політика) на базі «м'якого» міжнародного стандарту GRI «Глобальна ініціатива зі звітності» [1]. Причому показники результативності наводяться в контексті характеристики умов і середовища діяльності, стратегії та підходів менеджменту компанії. Така звітність набуває все більшого поширення, більше 80 % великих світових компаній публікують звіти про стійкий розвиток; загальне число таких підприємств збільшилось з приблизно 300 у 1996 році до більш ніж 5000 в 2010 році. Формування такого роду звітів є передумовою для переходу до наступного етапу – повністю інтегрованої корпоративної звітності, яка поєднуватиме в собі фінансовий звіт та звіт про стратегічну стійкість, об'єднані в новому форматі на якісно новому рівні. Стандарти такої звітності поки знаходяться у стадії розробки, проте низка країн і компаній вже практикує підготовку інтегрованих звітів [2].

Важливою умовою забезпечення стійкості розвитку, як окремих підприємств, так і економічної системи в цілому є формування повноцінного інформаційного середовища, що забезпечує надійність даних про функціонування господарюючих суб'єктів і прозорість фінансового ринку. Значущу роль в її створенні відіграє контролінг, який не просто забезпечує інформаційну та організаційно-методичну підтримку систем менеджменту господарюючих суб'єктів, але і виконує роль сполучної ланки між підприємством і зовнішнім середовищем його функціонування.

Впровадження контролінгу в діяльність підприємств може розглядатися як засіб підвищення якості корпоративного управління, один з елементів забезпечення політики сталого і збалансованого розвитку, та відповідного для цього інформаційного середовища.

Перш за все, він забезпечує бачення цілей функціонування підприємства в контексті специфіки зовнішнього і внутрішнього середовища і сучасної економічної парадигми, розглядаючи його як центр перетину інтересів зацікавлених осіб та інституцій, балансуючи і пов'язуючи корпоративну стратегію із цими інтересами. Через процес встановлення цілей і стратегічного планування контролінг орієнтує систему управління підприємством на сталий розвиток, а також створює систему інформаційної та організаційно-методичної підтримки процесу управління факторами такого розвитку, до яких, в першу чергу, відносяться:

– корпоративна соціальна відповідальність і стратегія, націлена на розвиток і гармонійне існування в економічному, природному і соціальному середовищі;

- якість, системність та ефективність управління (бачення цілей та перспектив, плани, організаційна структура, критерії оцінки діяльності, політика в області винагород, використовувані механізми внутрішнього контролю, підходи до регулювання ризиків та ін.);
- здатність компанії до генерування економічної доданої вартості та механізм її створення в розрізі основних бізнес-сегментів;
- наявність економічних ресурсів, які не відображаються в стандартній фінансовій звітності, але являють собою платформи для створення вартості (людський, інноваційний, організаційний капітал, бренди, репутація та імідж, задоволеність клієнтів, якість продукції, ланцюжок «постачальник-споживач», стійкість до ризиків, інші невраховані нематеріальні і позабалансові активи).

Визначаючи дані об'єкти як цільові орієнтири підприємства, контролінг дозволяє змоделювати систему отримання інформації про них та налаштувати процеси управління на їх регулювання.

Важливим елементом формування новій світової фінансової архітектури є забезпечення прозорості ринку й зниження інформаційної асиметрії, оскільки рух грошових потоків на ньому визначається якістю інформації, одержуваної інвесторами, кредиторами, посередниками та іншими учасниками. Контролінг є засобом забезпечення якості інформації, що поставляється в зовнішнє середовище і повноцінний інформаційний обмін всередині підприємства. Корпоративна звітність, основу якої складає фінансова, традиційно розглядалася в площині фінансового обліку та надання інформації зовнішнім користувачам, а контролінг сформувався на базі управлінського обліку з притаманною йому орієнтацією на процес управління всередині підприємства. Існуюче довгий час розділення «зовнішнього» і «внутрішнього» обліку в даний час змінюється тенденцією їхнього зближення в рамках концепцій «Corporate Governance», «Management Approach» [3; 4]. Зовнішня звітність доповнюється даними про процеси і нематеріальні фактори формування вартості, які традиційно вважалися внутрішньою інформацією, а управлінський облік все більшою мірою набуває стратегічний характер і охоплює фактори збалансованого сталого розвитку, що включаються в коло показників публічної корпоративної звітності. Відбувається конвергенція видів обліку і формується єдине інформаційне середовище, що дозволяє зробити інформацію про компанію для зовнішніх споживачів прозорою і одночасно зорієнтувати внутрішні процеси управління на ті цільові орієнтири, які є пріоритетними для стейкхолдерів. При цьому контролінг, моделюючи інформаційну систему, виконує роль сполучної ланки між зовнішнім і внутрішнім обліком, гарантує якість інформації про компанію, яка формує довіру до неї, її репутацію і – відповідно – перспективи економічного зростання.

Контролінг дозволяє оцінити організаційну структуру підприємства відповідно до стратегії розвитку, визначити доцільність виділення тих чи інших сегментів і здійснити реконфігурацію бізнес-процесів. Він оцінює якість системи управління, конструює (реконструює) її таким чином, щоб вона забезпечувала досягнення поставлених цілей і функціонувала з максимальною

ефективністю. У найбільш пізніх концепціях контролінг трактується як система, що забезпечує ефективність і раціональність процесу управління. Наприклад, концепція, орієнтована на раціональність управління, спирається на існування конфлікту «принципал-агент» і допускає опортуністичні дії менеджерів. Також чинником нераціонального управління дана концепція вважає недостатність одержуваної керівництвом інформації та можливість обмеженого або помилкового її сприйняття. Оцінюючи якість інформації і дії менеджерів, контролінг дає можливість уникнути нераціональних дій. Аналогічно концепція самоаналізу прийнятих рішень основним об'єктом контролінгу визначає управлінські рішення, що представляють собою свідомий вибір менеджером з безлічі можливих альтернатив певного варіанта дії, який може бути не завжди адекватним поставленим цілям і критеріям оптимальності [5]. Крім того, важливим об'єктом контролінгу є поведінка учасників фінансових відносин. Ключовим завданням контролінгу поведінки (Behavioral Controlling) є забезпечення ефективності управлінських рішень за рахунок використання інструментів мотивації, матеріального стимулювання та вимірювання результативності діяльності [6].

В контролінгу реалізується підхід вартісно-орієнтованого управління компанією, оскільки він дає можливість оцінити здатність кожного з бізнес-сегментів генерувати економічну додану вартість у взаємозв'язку з рухом ресурсів, вкладених в активи цих сегментів, дозволяє зорієнтувати підприємство на ефективне управління фінансовими ресурсами, підтримуючи при цьому належний рівень економічної стабільності, платоспроможності і маневреності. Критеріями ефективності фінансового менеджменту контролінг визначає: створення цінності для споживача; підвищення вартості підприємства і зростання ринкової вартості його власного капіталу, що підвищує інвестиційну привабливість бізнесу. Відповідно істотно змінюються фінансові показники результативності, які повинні відображати реальні результати діяльності та стимулювати виконавців (агентів) до їх максимізації, не дозволяючи маніпулювати ними. Можливими альтернативами традиційним показникам прибутку виділяють показники дисконтованого грошового потоку (DCF) (А. Рапппорт, Т. Коупленд), рентабельності грошового потоку (CFROI), доданої вартості грошового потоку (CVA) (Бостонська консультативна група), економічної доданої вартості (EVA) (С. Штерн), доданої для акціонерів вартості (SVA). Контролінг дає можливість визначити актуальну вартість підприємства і дозволяє планувати, інформаційно забезпечувати та координувати потенціал зростання вартості компанії [6].

Ще однією умовою, що підтверджує якість процесів управління та адекватність звітної інформації про підприємство, вважається присутність системи внутрішнього контролю. Контролінг дозволяє реалізувати вимоги до системи внутрішнього контролю підприємства на якісно новому рівні. Вимоги прийнятих в кінці ХХ – початку ХХІ ст. міжнародними організаціями нормативних актів (закон Сарбейнса-Окслі, стандарти COSO), в першу чергу спрямовані на регламентацію контролю складання фінансової звітності підприємства. Однак потреба в системі внутрішнього контролю обумовлена не

тільки вимогами зовнішніх користувачів інформації, але й необхідністю забезпечення належної якості управління бізнес-процесами на підприємстві. В її формуванні важливий комплексний підхід та інтеграція з іншими функціями управління, що реалізується в концепції контролінгу. Він дозволяє пов'язати завдання внутрішнього контролю з корпоративною стратегією і цілями, забезпечити його відповідність рівню, необхідному як з боку зовнішнього, ринкового, середовища, так і з боку власників і менеджменту підприємства. Конфігуруючи організаційну структуру бізнесу і систему управління ним, виділяючи центри відповідальності, показники і процедури їх моніторингу та контролю, він дозволяє не просто забезпечити постановку системи внутрішньогосподарського контролю, але й інтегрувати його з іншими функціональними сферами менеджменту.

Стан контролінгу на підприємствах України в даний час поки можна охарактеризувати, тільки як початкову стадію його формування. Окремі його функції виконуються без відповідного інституційного оформлення працівниками різних підрозділів, а доцільність його виділення як відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві часто піддається серйозним сумнівам. Відповідний структурний підрозділ існує в основному в дочірніх компаніях мульти- та транснаціональних корпорацій, що працюють у сфері виробництва споживчих товарів, що швидко реалізуються (FMCG), у сільськогосподарських виробників, зорієнтованих на європейський ринок, на металургійних підприємствах.

Те, що управлінський облік не має серйозних традицій і повсюдного застосування в діяльності українських підприємств є стримуючим чинником розвитку контролінгу. Крім того, історично притаманні національній обліковій традиції акценти визначили в якості специфічних завдань контролінгу надання інформації зовнішнім користувачам. Так, дослідження групи підприємств, що застосовують контролінг, показали, що 70 % з них включають в посадові інструкції контролерів складання або трансформацію фінансової звітності згідно з IAS - IFRS, в той час як контроль витрат і аналіз собівартості - тільки 40-50 %.

Найбільшою мірою в системі менеджменту українських підприємств представлені наступні напрями діяльності, які можна об'єднати в системі контролінгу:

- ведення управлінського обліку (близько 60 %). Цікаво, що ця функція часто не оформлена, як робота однойменного напрямки і відділена від бухгалтерії, виконується фахівцями фінансового відділу, або відділу звітності та аналізу, що надає звітність по МСФО в материнську компанію;
- близько 65 % застосовують так звані «костінгові» розрахунки, що дозволяють визначити собівартість продуктів і ряду інших об'єктів для оцінки ефективності роботи. У більшості випадків комплекс показників також встановлюється зарубіжної холдинговою компанією, або топ-менеджментом прогресивних швидкозростаючих компаній (наприклад, такі кондитерські фабрики, як «Конті», «АВК», «Рошен»). До цього ж напрямку можна віднести аналіз основних фінансових показників, СVP-розрахунки та інші аналітичні процедури;

- бюджетування (до 70 %), яке за відсутності відділу контролінгу зазвичай здійснюється фінансовим відділом (або на деяких підприємствах створюється спеціальний відділ бюджетування); відповідно, цей підрозділ здійснює також контроль виконання бюджетів;
- трансформація звітності відповідно до вимог МСФЗ та складання консолідованої звітності для материнської компанії (60 – 70 %). Цей напрямок діяльності більше відноситься до облікової сфері, але фактично здійснюється службою звітності, яка і здійснює аналіз основних показників для оцінки фінансового стану підприємства. На деяких підприємствах виділяється спеціальне внутрішній підрозділ у бухгалтерії, що виконує дану функцію. У даній області найбільший досвід накопичений у великих компаніях з іноземним капіталом («Стірол», «Краматорський завод феросплавів», «Київенерго» та ін);
- підготовка управлінської звітності для топ-менеджменту та материнської компанії, аналіз фінансових і нефінансових показників діяльності (55 – 60 %) - на більшості великих компаній це завдання вирішує відділ репортінгу (звітності і аналітики), що підпорядковується фінансовому директорові;
- Підтримка роботи прикладних модулів систем ERP, зокрема SAP R/3, в числі яких модуль CO (контролінг) (до 40 %), що забезпечує облік затрат за місцями їх виникнення, замовленнями, проектами, калькуляцію, контроль результатів, прибутку, облік вироблення, і контролінг діяльності підприємства. У даному напрямку при постановці модулів використовується аутсорсинг, а підтримка їх функціонування може здійснюватися внутрішнім відділом ІТ відповідно до запитів основних користувачів системи.

Проведений аналіз організаційної структури та функцій підрозділів, що можна віднести до сфери завдань контролінгу на підприємствах України дозволяє зробити висновок про можливість його впровадження і розвитку на великих і середніх підприємствах, зорієнтованих на підтримку конкурентоспроможності і швидке зростання. Для цього не потрібно радикальних заходів, тому що необхідні передумови вже існують.

Література

1. Руководство по устойчивости в области устойчивого развития. 2000 – 2006, GRI – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.globalreporting.org/Home/LanguageBar/RussianLanguagePage.htm>
2. Емельянова С., Сметанников В. Шаги корпоративной отчетности. // «Marketing pro», № 5-6, 2010. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.stepconsulting.ru/publ/16092010.shtml>
3. Фалько С.Г. Контроллинг: миссия, современное состояние и перспективы развития // Формування ринкової економіки: Зб. наукових праць. Спец. вип., присвяч. Між нар. наук.-практ. конф. «Контролінг у бізнесі: теорія і практика». – К.:КНЕУ, 2008. – с. 3 -11.
4. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. Т.3: Фінанси підприємств: тенденції, стан і проблеми управління. – К.: Фенікс, 2008. – 308 с.
5. Беккер В., Бальтцер Б., Гончарова Л. Взаимодействие менеджмента и контроллинга: опыт Германии и России / Беккер В., Бальтцер Б., Гончарова Л. // Контроллинг. - 2010, № 3 (36). – С. 20 – 29.
6. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу (до підсумків україно-російського «круглого столу» / Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. // Фінанси України. – 2011. - № 2. С. 117- 126.

РОЗДІЛ 5. ІНСТИТУЦІЙНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСФОРМАЦІЇ

5.1. ВЗАЄМОДІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

У той час як класична і неокласична теорії економічного зростання традиційно віддають першість в якості факторів зростання інвестиціям в основний та людський капітал, розвиток знань та інновацій, інституційний підхід розглядає інвестиції як наслідок формування, закріплення (стабілізації) і підвищення ефективності функціонування інститутів. «Економічне зростання країни може бути визначене як довгострокове збільшення можливостей задовольняти все більше різноманітні потреби населення в продуктах економічної діяльності. Ця зростаюча здатність заснована на розвитку техніки і технології і на необхідних змінах в інституціональній структурі й ідеології. Важливі всі три складові частини визначення. Тривале збільшення пропозиції товарів є результат економічного зростання, який їм і визначається»³ В цілому, на сьогоднішній день мало хто ставить під сумнів наявність стійкої і статистично значущої кореляції між кількістю національних інститутів і рівнем економічного розвитку. В рамках сучасної економічної теорії основні дискусії присвячені не важливості інститутів як таких, а уточненню природи відповідних причинно-наслідкових зв'язків або рішенням так званої проблеми ендогенності: чи є інститут першопричиною зростання або ж їх розвиток і вплив саме є результатом дії якихось інших, більш глибоких чинників розвитку. Зокрема дослідження О.Яременка [1, с.91-117], дозволяють уточнити погляди Бьорна Йонсон, який, аналізуючи роль інституціональних змін в процесі довгострокового економічного розвитку, виділяє три можливі підходи до даної проблеми.

Відповідно до першого підходу, будь-які істотні зміни технологій, потреб, переваг і т.д. вимагають відповідної інституційної адаптації. Якщо ця адаптація відбувається досить швидко, і в певній послідовності, то інституційні рамки завжди будуть сприяти ефективному виробництву та розподіленню. Такі адаптивні інституційні зміни є необхідною частиною економічного зростання, але аж ніяк не незалежним джерелом цього зростання. Умовою такого розуміння є припущення, що індивідуальні та колективні дії в ім'я власних інтересів в умовах, що змінилися призводять до необхідності та інституційних змін. "Невидима рука" сприяє не тільки досягненню продуктивних результатів у рамках даної інституціональної системи, але також і безперервному росту ефективності інститутів.

³ Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышления// Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России. СПб: Гуманистика, 2003. — С. 104.

Інший варіант вирішення проблеми інституційної реакції на розвиток технологічного укладу може бути представлений як більш повільний, запізнюється зміна інститутів по відношенню до виникаючих потреб координації та інтеграції в нових умовах середовища. Повільна адаптація інституційної системи може приймати форму тривалого процесу навчання учасників господарської системи новим правилам гри. При цьому можуть мати місце розриви між технологічними та інституційними змінами. Різниця в національних темпах економічного зростання може бути обумовлено відмінностями в ступені відповідності технологій та інституційних структур. Розвиток є результатом періодично виникаючого конфлікту між технологічним динамізмом і інерційністю інститутів. Технологічні та інституційні зміни виглядають як незалежні один від одного, але технології виступають рушійною силою.

Третій можливий підхід полягає у визнанні взаємної незалежності інституційних і технологічних змін, коли жоден з цих процесів не грає провідної ролі. Інституційні зміни далеко не завжди відстають від технологічних. Більш того, іноді інституційні інновації носять упереджувальний характер, виступаючи як стимул технологічного розвитку і фактор економічного зростання. Нові інституційні форми освіти і навчання, організації наукових досліджень, ефективне побудова внутрішньофірмових дослідних і проектних структур, удосконалене патентне законодавство сприяли інституційному оформленню небаченої до цього єдності науки і технології. У цьому дослідженні ми поділяємо точку зору пана О. Яременко згідно з якою, технології та інститути як відокремлені один від одного, і тісно взаємодіють між собою. Розуміння однієї складової цієї вебленівської дихотомії залежить від розуміння іншої. Аналіз економічного розвитку може бути побудований тільки на з'ясуванні взаємозв'язку між інституційними і технологічними змінами[1, с.98].

Економічні зміни, перш за все, характеризуються впровадженням нових правил і норм, які формально набувають вигляду правових актів і законів. Ці правила штовхають економічних агентів виробляти нові моделі поведінки, які характерні для конкретного історичного періоду, коли усвідомлено реалізується політика економічних і трансформаційних змін, що припускає зміну базових соціальних інститутів і відносин. У процесі заміни старих інститутів на нові, економічна система не встигає увійти в режим рівноваги. Тому важливо зрозуміти не властивості системи, що перебувають в рівновазі і не механізми руху з одного стану рівноваги до іншого, а причини - чому і яким чином відбувається процес змін [1]. Життєвий цикл будь-якої технології незалежно від місця і часу її існування опосередковується інститутами таким чином, що зародження і активна дифузія даної технології пов'язані з дією класу еволюційних інститутів, а збереження і відмирання – з класом консервативних інститутів (в термінах В.Маєвського). Іншими словами, в рамках життєвого циклу окремої технології відбувається однократна зміна класів інститутів, що використовуються. [2].

Протягом ХХ століття економічне зростання як явище характеризувалось, згідно з висновками О. Сухарева [3], наступними іманентними ознаками: а) високим темпом приросту виробництва на душу населення, продуктивністю, структурними змінами економіки, змінами структури суспільства та ідеології; б) якісними особливостями – експансіоністською спрямованістю за рахунок міжнародного трансферту технологій та обмеженістю, коли в результаті такого зростання значний відсоток населення землі все-таки не досяг мінімального рівня життя, забезпечуваного сучасною технологією.

У відповідності з позицією О. Сухарева, найважливішою закономірністю економічного зростання в ХХ століття є «ефект Кузнеця». Згідно цьому ефекту, дохід і багатство в початковій точці аналізованого економічного зростання розподілені таким чином, що економічний розвиток супроводжується спочатку збільшенням нерівності. Потім, з плином часу, спостерігається деяке зниження нерівності і стабілізація його на певному рівні. Логіка, що пояснює «ефект Кузнеця», проста: існуючі інститути накопичення та розподілу багатства такі, що стимулюють концентрацію капіталу в руках найбільш забезпечених громадян, при цьому вони, розміщуючи свої каптали в економіці, фактично інвестують необхідні темпи економічного зростання. Численні емпіричні перевірки, що проводилися зарубіжними дослідниками на матеріалах різних вибірок в країнах, що розвиваються і розвинених країн, знаходили підтвердження цієї гіпотези. Поряд з цим, пані Т.Меркулова, зокрема, у своїх дослідженнях питання про існування і характер зв'язку між економічним зростанням (розвитком) і соціальною нерівністю [4], відзначає, що результати цих досліджень згодом були піддані критичному аналізу, і під сумнів були поставлені два базових, теоретичних положення: а) економічне зростання веде спочатку до посилення, а потім до зменшення нерівності; б) висока диференціація доходів стимулює більш високі темпи зростання. Уявлення Т.Меркулової в даній області можна звести до наступних основних висновків: 1) в результаті емпіричного аналізу не вдалося виявити систематичного зв'язку між економічним зростанням (незалежно від його вимірювання: через ВВП на душу населення або через середній дохід домогосподарств) і нерівністю у розподілі доходу; 2) рівень початкової нерівності не є стійким пояснювальним фактором росту; 3) економічне зростання є необхідною, але не достатньою умовою скорочення бідності та нерівності: важливий не стільки темп зростання, скільки його якість (broad-based growth). Дані висновки свідчать про необхідність і важливість включення в аналіз інституціональних факторів, які опосередковують взаємозв'язок між економічним зростанням і розподілом доходу і суттєво впливають на характер і силу зв'язку. Враховуючи це, деякі дослідники виділяють рівень нерівності, зумовлений впливом економічних факторів, у відповідності з гіпотезою Коваля (given inequality), і відхилення від цього «даного» (екзогенного) рівня, яке відбувається внаслідок чинників, пов'язаних з економічною політикою держави. Стверджується, що розбіжність між реальною нерівністю і тим, яке обумовлено кривою Кузнеця, розширюється в міру розвитку суспільства. Нерівність у високодоходних

країнах зменшується не тільки з економічних причин, а й тому, що суспільство свідомо вибирає зменшення нерівності в міру того, як стає багатше.

Зв'язок між економічним зростанням і розподілом доходу розкривається через критерій економічної ефективності. Дослідження цього питання на інституційній платформі призводить до необхідності включення в аналіз критерію соціальної справедливості - першої чесноти інститутів, за висловом Дж. Роулза [4].

Поняття нерівності і справедливості тісно пов'язані. Будь-які форми соціальної нерівності оцінюються в суспільстві за критерієм справедливості і залежно від цієї оцінки можуть бути джерелом конфліктів або згоди і, відповідно, збільшення або економії трансакційних витрат. Пануючі в суспільстві уявлення про справедливість зумовлюють деякий рівень нерівності у розподілі доходів, який визнається суспільством як норма. Саме по відношенню до цієї норми диференціацію доходів населення можна визнати надмірної або недостатньої, і відхилення від цієї норми в будь-яку сторону робить негативний вплив на економічний розвиток.

З метою оцінки рівня розвитку з урахуванням ступеня нерівності розподілу доходів, г-жа Т. Меркулова запропонувала синтезувати на основі індексів Джині () і HDI (Human Development Index – Людський Індекс Розвитку), – скоригований коефіцієнт Джині: $G_s = G / HDI$; Інтерпретація цього

показника досить прозора і коментується з двох позицій (нерівності та розвитку). Якщо дві країни мають однаковий коефіцієнт Джині, але в однієї з них менше індекс HDI, то скоригований коефіцієнт відобразить цю відмінність: він буде більше у країні з меншим рівнем розвитку. Таким чином, нерівність оцінюється з урахуванням його «корисного ефекту» для соціального розвитку, рівень якого відображається індексом HDI. Коефіцієнт досить тісно корелює з економічним зростанням, причому зв'язок має негативний знак, тобто поліпшення співвідношення (зменшення скоригованого коефіцієнта) супроводжується економічним зростанням [4]. З цієї точки зору важливою представляється ступінь диференціації доходів саме в співвідношенні з рівнем гуманітарного розвитку, який відображає певні пріоритети соціально-економічної політики держави. І є всі підстави вважати, що сформульовані в якості пріоритетів вони забезпечують економічне зростання, завдання диверсифікації економіки країни, підвищення її конкурентоспроможності, зміцнення інституційного середовища та поліпшення інвестиційного клімату, складаються фактично в організації та зміцненні цілком певного інституційного середовища.

Характеризуючи умови економічного зростання всіх країнах СНД, які пережили в 1990-і роки глибокий трансформаційний спад, необхідно зазначити, що більшість країн перейшло до фази зростання в 1996-1997рр., а 2000 рік був першим роком зростання економік всіх без винятку країн СНД. Економічне зростання в країнах СНД було характерне протягом усього періоду до 2008р, як для експортерів енергетичних ресурсів, так і для імпортерів, а різке подорожчання нафти в 2001-2007 рр.. очевидним чином не позначилося на

темпах зростання тих і інших (табл.1). Той факт, що в середині 2000-х років в одних країнах ставав жорсткішим внутрішньополітичний режим (Узбекистан, Росія), а в інших, навпаки, відбувалася лібералізація і внутрішньополітична нестабільність зберігалася на високому рівні (Україна, Грузія), також суттєво не позначився на відхиленні від середніх темпів зростання по країнах СНД. Це свідчить на користь гіпотези, що перехід до фази росту в країнах СНД на рубежі 1990-2000-х років, був обумовлений в першу чергу загальними закономірностями трансформаційного циклу пострадянських економік. До кінця 1990-х років був в цілому завершений процес первинної реструктуризації власних і суспільних відносин, часткової реструктуризації промисловості та сформувався нова система внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків і ринків, а інфляція знизилася до рівня, що не перешкоджає економічному зростанню[5,с.67].

Таблиця 1

Темпи зростання реального ВВП в 1999-2007 рр.,% до попереднього року.

Країна	1999	2000	2001	2002	2001	2004	2005	2006	2007
Азербайджан	11,4	6,2	6,5	8,1	10,5	10,4	24,1	10,6	21,4
Арменія	1,1	6,0	9,6	11,2	14,0	10,5	14,0	11,1	11,8
Білорусія	1,4	5,9	4,7	5,0	7,0	11,4	4,0	10,0	8,2
Грузія	1,0	1,9	4,7	5,5	11,1	5,9	9,6	9,4	12,4
Казахстан	2,7	9,8	11,5	9,8	9,1	9,6	9,7	10,7	8,5
Киргизія	1,7	5,4	5,1	0,0	7,0	7,0	—0,2	1,1	8,2
Молдова	—1,4	2,1	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,0	5,0
Росія	6,4	10,0	5,1	4,7	7,1	7,2	6,4	7,4	8,1
Таджикистан	1,7	8,1	10,2	9,1	10,2	10,6	6,7	7,0	7,8
Туркменістан	16,5	18,6	20,4	15,8	17,1	14,7	12,9	11,1	11,6
Узбекистан	4,1	1,8	4,2	4,0	4,2	7,7	7,0	7,1	9,5
Україна	—0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1	7,1
СНД ^а	5,4	9,1	6,1	5,2	7,8	8,2	6,5	8,2	8,5
ЦВЕ ^б	0,6	4,9	0,4	4,2	4,8	6,9	6,1	6,6	5,8

Примітка.

а - середньозважені темпи зростання 12 країн СНД і Монголії;

б - середньозважені темпи зростання 14 країн: Албанії, Болгарії, Угорщини, Латвії, Литви, Македонії, Польщі, Румунії, Словаччині, Туреччині, Чехії, Хорватії та Естонії.

external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/weoselgr.aspx

Джерело. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2008

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/01/weodata/weoselgr.aspx>

За сучасними оцінками інституційні фактори суттєві, перш за все, для пояснення довгострокових темпів зростання, тобто міжкраїнових відмінностей

в сучасних рівнях душевого доходу. Спроби пояснити розходження в темпах зростання на коротких інтервалах за допомогою інституційних змінних дають результати, які статистично не такі значущі і менш стійкі.

Висновки, одержані з вивчення конкретних періодів прискорення економічного зростання в окремих країнах, свідчать також, що для прискорення дуже часто не потрібно фундаментальних поліпшень місцевих інститутів. Зростання може початися і без цього, якщо вдається послабити дію будь-яких інших, неінституційних обмежень в економіці. Прикладами успішного росту, який розпочався до проведення серйозних інституційних перетворень, є досвід Китаю та Індії. Ці країни ініціювали масштабні інституціональні реформи після того, як їх економіки протягом кількох років демонстрували високі темпи зростання. Але на тривалому часовому інтервалі роль інституційних факторів уявляється вирішальною - без поліпшення інститутів зростання виявляється нестабільним, тобто початок прискорення розвитку не вдалося зробити стійким. У цьому, зокрема, фундаментальна слабкість моделі зростання в авторитарних і неринкових системах. Останні, цілком здатні генерувати вражаюче короткострокове зростання, за рахунок внутрішньої мобілізації ресурсів, але, як правило, не в змозі підтримувати цей темп на скільки-небудь тривалому відрізку часу.

Таким чином, є всі підстави вважати, що більшість дослідників, мали своєю метою, описати структурні зміни економіки в процесі її росту і розробити модель макроекономічної координації, забезпечивши зв'язок моделей поведінки агентів з динамікою ВВП та його структури, а також встановити, які зміни повинні відбутися в економічній політиці на основі запропонованих моделей макро економіки. А також виявити закономірності формування та розвитку інституційних систем, які забезпечують ефективне функціонування національних економічних моделей, визначити найбільш ймовірні і оптимальні перспективні напрямлення їх подальшого розвитку, підвищити ефективність державної економічної політики, націленої на забезпечення довгострокового економічного зростання [6].

Створення інституціонального середовища, що стимулює зростання заощаджень, інвестицій і реінвестиції в реальний та людський капітал, є основою ефективного функціонування ринкової економіки. Питання розробки спеціальних підходів, що дозволяють обґрунтувати доцільність формування інститутів соціально орієнтованої ринкової економіки, вирішуються дослідниками в різних площинах. У сучасних умовах відзначається безліч точок зору, по-різному пояснюють сутність, причини виникнення та наслідки функціонування інститутів у суспільстві. Зокрема, деякі фахівці пропонують певні класифікації інституційних течій (табл. 2) [7].

Безумовно, багато моментів, і за структурою, і за змістом класифікації, вимагають уточнень. Автор, мабуть, і не претендує на повноту і остаточність формулювань. Але ми повністю поділяємо позицію автора, про доцільність використання деякого комплексного інституційного підходу, який би враховував характерні риси більшості інституційних напрямків.

Таблиця 2

Класифікація інституціональних підходів

№	Найменування	Предмет дослідження	Характерні ознаки	Застосовувані методи
1	Інституціональне напрямки	Звички, традиції, звичаї, норми і стереотипи поведінки, інститути	Взаємозв'язок інституту і соціальної структури; економічних відносин і системи; причинна обумовленість, використання механізму селекції, адаптації	Міждисциплінарний підхід, еволюційний метод
2	Нова Інституційна економіка	Інституціональна структура держави, реальні інститути (організації), господарські системи	Виділення формальних та неформальних правил	Еволюційно-соціологічні методи, інтегрований підхід до аналізу господарських систем
3	Неоінституціональна економіка	Право власності, організації, політичні режими	Методологічний індивідуалізм, раціональна поведінка економічно відокремленого суб'єкта; аналіз майнових прав	Мікроекономічний аналіз, контрактний підхід, аналіз трансакційних витрат
4	Еволюційна економіка	Рутини, інформація, питання функціонування фірми, технологічний процес	Оптимальна стратегія поведінки фірми, взаємозв'язок між технологічними і соціальними процесами	Природничонаукові методи, синергетичний підхід
5	Технологічна парадигма	Технологічні та еволюційні зміни	Взаємозв'язок технологічних і інституціональних процесів	Еволюційний метод, функціональний метод

Можна стверджувати, зокрема, що будь-який розділ економічної науки може бути віднесений до області додатків синергетики, оскільки при розгляді будь-якого динамічного економічного процесу завжди присутній в якості діючого фактора деякий активний, тобто такий елемент, що здійснює зворотний зв'язок. Тому, якщо ми хочемо заглянути за обрій вузького світу, в якому все представляється стійким, і в якому немає місця катастрофам і перебудовам, нам не обійтися без використання синергетичного підходу [4].

Для проведення досліджень ми залуцаємо підходи різних економічних теорій і «шкіл». Ми не будемо вдаватися в деталі цих підходів, оскільки шкіл зачіпається безліч, а різниця між ними, в деяких випадках, важко уловима.

Висновки:

1. У той час як класична і неокласична теорії економічного зростання традиційно віддають першість в якості факторів зростання інвестицій в основний та людський капітал, розвитку знань та інновацій, інституційний підхід розглядає інвестицій як наслідок формування, закріплення (стабілізації) і підвищення ефективності функціонування інститутів. І міждержавні розходження в темпах зростання пояснюються інституційними відмінностями (тобто інновації, ефект масштабу, образование, інвестиції і т.д. є не факторами росту, а самим зростанням).

2. Створення інституціонального середовища, що стимулює зростання заощаджень, інвестицій і реінвестиції в реальний та людський капітал, є основою ефективного функціонування ринкової економіки. Питання розробки спеціальних підходів, що дозволяють обґрунтувати доцільність формування інститутів соціально орієнтованої ринкової економіки, вирішуються дослідниками в різних площинах. У сучасних умовах відзначається безліч точок зору, по-різному пояснюють сутність, причини виникнення та наслідки функціонування інститутів у суспільстві.

Література

1. Інституційна архітектоніка та динаміка економічних перетворень: наукове видання / під ред. д-ра екон. наук А.А.Гріценко. - Х.: Форт, 2008. - 928 с.
2. Маєвський В.І. Еволюційна теорія та інститути. // Вісник університету. Серія «Інституціональна економіка», № 1 (2). М.: Державний університет управління, 2001. - С. 19-21
3. Сухарев О.С. Проблема інституціональної ефективності і якості господарського розвитку / О.С.Сухарев // Неформальні інститути в сучасній економіці Росії: Матеріали Третіх Друкеровських читань 2007 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.econ.asu.ru/lib/sborn/iimer2007/sod.html> 20.01.2011 р. Загол з екраном
4. Меркулова Т.В. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ І НЕРІВНІСТЬ: інституційний аспект і емпіричний аналіз / Т.В.Меркулова // Економічна теорія, № 1, 2009, С. 81-90.
5. Економіка перехідного періоду. Нариси економічної політики посткомуністичної Росії. Економічне зростання 2000-2007. - М.: Видавництво «Дело» АНХ, 2008. - 1128 с
6. Липов В.В. Інституційна комплементарність у формуванні та розвитку національних соціально-економічних систем країн світу / В.В. Липов // Економічний вісник Ростовського державного університету. - 2009. Т. 7. № 4. - С. 51-67.
7. Носова О.В. Институциональные подходы к исследованию переходной экономики / О.В.Носова // Экономическая теория. Научный журнал. - 2006. - №2.- С.25-36.

5.2. ІНСТИТУЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Орієнтація цивілізаційного суспільства на реалізацію цінностей сталого розвитку актуалізує необхідність розбудови в Україні засад соціально орієнтованого управління на різних рівнях економічної системи. Упродовж соціально-економічних трансформацій на тлі загострення кризових явищ спостерігається відставання інституційних змін від ринкових, що негативно впливає на формування інституційного середовища соціально-орієнтованої ринкової економіки.

Імперативи реалізації соціально-економічної політики в Україні актуалізують розвиток соціальної відповідальності в забезпеченні позитивного впливу результатів соціально-економічної діяльності суб'єктів господарювання на суспільство. Одним із визначальних чинників успішного виконання економічними агентами своєї соціальної місії є налагодження ефективного діалогу зі стратегічними стейкхолдерами, що вимагає відповідного інституційного забезпечення трансформування впливу корпоративної поведінки підприємства на релевантні зацікавлені сторони. Зазначена ідея покладена в основу розуміння соціально орієнтованого управління як такого, що спрямоване на забезпечення сталого розвитку підприємства шляхом налагодження соціально-відповідальних відносин підприємства із зацікавленими в його діяльності групами та імплементується через сукупність внутрішніх та зовнішніх інститутів. При цьому соціальна орієнтованість діяльності суб'єктів господарювання характеризується спрямуванням системи управління на забезпечення виконання ними відповідних норм економічної, соціальної, правової, екологічної відповідальності перед суспільством.

Як свідчить аналіз теоретико-методологічного базису інституціональної економічної теорії, сучасні наукові розробки характеризуються зростанням інтересу як зарубіжних, так вітчизняних вчених до інституціональної теорії в широкому розумінні та її неоінституціонального напрямку. Упровадження основ інституціональної теорії відкриває широкі можливості застосування інституціонального підходу до різних невирішених економічних проблем, удосконалення управлінських завдань, зокрема розбудови соціально-орієнтованих систем управління підприємствами. З метою виявлення та обґрунтування інституційних аспектів розвитку соціально орієнтованої економіки виділимо низку основних дефініцій, якими ми будемо оперувати в своїй роботі: інституція, інститут, інституціональні фактори, інституціональне середовище.

Під інституцією розуміють соціальну форму типізації функцій суб'єктів господарювання, що визначає їх статус та роль в системі виробництва суспільного буття та створює систему відносин функціональної структури суспільства [1]. Узагальнюючи існуючі наукові розробки у сфері інституціональної економічної теорії [1, 2, 3, 4, 5], зазначимо, що інститути є різновидом структур, які належать до соціального простору: вони являють

собою зміст суспільного життя з точки зору структурування значної частки взаємодій та діяльності людей в термінах явних або неявних правил. Так, Дж. Найт визначив інститут як «набір правил, що структурують соціальні взаємодії певними способами» [3].

Розкриваючи соціальну змістовність інституту як соціально-економічного явища, доцільно звернути увагу на визначення Дж.Ходжсона, який у відповідності із загальноприйнятими традиціями визначає інститут як систему ustalених та загальноприйнятних соціальних правил, які структурують соціальні взаємодії [6].

Нова інституціональна теорія розглядає інститути в контексті пояснення поведінки економічних агентів та робить акцент на аспекти, пов'язані з ефективністю, пояснюючи формування інститутів на основі моделі раціонального вибору, з погляду створення і використання можливостей взаємовигідного обміну [7]. В рамках нової інституціоналізму значимість інститутів розглядається в контексті оцінки їхнього впливу на рішення, які приймаються економічними агентами. Ми розділяємо точку зору Л.Довгань та І. Малик [7], що інститути у вигляді набору правил і норм не визначають цілком поведінку людини, а лише обмежують набір альтернатив, з яких індивід може робити певний вибір відповідно до своєї критеріальної функції. Більш того, індивід може вибирати між правилами, що обґрунтовує ідеї інституціонального ринку. Зазначені положення кореспондують з ідеєю, згідно якої інститути є раціоналізацією інтересів господарюючих суб'єктів. Відповідно до цього твердження в основу розвитку соціально орієнтованого управління має бути покладено незмінне уявлення про відповідність соціально-відповідального бізнесу суспільним вимогам та очікуванням, що б забезпечувало лояльність споживачів, інвесторів, працівників та інших зацікавлених сторін в забезпеченні комерційного успіху. Отже, інститут корпоративної соціальної відповідальності має сприяти вирішенню соціальних, екологічних, етичних проблем, які в силу деяких причин знаходяться поза межами дії офіційно встановлених законів та правил.

В цілому інститути, «оформлюючи дії людей та забезпечуючи їх передбачуваність» [6], упорядковують мислення, очікування та діяльність індивідів. Частково життєздатність інститутів обумовлена тим, що вони створюють стабільні очікування. Інститути обмежують поведінку і водночас роблять її можливою. Зазначимо, що існування правил передбачає наявність обмежень, проте обмеження відкривають нові можливості для вибору та певних дій, яких не було б у разі відсутності таких обмежень. Існуючі обмеження у провадженні соціально-орієнтованої діяльності, які обумовлюються сукупністю наявних стандартів та правил, дозволяють визначитися керівництву з тими регулюючими діями, які б не йшли всупереч загальноприйнятним нормам та правилам і дозволяли забезпечувати стабільну прибутковість суб'єктів господарювання.

Зважаючи на вищевикладене, зазначимо, що реалізація засад соціально орієнтованого управління в Україні залежить від якісних перетворень

основних інститутів суспільства. Враховуючи те, що тип суспільства задається якістю його базових інститутів, важливим є виділення базових соціальних інститутів на різних економічних рівнях з метою обґрунтування їх функцій у формуванні інституційного середовища соціально орієнтованого управління різними системами.

Інституційне забезпечення соціально орієнтованого управління на різних економічних рівнях значною мірою визначається діями влади, які мають бути спрямовані на установаження інститутів, порядок функціонування яких залежить від тих цілей і завдань, які ставить перед собою влада у взаємодії з громадянським суспільством. З цієї точки зору соціальні інститути спрямовані на розбудову громадянського суспільства крізь призму формування системи еколого-економічної та етико-правової відповідальності суб'єктів господарювання за результати своєї діяльності. Формування інституційного середовища є необхідною передумовою розбудови засад сталого розвитку на різних економічних рівнях.

Зважаючи на вищевикладене, нами було виділено базові інститути розвитку соціально орієнтованої економіки, реалізація яких повинна сприяти структуруванню взаємовигідних відносин між економічними агентами на різних економічних рівнях (табл. 1).

Таблиця 1

Інститути розвитку соціально орієнтованої економіки

Інститути	Функції інститутів
Держава	Реалізація соціальної політики, яка б сприяла сталому зростанню науково-технологічного потенціалу, поліпшенню добробуту населення та соціального клімату в державі, а також усунення деградації її природних ресурсів.
Законодавча база	Забезпечення гармонізації законодавства з питань сталого розвитку; прийняття нормативно-правових актів, які б регулювали соціальні взаємовідносини між економічними агентами різних рівнів
Податкова система	Запровадження податкових пільг, цільових субсидій з метою стимулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством
Судова система	Вирішення або подолання внутрішньосистемних соціальних конфліктів
Банківська система	Регулювання розподілу ресурсів, необхідних для впровадження соціальних проектів. Управління інноваційною активністю кредитних інститутів у напрямку забезпечення стабільного та безпечного соціально-економічного розвитку суспільства.

Ринок праці	Відтворення практики соціальних відносин і системи цінностей соціального інституту. Важливого значення набувають процеси зайнятості населення, підвищенням відтворюючої функції заробітної плати
Фондовий ринок	Сприяння оцінці впливу соціальної репутації компанії на її капіталізацію
Система соціального захисту	Захист від безробіття, надання допомоги непрацездатним групам населення, поєднання державної і страхової системи соціального захисту
Система суспільних соціальних фондів	Формування і розвиток найбільш важливих для суспільства якостей індивідів незалежно від їх особистих доходів
Соціальне партнерство	Формування механізмів узгодження суспільних інтересів, що спроможні гарантувати еволюційний розвиток держави, запобігати масштабним внутрішнім потрясінням і забезпечувати соціальний мир та злагоду.
Наука	Генерування інновацій у сфері соціального розвитку; забезпечення якості людського життя шляхом створення новітніх корисних винаходів та розробок.
Освіта	Розширення знань, розвиток спеціальних навичок, інтелекту, формування життєвої позиції й цінностей у сфері сталого розвитку.
Засоби масової інформації	Розвиток свідомості мас, кожної особи шляхом збирання, опрацювання і розподілу інформації в масовому масштабі, на основі закономірностей, панівних в суспільстві.
Профспілки	Участь у формуванні соціально-економічної політики, розробці проектів законів та інших нормативно-правових актів з соціально-трудова питань
Соціальна відповідальність бізнесу	Формування системи державно-приватного партнерства у напрямку розвитку громадянського суспільства; реалізації природоохоронної політики за рахунок неухильного зменшення ресурсоемності економіки через залучення у господарський обіг накопичених відходів.
Власність та її структура	Регулювання доступу до відповідних ресурсів; упорядкування відносин між окремими агентами або суб'єктами правового поля.
Корпоративні відносини зі стейкхолдерами	Розвиток інституціонального середовища у напрямку посилення координації взаємодії суб'єктів господарювання в забезпеченні соціально-орієнтованого розвитку галузі.
Екологічне підприємництво	Реалізація економічного механізму збалансування інтересів господарських суб'єктів й суспільства крізь призму еколого-економічних відносин та розв'язання еколого-економічних суперечностей.

Продовження табл. 1

Інвестори	Сприяння розвитку соціальної інфраструктури, забезпечення раціонального використання природних ресурсів, розвиток громадянського суспільства.
Конкуренція	Соціальна конкуренція з отримання певної професії, кваліфікації; престижного місця роботи; для роботодавців – утримання висококваліфікованих кадрів.
Цінова політика	Як складова соціальної політики держави спрямована, зокрема на забезпечення соціальних гарантій для низькооплачуваних та малозабезпечених громадян, включаючи систему компенсаційних виплат.
Соціальне партнерство	Розвиток соціально-трудових відносин в Україні шляхом формування представницьких структур, які б інституалізували свої інтереси в політико-економічній сфері.
Профспілки	Захист інтересів працівників у соціальному партнерстві з роботодавцями, об'єднаннями роботодавців, організаціями бізнесу, органами влади.
Інститут благодійності	Сприяння реалізації широкомасштабних соціальних проектів у сфері освіти, охорони здоров'я, особливо для слабо захищених верств населення.
Система управління	Координування та регулювання соціально-економічного впливу управлінських рішень на результати діяльності та інтереси зацікавлених сторін
Соціальна справедливість	Організація, регулювання та упорядкування суспільного життя і поведінки людей в економічній сфері
Інвестиційна активність	Розвиток програм соціального інвестування як форми реалізації корпоративної соціальної відповідальності на підприємств.

Представлені у табл. 1 інститути розвитку соціально орієнтованої економіки утворюють систему інститутів, або так зване *інституціональне середовище*. Під інституціональним середовищем будемо розуміти впорядковану сукупність інститутів, що визначають певні обмеження для економічних агентів в процесі прийняття ними соціально-відповідальних управлінських рішень.

Особливості функціонування інституціонального середовища визначається взаємною підтримкою інститутів, яка забезпечується шляхом виконання ними відповідних функцій. За словами Г.Спенсера, функціональність є ключовою ознакою соціальних інститутів [8].

Під функціями інститутів, як правило, розуміють їх діяльність, яка сприяє збереженню стабільності в суспільстві. Поряд із цим дисфункції – це діяльність інститутів, яка унеможливує задоволення потреб соціальної

системи та призводить до її руйнування. Дисфункція виникає, якщо діяльність соціального інституту характеризується орієнтацією не на суспільство, а на самозабезпечення.

Сукупність соціальних функцій різних соціальних інститутів формують загальні функції [9]. Американський соціолог Дж. Ландберг виділив чотири основні функції соціальних інститутів: відтворення членів суспільства (сім'я, держава, релігія); соціалізація членів суспільства (сім'я, освіта, релігія, право); виробництво і розподіл (держава, промисловість, сільське господарство, торгівля); управління і контроль (держава, право, релігія).

Згідно класифікації Т. Парсонса соціальні інститути мають такі функції [10]: адаптація до навколишнього середовища; забезпечення реалізації основних цілей системи і мобілізація засобів їх здійснення; координація і інтеграція діяльності структурних елементів системи; підтримка пануючих в суспільстві цінностей.

Інституціональна система розвитку соціально орієнтованої економіки включає формальні та неформальні інститути, а також традиції. Формальні інститути – це інститути, які мають статус легітимних, є обов'язковим правилом для частки суб'єктів господарювання та закріплюються в письмовому вигляді [7]. До формальних інститутів належать конституція держави, цивільний та інші кодекси, закони, постанови, розпорядження та ін. Формальні інститути структуровані строго ієрархічно: змінити більш високий рівень формальних інститутів складніше, ніж попередній, нижчий.

Під неформальними інститутами розуміють ті форми взаємодій, що існують у реальному житті, але в правовій практиці не узаконені – традиції, звички, стереотипи поведінки та інші форми взаємодії між людьми, які визначаються головним чином культурою, психологією й ідеологією певного суспільства [7, 11]. За визначенням Д. Норта [4], неформальні інститути, що формувалися як засіб координації стійко повторюваних форм людської взаємодії, це: продовження, розвиток і модифікація формальних правил; соціально-санкціоновані норми поведінки; внутрішні, обов'язкові для виконання стандарти поведінки.

Налагодження взаємозв'язків між формальним та неформальними інститутами є одним із ключових факторів інституціональної динаміки, оскільки потребує не лише формування, а й сприйняття правил та норм суспільством. Формальні обмеження, правила й інститути виникають здебільшого на засадах уже існуючих неформальних правил і механізмів, що забезпечують їх виконання.

Роль інститутів макро- та мезоекономічних рівнів у процесі формування засад соціально-орієнтованого управління досить велика. Роль інститутів макрорівня, передусім держави, пояснюється її статусом як регулятора державної соціальної політики та форматора інституціонального середовища. Зокрема, основним завданням держави є реалізація такої соціальної політики, яка б сприяла сталому зростанню науково-технологічного потенціалу, поліпшенню добробуту населення та соціального клімату в державі.

Побудова інститутів із використанням неадаптованих механізмів, які не в змозі привести інститути у взаємну відповідність, може обумовити виникнення так званої «інституційної ями» [12, с. 162]. Інституційна яма – це таке інституційне середовище, в якому одночасно присутня необхідність інституційних змін і відсутні інституційні механізми таких змін. Від інституційних ям потрібно відрізнити інституційні розриви, пустоти, обвали, петлі та інші інституційні деформації.

Посилення інституту законодавчої системи активізує управлінську роль держави та її вплив на розвиток соціально-орієнтованої ринкової економіки; уможливорює удосконалення державних соціально-економічних технологій з розвитку соціально-орієнтованого управління на різних економічних рівнях. Як справедливо зазначає О. Новікова [13], правове забезпечення соціальної орієнтації економіки є складною проблемою через невизначеність концептуальних засад соціальної орієнтації економіки, що не дає можливості чітко окреслити об'єкти та суб'єкти правових відносин.

Серед інститутів макrorівня особливу роль відіграють також такі інститути, як податкова система, ринок праці, соціальне партнерство, система соціального захисту. Роль податкової системи як важливого соціально-економічного інституту полягає в забезпеченні запровадження податкових пільг, цільових субсидій з метою стимулювання розвитку соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством. Функція інституту ринку праці полягає у відтворенні практики соціальних відносин, процесів зайнятості населення, підвищенні стимулюючої функції заробітної плати.

Ключову роль у забезпеченні взаємодії держави та бізнесу відіграє інститут соціального партнерства, який спрямований на формування механізмів узгодження суспільних інтересів, що спроможні гарантувати еволюційний розвиток держави, запобігати масштабним внутрішнім потрясінням і забезпечувати соціальний мир та злагоду. А. Кудрявцев виділяє чотири варіанти взаємодії держави та бізнесу в рамках державної моделі відповідальності [14]:

- «добровільно-примусова благодійність», що передбачає диктат влади та уповільнює зростання ефективності корпоративних програм;
- «торг», в рамках якого соціальна відповідальність є інструментом політичних маніпуляцій;
- «місто-комбінат», що передбачає диктат бізнесу, проте це не є вигідним для самого бізнесу. Внаслідок неефективної соціальної політики держави корпорація вимушена виконувати компенсуючу функцію, підпорядковуючи інтересам виробництва галузі соціальної сфери.
- «соціальне партнерство», або спільне визначення пріоритетів соціальної політики в тих сферах, в яких бізнес може приймати активну участь.

Найбільш ефективною варіацією з наведених вище альтернатив взаємодії держави та бізнесу є соціальне партнерство як форма взаємовигідного діалогу бізнес-середовища з органами державної влади.

Особливостями вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності є такі:

- відсутність довгострокових програм розвитку соціально відповідальної діяльності організацій;
- значна влада «зовнішніх» зацікавлених сторін, зокрема держави, при недостатньому залученні споживачів, бізнес-партнерів, місцевих громад та інших суб'єктів до партнерських відносин;
- орієнтація корпоративної політики організації на задоволення очікувань власників як представників «внутрішніх» зацікавлених сторін; при цьому незначна увага приділяється розвитку персоналу як ключової зацікавленої сторони в діяльності організації.

У роботі А. Кудрявцева [14] виділяються три основні інститути соціальної відповідальності менеджменту: етико-правові інститути; інститути моніторингу; інститути благочинності.

Етико-правові інститути включають:

- інститути правового регулювання, які встановлюють межі між законним та незаконним підприємництвом. Інститути правового регулювання включають правові кодекси, закони, постанови державних та місцевих органів влади, стандарти підприємства в області якості продукції, екологізації та ін.
- податкова система як механізм, що може значно сприяти стимулюванню підприємницької діяльності з точки зору надання пільг тим суб'єктам господарювання, які намагаються внести певний внесок у вирішення різних соціальних проблем.
- інститути корпоративної поведінки, що знаходять вираження у формі етичних кодексів, або кодексів корпоративної поведінки, або кодексів ділової етики.

Забезпечення корпоративної соціальної відповідальності уможлиблюється шляхом дотримання міжнародних стандартів соціальної відповідальності; реалізації соціальної політики, спрямованої на ефективний соціальний розвиток підприємств; регламентації процесів організаційно-управлінського забезпечення формування соціального середовища підприємств; розвитку соціальних партнерських відносин із зацікавленими сторонами. Для української моделі корпоративної соціальної відповідальності характерні ознаки європейської континентальної моделі, а саме намагання державних структур офіційно оформити державно-приватні відносини на законодавчому рівні.

Отже, в основу формування інституційних передумов розвитку соціально орієнтованої економіки має бути покладено сукупність норм та механізмів, що забезпечують реалізацію принципів соціальної відповідальності в забезпеченні гармонізації цілей суб'єктів господарської діяльності з інтересами стратегічних стейкхолдерів. Інституціоналізація засад розвитку соціально орієнтованої економіки утворює підґрунтя для здійснення подальших досліджень щодо впливу інститутів на структурування соціально відповідальних взаємовідносин держави з бізнес-структурами в забезпеченні формування інституційного середовища соціально-відповідального типу.

Література

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 740 с.
2. Веблен, Торстейн. Теория делового предприятия / Торстейн Веблен; пер. с англ. М.Я.Каждана; науч. ред. пер. В.Г.Гребенников. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело, 2007. – 287 с.
3. Knight J. Institutions and Social Conflict. Cambridge University Press, 1992. P. 2.
4. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge, 1990. – P. 40.
5. Eggertsson T. Economic Behavioral Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – P. 3-13.
6. Hodgson G.M. What Are Institutions? // Journal of Economic Issues, 2006. Vol. 40. № 1. P. 1-25.
7. Довгань Л.Є., Малик І.П. Корпоративне управління: інституціональні аспекти: Монографія / За ред. Л.Є, Довгань. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2006. – 340 с.
8. Спенсер Герберт. Классификация наук / Н.Н. Спиридонов (пер.с англ.). – 2-е изд. – М.: Вузовская книга, 2006. – 90с.
9. Сухарев О.С. Социальный вопрос: институты, инновации и экономическая политика. – М.: Экон. лит., 2004. – 291 с.
10. Парсонс Талкотт. О структуре социального действия / В.Ф. Чеснокова (ред.), С.А. Белановский (ред.). – М.: Академический Проект, 2000. – 879с.
11. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / РАН Ин-т экономики, Ин-т междунар. экон. и полит. исслед.; Отв. ред акад. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
12. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
13. Новікова О.Ф. Соціальна орієнтація економіки: механізми державного регулювання. / О. Ф. Новікова, С. М. Гринецька, Л. Л. Шамілева; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – 219 с.
14. Кудрявцев А.А. Институциональные факторы активизации социальных инвестиций предпринимательских структур: Автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 Казань, 2005 212 с. РГБ ОД, 61:06-8/607.

5.3. ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Стійкий довгостроковий економічний розвиток України, підвищення конкурентоспроможності країни не можливий без перетворення знань у продуктивну силу розвитку економіки шляхом концентрації зусиль всіх суб'єктів національної інноваційної системи, мобілізації їх ресурсів на перспективних напрямках науково-технологічного розвитку, задіяння ефективно працюючих механізмів зміцнення та розвитку партнерства в науці, забезпечення трансферу знань, матеріалізації їх в техніці і технологіях, впровадження у безпосереднє виробництво.

Подальше загострення у світі конкурентної боротьби за ресурси (природні, енергетичні, інвестиційні, людські та ін.) виводить на перший план питання освоєння потенціалу нових знань, впровадження їх у виробничі процеси, підвищення на цій основі ефективності застосування обмежених виробничих ресурсів, зростання рівня продуктивності праці та забезпечення зростання виробничих можливостей, що сприятиме задоволенню зростаючих економічних потреб суб'єктів ринку. Проведення результативної технологічної модернізації промисловості на інноваційній основі (необхідність проведення якої в Україні назріла вже давно - ступінь зносу основних засобів у промисловості становить 63 %, у т. ч. у переробній промисловості 66,8 %), у значній мірі залежить від активної ролі держави у формуванні необхідного інституційного середовища, удосконалення системи засобів та стимулів для якісного оновлення економіки.

Варто зазначити, що в Україні вже закладені правові основи формування національної інноваційної системи, реалізуються програми щодо формування інноваційної інфраструктури, конкурентоспроможної економіки, розвитку внутрішнього виробництва та ін. Проте, одними з основних проблем залишаються не сформованість ринку інновацій, низький попит на технологічні інновації в реальному секторі економіки, що в значній мірі пов'язано з несформованістю ефективних інструментів взаємодії науки, держави та бізнесу, як при визначенні пріоритетних напрямів інноваційного, науково-технологічного розвитку, так і в процесі їх реалізації.

Питання інноваційного розвитку економіки досліджувались як у працях вітчизняних та зарубіжних вчених минулого століття: М.Туган-Барановського, Й.Шумпетера, Ф.Хаєка та ін.. Концепції постіндустріального суспільства розглянуто в працях Д.Белла, Г.Беккера, П.Друкера, О.Тоффлера, Ж.Фурастьє. Внесок інновацій (НТП) в економічне зростання вивчався в працях Дж.Гроссмана, Р.Лукаса, Р.Солоу, Е.Денісона, Дж.Кендрика, П.Ромера, С.Соловійова, Е.Хелпмана та інших. Різноманітні аспекти інноваційної діяльності висвітлюються у працях сучасних російських та українських науковців-практиків: С.Глазьєва, В.Семиноженка, В.Шовкалюка, Ю.Яковця та багатьох інших провідних вчених економістів. Ґрунтовне дослідження різноманітних аспектів державного управління інноваційною діяльністю здійснено у працях: О.Амоші, Ю.Бажала, В.Бодрова, А.Гальчинського, М.Гамана, В.Геєця, Б.Гриньова, В.Гусєва, Т.Кваші, М.Корецького, Л.Мусіної, В.Соловійова, Л.Федулової та інших. Проте, попри багатогранність наукових розробок та висвітлення різноманітних аспектів інноваційної діяльності у працях зазначених вище авторів, існує потреба у подальшому вивченні актуальних проблем державного регулювання інноваційної сфери в умовах сьогодення та розробці адекватних заходів державної політики у зазначеній сфері.

Варто зазначити, що початок ХХІ сторіччя позначився новими викликами, що постали перед людством. Так, змінився характер взаємодії між суспільством та природою, змінились умови розвитку, відбуваються зміни в

технологічних умовах та факторах розвитку людства тощо. Глобальна економічна криза 2008-2010 рр. довела неспроможність неоліберальної глобалізації. Помітні і багато в чому незворотні зміни відбуваються в сфері духовного відтворення – в науці та освіті, культурі і моральності, у системі цивілізаційних цінностей [1].

Можна погодитись з думкою провідних російських вчених щодо необхідності розробки стратегії інноваційно-технологічного партнерства держав і цивілізацій, яка повинна бути спрямована на:

- підвищення інноваційної активності, сприяння освоєнню, поширенню і трансферу технологій шостого укладу для підвищення темпів зростання продуктивності праці та заощадження ресурсів;
- пріоритетний розвиток соціально та екологічно орієнтованих технологій;
- надання великомасштабної допомоги авангардних країн і цивілізацій в технологічній модернізації економіки відстаючих країн з метою подолання технологічної поляризації;
- створення сприятливих умов для освоєння великих винаходів і базисних інновацій, захисту інтелектуальної власності та ін.;

Основним інструментом виконання стратегії має бути глобальна програма партнерства держав і цивілізацій, що включає сукупність глобальних проектів, зокрема, програма модернізації на базі технологій шостого укладу і подолання технологічної відсталості держав і цивілізацій. Фінансування розробки та виконання програм і проектів має бути здійснено за рахунок коштів спеціалізованого глобального фондів (технологічного), внесків зацікавлених держав і бізнес-структур, а також спеціалізованих систем оподаткування світових рентних доходів.

Адже, загально відомо, що інноваційна політика є одним з найважливіших стратегічних напрямків, від якого залежить конкурентоспроможність економіки, її довгостроковий стійкий розвиток, зростання рівня та якості життя населення. Сьогодні в розвинутих країнах світу до 80% ВВП забезпечується шляхом освоєння результатів наукових досліджень та нововведень. Не даремно, провідними країнами світу була визнана необхідність здійснювати інвестиції в інновації, через ризик погіршення виробничого потенціалу, навіть за умов фінансової кризи. На думку провідних світових фахівців, криза – це час для перспективної політики, яка має закласти основу для майбутнього процвітання.

Не менш важливою є проблема щодо вимірювання інноваційності. Відомо, що досконалих способів її вимірювання не існує, для різних країн інновації можуть виявитись зовсім по-різному. Так, якщо декілька років тому нові продукти та послуги розроблялися на одному або двох ринках, то наразі ситуація змінилась. Інноваціями в широкому сенсі успішно займаються в багатьох куточках світу, а корисний досвід може бути знайдений в найрізноманітніших країнах.

Тому, щоб врахувати низькотехнологічні та нетехнологічні області, фахівці INSEAD, провідної міжнародної бізнес-школи, спільно із WIPO (Всесвітньою організацією інтелектуальної власності) розрахували глобальний інноваційний індекс (GII), що включає 7 груп параметрів, які розподілені на дві підгрупи: вихідні умови і результати [2]. До першої групи "вихідні умови" вони включили показники: інститути; людський капітал і дослідження; інфраструктура; розвиток внутрішнього ринку; розвиток бізнесу. До групи "результати", були включені такі показники, як: розвиток технології, економіка знань; результати креативної діяльності. На основі цих двох субіндексів розраховуються два показника: середнє значення (вказує місце країни в загальному рейтингу) і відношення (вказує місце країни в індексі ефективності інновацій). Варто зазначити, що у 2012 році список параметрів, за якими оцінюються країни, розширився двома групами: творчість населення країн в інтернеті (інтернет-творчість) та екологічна стійкість. А рейтинг охопив 141 країну, де живе 94,9% населення земної кулі, що виробляє 99,4% світового ВВП.

Незмінною у 2012 році у порівнянні з попереднім роком залишилась трійка країн, що очолюють рейтинг, складений відповідно до значення Глобального інноваційного індексу, (Швейцарія, Швеція, Сінгапур), додавши до п'ятірки-лідерів Фінляндію та Великобританію. У 2012 році Україна погіршила своє місце у даному рейтингу у порівнянні з попередніми роками займаючи 63 місце (в 2011 році – 60, в 2010 році – 61), поступаючись більшості країнам ЄС (окрім Греції, яка зайняла 66 місце), Молдові (50), Росії (51), проте випереджаючи Вірменію (69), Грузію (71), Турцію (74), Білорусь (78), Казахстан (83), Азербайджан (89) та ін. Найгіршим залишається стан справ в інституціональному середовищі. Так, за інституціональним підіндексом Україна займає 117 місце (падіння у порівнянні з попереднім роком на 14 пунктів), в тому числі бізнес-середовище – 137 місце (падіння на 56 п.), даються взнаки такі складові показники, як: легкість сплати податків (139) та вирішення справ про визнання неплатоспроможності (134). За ринковими показниками Україна посіла 68 місце (падіння на 4 пункти), у т.ч. за показником кредити 59 місце (-2 п.), за рівнем торгівлі та конкуренції - 88 (-41 п.).

Визначаючи конкурентоспроможність як набір інститутів, політичних заходів і чинників, що впливають на рівень продуктивності країни, фахівцями Всесвітнього економічного форуму було побудовано рейтинг на основі значень глобального індексу конкурентоспроможності 144 країн світу, що включає 12 показників [3].

У 2012 році до п'ятірки лідерів даного рейтингу, як і в попередньому році, ввійшли такі країни як: Швейцарія, Сінгапур, Фінляндія, Швеція та Нідерланди, витіснивши США. Україна піднялась у рейтингу до 73 місця (2011 р. – 82 місце з 142 країн, 2010 р. – 89 з 139 країн) поступаючись Німеччині (6), США (7), Великобританії (8), Канаді (14), Естонії (34), Іспанії (36), Польщі (41), Литві (45), Росії (67), проте випереджаючи Грузію (77), Румунію (78), Хорватію (81), Вірменію (82), Молдову (87), Грецію (96) та ін. Найгіршим в Україні,

враховуючи дані, групи показників «Основні вимоги», залишається стан справ з інституціями (132), у групі «підсилювачі ефективності» найбільше проблем є з ефективністю ринків товарів (117) та розвитком фінансового ринку (114); у групі «інновації» – це складнощі пов'язані із бізнесом (91). Найбільшими проблемами для ведення бізнесу в Україні фахівцями ВЕФ визначено: доступ до фінансування, корупція, податкове регулювання, податкові ставки, неефективне державне управління та ін.

Результати міжнародного дослідження у сфері інновацій «Глобальний інноваційний барометр 2012» (Global Innovation Barometer 2012), проведені у 22 країнах (серед 2,8 тис керівників вищої ланки найбільших компаній світу) компанією General Electric (в жовтні-листопаді 2011 р.), з метою визначити фактори, що сприяють і заважають впровадженню інновацій та їх сприйняттю, підтвердили, що інновації є основним двигуном економічного розвитку, конкурентоспроможності, створення робочих місць та поліпшення якості життя, а також побоювання про те, що мінлива ситуація в економічній і політичній сферах може знизити здатність компаній до цілеспрямованого впровадження інноваційних рішень. Підтверджено, що США, Японія, Німеччина та Китай як і раніше мають репутацію найінноваційніших країн світу [4].

Дане дослідження демонструє, що темпи економічного зростання в країнах, де інноваційна політика орієнтована на конкурентоспроможність, більш високі на відміну від країн, де питанням конкурентоспроможності надається менше значення. Ринки, на яких бізнес існує в сприятливому для розвитку інновацій політичному і соціальному середовищі, показали більш високий темп зростання ВВП (у середньому 5,19%), ніж ті ринки, де бізнес не отримує достатньої підтримки або сприймає політичний курс як потенційну загрозу (в середньому 2,32%). Топ-менеджери компаній в Ізраїлі, ОАЕ, Швеції та Сінгапурі відзначили найбільш високу задоволеність інноваційної середовищем, в той час як в Японії, Росії, Польщі та Франції – найбільш низький рівень задоволеності.

Опитування показало, що внутрішні інвестиції компаній в інновації, починаючи з фінансування НДДКР і до розробки нових продуктів і бізнес-моделей, знаходяться під загрозою в тих країнах, де ділове співтовариство відчуває погіршення і пасивність державних програм у сфері розвитку інновацій. Так, 71% менеджерів вищої ланки підтвердили скорочення бюджетів в своїх компаніях на НДДКР, відзначивши вплив несприятливих змін у зовнішній політиці або пріоритетах розподілу державного бюджету в результаті глобальної фінансової кризи. В цілому, найменший рівень задоволеності (42%) в опитаних компаній викликає ефективність державних програм підтримки інновацій.

Важливою є тенденція щодо виходу компаній за рамки традиційної, закритої моделі інноваційності, працюючи в новій системі понять і поглядів, яка дозволяє розвивати співробітництво між декількома партнерами,

використовувати творчі ресурси МСП і приватних осіб і тим самим створювати рішення, що задовольняють потреби локальних ринків.

Бізнес-лідери в усьому світі вважають, що самі значущі інновації в XXI столітті будуть націлені на розвиток суспільства і на те, щоб відповідати загальнолюдським потребам. Так, 77% керівників підтверджують, що сьогодні масштаб інноваційності індивідуальних підприємців і підприємств МСБ може бути порівняний з інноваційністю великих компаній.

Інновації на глобальному рівні набувають більш відкриту партнерську форму. У той же час інноваційна діяльність на локальному рівні є сукупністю можливостей і перешкод, які не можуть бути розглянуті у загальних рисах, а повинні реалізовуватися з урахуванням специфіки ринку. Крім того, що середовище розвитку інновацій в кожній країні має свої особливості, розрізняється і сприйняття сфер найбільш перспективного застосування інновацій, а також – розподіл зусиль між зацікавленими гравцями по їх впровадженню [4].

В останні роки в центрі уваги Президента України, КМУ та інших органів влади, а також передових умів України - проблеми інноваційного розвитку. Так, у Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» метою реформи в інноваційній сфері визначено активізацію інноваційних процесів, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки [5]. Індикаторами досягнення мети в період 2010-2014 рр., відповідно до програми, є збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7 % до 25 %, підвищення наукоємності ВВП з 0,95 % до 1,5 % .

Активне вжиття антикризових заходів, спрямованих на стабілізацію макроекономічної ситуації в Україні, відновлення стабільності у фінансовій сфері дозволили у 2010 році досягти за деякими показниками докризового рівня, а в 2011 році перевищити їх, проте стан інноваційної діяльності залишається не задовільним, у порівнянні з провідними країнами світу, та потребує розробки та вжиття низки заходів з боку держави.

Стан інноваційної діяльності в Україні характеризується:

- стабільно низькою питомою вагою реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (2010 р. - 3,8 %, 2011 -3,8 %), попри збільшення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію та її обсягу (у 2011 році 1043 підприємства реалізували інноваційну продукцію в обсязі 42,4 млрд грн (у 2010р. – 964 підприємства на 33,7 млрд грн) [6, с. 174], що є наслідком дії низки системних зовнішніх та внутрішніх чинників, а також чинників, що сформувались в період глобальної фінансової кризи та продовжили свій негативний вплив у посткризовий період. Зменшення кількості створених уперше зразків нових видів машин та устаткування, скорочення кількості організацій, що цим займаються, низький технічний рівень створених зразків нової техніки, що не відповідає сучасним вимогам (частка зразків, які перевищили кращі світові аналоги не досягає і 4 %) поряд із зменшенням попиту на зовнішніх ринках, недостатнім рівнем розвитку

зовнішньоторговельних зв'язків вплинули на зменшення обсягу інноваційної продукції, що постачається на експорт. В 2011 році її обсяг становив 12,6 млрд грн (проти 13,7 млрд грн у 2010 році). Зменшення обсягів реалізованої інноваційної продукції в 2011 році у порівнянні з попереднім роком було характерним для таких областей, як: Луганська, Миколаївська, Харківська, Херсонська, Черкаська, Чернігівська області та міста Києва.

- попри загальне збільшення питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями в цілому в Україні у 2011 році у порівнянні з 2010 роком на 2,4 в. п., їх кількість залишається низькою у порівнянні з економічно розвинутими країнами світу (в Україні у 2011 році лише 16,2 %). У докризовому 2008 році у країнах ЄС-27 (за винятком Греції) 51,6 % підприємств були інноваційно активними, в Німеччині – 79,9 %, Люксембурзі – 64,7 %, Бельгії – 58,1 %, Португалії – 57,8 %, Ірландії – 56,5 % [7]. Лише інноваційна діяльність підприємств хімічної промисловості (виробництво добрива та азотних сполук) та підприємств у сфері машинобудування, що виробляють літальні апарати (включаючи космічні, оптичні прилади та фотографічне обладнання) є порівняною з підприємствами окремих країн ЄС (у сфері машинобудування це Нідерланди, Норвегія, Франція). Зменшення питомої ваги підприємств, що займалися інноваціями у 2011 році в порівнянні з 2010 роком відбулось у Полтавській, Харківській, Дніпропетровській, Львівській, Закарпатській областях.

- попри зростання внутрішнього попиту на інноваційну продукцію (у 2011 році 731 підприємство впровадило 3238 найменувань інноваційної продукції, що на 34,5 % більше, ніж у 2010 році) та зростання кількості підприємств, що впроваджували нові або вдосконалені методи обробки або виробництва продукції (у 2011 році на 83 у порівнянні з 2010 роком), не формує підґрунтя для довгострокового сталого розвитку країни негативна динаміка зменшення кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів у половині регіонах України. Так, у 2011 році відбулось зменшення кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів у порівнянні з попереднім роком у Вінницькій, Волинській, Донецькій, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Львівській, Миколаївській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській, Чернігівській областях та місті Києві.

- низьким рівнем підприємницької активності в інноваційній сфері малого та середнього бізнесу, який є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою організації підприємств, рушієм економічного зростання в найбільш економічно розвинутих країнах світу. На жаль, в Україні малий інноваційний бізнес не виконує цієї функції (лише 6 % малих та 16 % середніх промислових підприємств в Україні є інноваційно активними, тоді як, наприклад, у Польщі – понад 30 %). Протягом 2008-2010 років із 26,52 тис. обстежених малих підприємств лише 4,87 тис. (або 18 %) були підприємства з інноваційною активністю, із 7,46 тис. обстежених середніх підприємств – 1,8 тис. (або 24 %) були інноваційно активними.

Основними проблемами розвитку інноваційної діяльності є:

- недостатність ресурсів у підприємств для технологічного оновлення виробництва. Проблему занадто високих інноваційних витрат, недостатності коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами підтвердило опитування, проведене Держслужбою статистики України. Зокрема, підприємства зазначали, що у більшості випадків інновація є дорогим заходом і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати власні кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу, а ці витрати є досить високими і не гарантують швидку окупність [6, с. 250];

- низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної інноваційної продукції, що поступається зарубіжним аналогам. В умовах домінування певних підприємств (сильних конкурентів), невизначеного попиту на інноваційні товари або послуги, швидкого насичення ринку інноваційною продукцією вітчизняним підприємствам досить важко безперервно знаходити нові ідеї для виробництва нової продукції або послуг;

- низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, не створює підґрунтя для модернізації економіки, не забезпечує її якісного оновлення, унеможлиблює сталий розвиток як окремих регіонів так і країни загалом.

Основні причини:

- відсутність довгострокового стратегічного нормативно-правового акту щодо інноваційного розвитку. В 2009 році відбулись парламентські слухання де розглядалась Стратегія інноваційного розвитку до 2020 року, але вона так і залишилась проектом. Є доручення Мінекономрозвитку разом з іншими центральними органами виконавчої влади розробити стратегію інноваційного розвитку, але активності в цьому напрямі поки що не спостерігається [8];
- відсутність стабільності законодавства, незавершеність реформ податкової системи, судової, державного управління, висока частка тіньового сектору (за оцінками експертів 30-60%) не формує сприятливий інвестиційний клімат для реалізації інноваційних проектів, як на регіональному рівні, так і в цілому в Україні. В наслідок дії зазначених внутрішніх чинників та низки зовнішніх чинників, пов'язаних із впливом макроекономічних ризиків, відбулось зниження обсягу іноземного інвестування (у 42 разу в 2011 році порівняно з 2010 роком, обсяг якого становив 56,9 млн грн.);
- відсутність системного підходу щодо державного замовлення на інноваційну продукцію;
- нескоординованість інвестиційної та інноваційної державної політики, розпорошеність відповідних фінансових ресурсів;
- невизначеність принципів та механізму державно-приватного партнерства в інноваційній сфері;

- недосконалість законодавства в інноваційній сфері, відсутність механізму стимулювання до створення, виробництва та споживання інноваційної продукції, що призводить до низької привабливості інноваційної сфери для венчурного капіталу, низького рівня комерціалізації науково-технічних розробок та винаходів [10];
- невизначеність організаційно-правових, економічних, фінансових засад функціонування кластерів не дозволяє у повній мірі задіяти потенціал інноваційного розвитку. Несистемний та епізодичний характер кластеризації вітчизняної економіки, що перешкоджає розвитку науково-дослідної та технологічної кооперації в інноваційній сфері;
- не виконання державних програм та заходів у інноваційній сфері (наприклад, невиконання запланованої програми Державним агентством України з інвестицій та інновацій створення щодо 10-ти національних кластерів та ін.);
- недосконалість статистичних методів проведення оцінки стану провадження інноваційної діяльності;
- низький рівень провадження інноваційної діяльності підприємств незалежно від форми власності;
- відсутність ефективного механізму розподілу результатів інтелектуальної праці між винахідником, юридичною особою, в якій він працює, та державою;
- невизначеність засад державної політики в інноваційній сфері щодо функціонування ринку інновацій та технологій, формування інноваційної культури;
- нерозвинутість новітніх інструментів інноваційного розвитку (технологічних платформ), що діють в розвинених країнах світу в якості об'єднуючого інструменту, для спільного визначення науковими організаціями, промисловими компаніями та іншими зацікавленими учасниками інноваційного процесу середньо- та довгострокових цілей наукових досліджень, формування дорожніх карт з їх досягнення, на принципах пріоритетності задоволення суспільних потреб, врахування інтересів бізнесу, державно-приватного партнерства у їх фінансуванні, прозорості та ясності процедур;
- низький рівень міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.

Забезпечення стабільного розвитку економіки та підвищення її конкурентоспроможності потребує посилення її інноваційної складової, що не можливе без формування відповідного інституціонального середовища, активізації ролі держави у цьому процесі. З метою розвитку інноваційної діяльності необхідно запровадити систему економічних, фінансових, фіскальних, адміністративних та інституціональних та інших механізмів та інструментів, а саме:

- структурувати систему публічного управління інноваційною сферою за функціональним принципом і законодавчо закріпити її організаційну структуру з чітким визначенням функцій та повноважень кожного органу публічного

управління в зазначеній сфері, запровадити європейські стандарти управління інституціями шляхом визначення чіткого алгоритму прийняття управлінських рішень, затвердження посадових інструкцій, забезпечення належного моніторингу та контролю за їх виконанням, що сприятиме підвищенню рівня керованості інноваційною сферою [9];

- удосконалення системи державного замовлення на виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт шляхом: закріплення у законодавстві чітких критеріїв формування державного замовлення, удосконалення порядку конкурсного відбору виконавців державного замовлення, визначення обсягу коштів, які спрямовуються на фінансування державних наукових і науково-технічних програм, оптимізації видатків державного бюджету на провадження наукової і науково-технічної діяльності, залучення інвестицій для впровадження і організації виробництва продукції, створеної в результаті виконання державного замовлення; розширення переліку платних послуг, які можуть надаватися науковими установами [10];

- забезпечити функціонування механізму державно-приватного партнерства щодо інвестування в інноваційній сфері [10];

створити сприятливі умови для активізації інноваційної діяльності, впровадження інновацій, функціонування інноваційної інфраструктури, ринку інновацій та технологій;

- надати державну підтримку підприємствам, що реалізують інноваційні проекти або використовують у своїй діяльності інноваційні технології;

- забезпечити здешевлення довгострокових кредитів з частковою компенсацією відсоткової ставки комерційних банків за рахунок бюджетних коштів;

- забезпечити застосування передбачених законодавством переваг для модернізації високотехнологічних галузей економіки на основі інноваційних технологій;

- сприяти залученню зовнішніх фінансових джерел шляхом поліпшення інвестиційного клімату в країні (зокрема, шляхом спрощення дозвільних процедур, усунення адміністративних перешкод);

- надати державні гарантії в обсязі не менше як 1 % від ВВП для реалізації виключно інвестиційних та інноваційних проектів, що мають стратегічне значення та реалізація яких сприятиме розвитку економіки України;

- сконцентрувати державну підтримку розвитку регіонів у державному фонді регіонального розвитку, що має бути сформованим в обсязі не менш як 1 % прогнозного обсягу доходів загального фонду державного бюджету України (на 2013 рік – більше 3 млрд грн);

- розглянути можливість щодо розширення фінансування інноваційних проектів у рамках НАН України, а також цільового фінансування відділів трансферу технологій;

- створити екологічно та економічно обґрунтовану систему збору за забруднення навколишнього природного середовища для стимулювання

суб'єктів господарювання до раціонального природокористування, впровадження інноваційних технологій;

- розробити необхідне правове підґрунтя для переходу від соціально-економічного планування до еколого-соціально-економічного планування розвитку регіонів та міст (у т.ч. прийняти Закон України «Про державне стратегічне планування»);

- сконцентрувати зусилля на формуванні інноваційної інфраструктури на регіональному рівні (центри трансферу технологій, інноваційні бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси та ін) у тому числі врегулювати на законодавчому рівні питання створення технополісу у м. Харкові.

- сприяти формуванню інституційного середовища для формування, функціонування та розвитку кластерів в Україні, шляхом: закріплення у законодавстві поняття «кластеру», класифікації, механізму його формування та функціонування, а також механізму економічного стимулювання за допомогою кредитних, фіскальних, страхових та інших інструментів, що сприятиме формуванню надійного підґрунтя для формування інноваційних кластерів у наукомістких та високотехнологічних галузях, посиленню соціально-економічних відносин між суб'єктами господарювання, формуванню дієвих взаємозв'язків між бізнесом та владою;

- удосконалити вітчизняну систему захисту прав інтелектуальної власності з урахуванням досвіду ЄС, визначити низку дієвих стимулів для підприємців щодо взяття на бухгалтерський облік об'єктів права інтелектуальної власності та збільшення капіталізації підприємств;

- створити умови розвитку інноваційної культури, шляхом: внесення змін до чинного законодавства в частині визначення інноваційної культури як складової державної інноваційної політики; впровадити щорічний моніторинг інноваційної культури організацій, підприємств, суспільства; популяризовувати інноваційну діяльність через ЗМІ; впровадити навчальні програми, що спрямовані на виховання у дітей та молоді творчого мислення та позитивного ставлення до інновацій, розвивати кадровий потенціал у сфері інноваційної діяльності, підвищити якість підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань менеджменту інноваційної діяльності; розвивати міжнародне співробітництво з питань дослідження проблем формування інноваційної культури та впроваджувати з урахуванням вітчизняних реалій кращу світову практику у даній сфері [11].

- забезпечити формування відповідного інституційного середовища для створення, функціонування та розвитку технологічних платформ в Україні, зокрема, розробити та прийняти низку нормативно-правових актів якими унормувати основні засади створення та функціонування технологічних платформ в Україні (чітко визначити поняття технологічної платформи, мету створення ТП, основні завдання ТП, види ТП, етапи створення та ін.), механізм та шляхи організації процесу формування ТП.

Отже, активізація ролі держави в інноваційній сфері, формування сприятливого інституційного середовища, та вжиття дієвих заходів державного

регулювання з урахуванням наявного інноваційного потенціалу країни дозволить створити ринок інновацій та забезпечити реалізацію наукового потенціалу країни, що у свою чергу вплине на підвищення рівня конкурентоспроможності країни та сприятиме забезпеченню стійкого довгострокового економічного розвитку України.

Джерела

1. Долгосрочная стратегия глобального устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций. – Режим доступу: www.globstrategy.newparadigm.ru/files/rule_longtimesstrateg.doc. - Заголовок з екрану.
2. Global Innovation Index 2012 Rankings. – Fontainebleau. - 2012. – р. 440.
3. The Global Competitiveness Report 2012-2013. - Geneva. - 2012. – р. 527.
4. The GE Global Innovation Barometer // Режим доступу: http://www.ge.com/innovationbarometer/key_findings.html. - Заголовок з екрану.
5. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» // Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf. - Заголовок з екрану.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. Збірник - К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”. - 2012. - 305 с.
7. Science, technology and innovation in Europe. - Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2012. – р. 138.
8. Матеріали круглого столу «Регіональна інноваційна стратегія та сталий інноваційний розвиток». – Київ. – 2012. – с. 9.
9. Скиба М.В. Механізм державного управління структурно-інноваційними зрушеннями в економіці України. – К.: Вид-во НПУ імені М.П.Драгоманова, 2012. – 204 с.
10. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері» // Офіційний вісник України. – 2012. - № 71. – ст. 2883
11. М.В.Скиба Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/654/>. - Заголовок з екрану.
12. Рекомендації круглого столу «Інноваційна культура та створення інноваційної економіки». – Режим доступу: <http://dknii.gov.ua/2010-09-09-12-22-00>. - Заголовок з екрану.

5.4. УПРАВЛІННЯ ПЕРЕХІДНИМИ ПРОЦЕСАМИ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

Економічний розвиток суспільства неминуче пов'язан з переходами економічних систем з одного стану до іншого. Економічні системи змінюються і виникають як результат розвитку економіки і суспільства. Перехід від однієї економічної системи до іншої породжує особливий перехідний стан економіки, який може існувати в одній або декількох країнах і навіть у глобальному масштабі.

Соціально-економічні перетворення, що відбуваються сьогодні поставили на порядок денний нові теоретичні проблеми, які пов'язані з дослідженнями перехідних процесів, способів і форм їх існування. Дослідження загальних закономірностей перехідних процесів і сучасних проблем інституційної трансформації відображені в роботах Абалкіна Л. [1], Бравермана Е., Льовіна

М. [2], Лукінова І. [3], Мещерекова О. [4], Миропольського Д. [5], Радаєва В., Бузгаліна А. [6], Трапезникова В. [7], Берже П., Помо І., Відаля К. [8].

Аналіз перехідних станів взагалі та їх окремих характеристик зокрема має важливе методологічне значення у зв'язку з їх зростаючою роллю в сучасному економічному розвитку. Перехідний характер економічних процесів суттєво актуалізує взаємозв'язок "теорія – практика". Необхідність керівництва перехідними процесами передбачає знання тенденцій розвитку всієї світової економіки, характеру взаємозв'язку і функціонування її окремих елементів.

Існують певні закономірності перехідних процесів в економіці та суспільстві. Сьогодні відбувається становлення науки про перехідних станах соціально-економічних систем, хоча її понятійний і дослідницький апарат поки ще не сформований, мова йде про новий напрям економічної науки, побудованому на принципово новому методологічному підході. Економічна система складається з елементів, що знаходяться під різноманітними впливами, що мають випадковий характер, для неї справедливо співвідношення з статистичної теорії:

$$H = a \ln V \quad (1)$$

де H – ентропія; a – постійна; V – невпорядкованість системи. Чим більше число елементів в економічній системі, тим більше справедливо співвідношення. (1).

У системі, яка надана самій собі, ентропія наростає і наростає її невпорядкованість. Протистояти наростанню безладу в складних системах можуть тільки процеси управління.

Процес управління – це боротьба з невпорядкованістю, боротьба за впорядкованість. Процес управління це процес переробки та використання інформації. З цих позицій модель консервативної економіки виглядає досить впорядкованою, чим далі ми рухаємося по шляху «розхитування» її системності, тим вище невпорядкованість системи, а отже, наростає ентропія. Тому необхідні найбільш загальні підходи до опису перехідних процесів в умовах надзвичайного управління. Таким підходом може служити, розгляд перехідних процесів з позицій інформаційної теорії.

Кількість інформації дорівнює зменшенню ентропії:

$$I = \Delta H = H_0 - H = a \ln V_0, \quad (2)$$

$$V = V_0 e^{\Delta H/a} \quad (3)$$

де I – кількість керуючої інформації; V_0 – невпорядкованість, відповідна ентропії H_0 .

Залежність (2) виражається експонентним (рис. 1), де ΔH – зміни ентропії системи в результаті прийняття нормативних актів, спрямованих на демократизацію економіки або, в більш загальному вигляді, кількість керуючої інформації, пов'язаної із зняттям нормативних обмежень.

Невпорядкованість системи призводить до неповного використання її ефекту, тому можна вважати, що ефект системи:

$$E = E_{\max}(1-f(B)) \quad (4)$$

E_{\max} - ефект ідеально працюючої системи; $f(B)$ - деяка функція неупорядкованості. Після деяких перетворень отримаємо:

$$E = E_{\max}(1-B_0e^{-I/I_0}). \quad (5)$$

Неупорядкованість в економічній системі рекреації B_0 - міра відхилення її стану від ідеального.

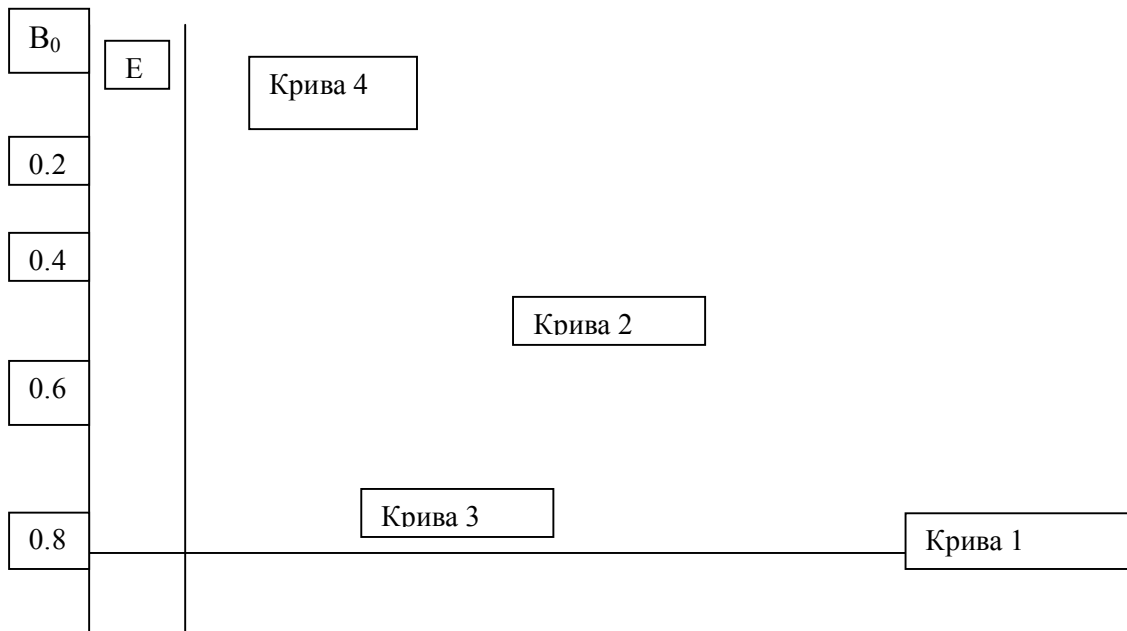


Рис. 1. Ентропія при управлінні перехідними процесами, як функція керуючої інформації

З рис. 1 видно, що зменшення кількості керуючої інформації при перехідних періодах (крива 1) має бути підкріплено відповідним її збільшенням через розробку нормативних актів, які представляють економічну свободу (крива 2). Сума ординат кривих 1 і 2 повинна бути постійна. На практиці цього не відбувається та крива 4 відображає те положення, при якому прийняття цих актів запізнюється. Але в цьому випадку вони повинні бути більш радикальними, щоб швидше вийти на сталість сум ординат (крива 3). Розуміння необхідності радикалізації перехідного періоду, як правило, передуює прагнення звернутися до надзвичайних заходів позаекономічного примусу.

З аналізу залежності випливає, що існує якась межа, після якої процес наростання ентропії стає незворотнім, система руйнується та відбувається, як правило, повернення до силових методів управління.

Як видно з рис. 1, руйнування кластерної системи, як, мабуть, та будь-якої іншої економічної системи, відбувається вибухоподібно, ентропія в ній наростає швидко і, отже, потрібні енергійні адекватні заходи по створенню альтернативної системи.

Якщо процес протікає більш повільно, приватизація в Західній Європі не зачіпає основ існуючої економічної системи та не вимагає повної перебудови

базових економічних відносин, то їй відповідна інформація, введена в систему поступово, не зачіпає основних сформованих інформаційних потоків.

Рух по шляху до економічної свободи може відбуватися зі зниженням ефективності роботи системи. Під цим терміном ми будемо розуміти не кількісно певний ефект системи, а ступінь досягнення поставлених перед системою цілей.

І якщо ми говоримо про головну мету перехідного періоду, як досягненні економічної свободи, то, по-перше, з'являється реальна можливість кількісно оцінити ступінь досягнення цієї мети через оцінку відповідних заходів, отриманих в результаті побудови «дерева цілей» консервативної моделі. По-друге, використовуючи залежність 2 ми отримуємо реальну можливість управляти перехідним періодом. Розглянемо цей процес більш докладно.

Невпорядкованість системи призводить до того, що знижується ступінь досягнення поставлених перед кластерної системою цілей.

Можна вважати, що ступінь досягнення цілей кластерної системи:

$$S = S_i [1 - f(B)], \quad (6)$$

де S_i - повне досягнення цілей системи.

Прийmemo, що

$$f(B) = CB^d,$$

де C й d - постійні.

Тоді отримаємо:

$$S = S_i (1 - CB^d e^{-(Id)/a}),$$

позначаючи

$$CB^0 = B_0 \text{ и } a/d = I_0,$$

знайдемо

$$S = S_i (1 - B_0 e^{-I/I_0}), \quad (7)$$

Вираження (7) вийшло таким же, як і у випадку, якщо $f(B) = B$. Тому величину B_0 можна назвати просто невпорядкованістю системи, що працює в умовах консервативної моделі економіки.

Невпорядкованість системи B будемо визначати як міру відхилення її стану від моделі економічної свободи, що забезпечує гранично можливе досягнення антицілей, в залежності від джерела невпорядкованості (зняття обмежень адміністративно-командного характеру), але завжди $B < I$. З формули (3) видно, що залежність ступеня досягнення цілей від кількості управляючої інформації I виражається експонентою (рис. 2). Тут частина керуючої інформації (i) – це та частина, яка, діючи в системі, дозволяє їй не розвалюватися остаточно. Можна назвати тоді точку A точкою ентропійного порога, переходить який за будь-яких реорганізаціях неприпустимо, процес руйнувань стає незворотнім, будівля адміністративно-командної системи валиться і тоді витрати (якщо це слово доречне) на її відновлення в новій якості зростають у декілька разів. Соціальні ж наслідки докладного акту просто непередбачувані.

Ми розуміємо, що залежність, зображена рис. 2, є скоріше

ілюстративною, й для кількісної оцінки стану системи управління необхідний дещо інший підхід.

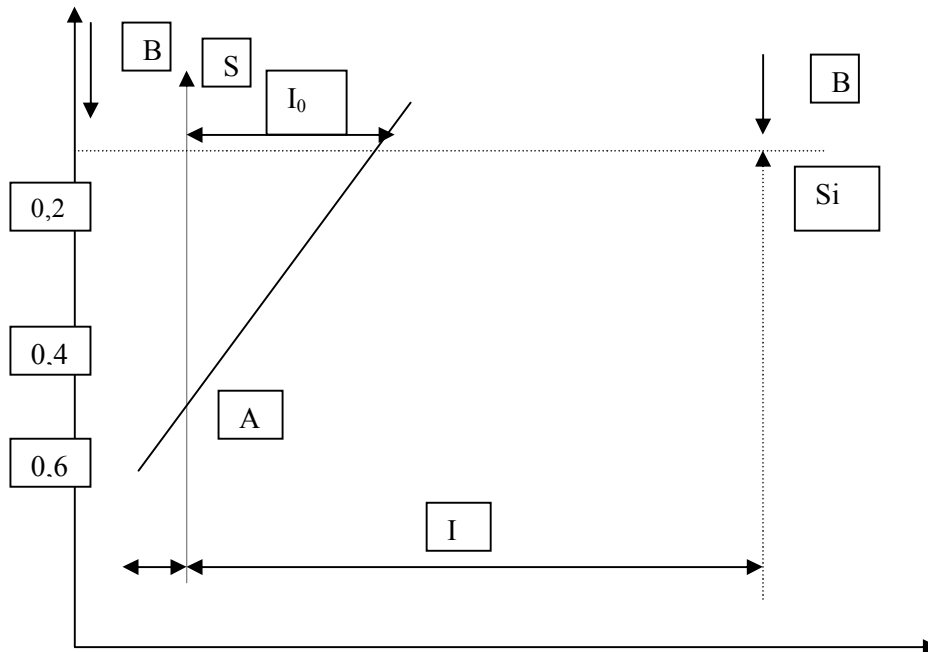


Рис. 2. Залежність ступеня досягнення мети від кількості управляючої інформації

Можна розглядати зміни, що відбуваються в кластерній системі по окремих її складових, отриманим в результаті декомпозиції. В принципі, такий підхід виправданий, оскільки отримані в результаті декомпозиції заходи й їх комплекси носять системний характер й достатньо адекватно описують процес переходу від моделі абсурду до моделі економічної свободи.

З'являється можливість кількісно через відповідним чином організовані експертні оцінки, ступінь досягнення поставлених перед нами цілей.

Аналіз залежності, зображеної на рис. 2, дозволяє також зробити висновок про те, що в перехідному періоді кластерної системі потрібен якийсь запас міцності, який може бути отриманий або за рахунок зваженого руху по шляху економічної свободи, або шляхом «вирощування» елементів майбутньої ринкової економіки. Феномен створення паралельної економіки ще недостатньо вивчений, цей підхід є досить привабливим з позицій чисто соціальних.

Характер кривої, зображеної на рис. 2, говорить нам про те, що кількість керуючої інформації, що звертається в системі й забезпечує певну ступінь досягнення цілей, по-різному впливає на цей показник. Це вплив знижується у міру руху по експоненті.

Зниження ентропії кластерної системи в міру насичення її керуючою інформацією підвищує рівень досягнення цілей. Інакше кажучи, збільшення кількості інформації dI підвищує ступінь досягнення цілей до dS . Зауважимо, що ставлення $E_c = dI / dS$ є не що інше, як показник ефективності впливу кількості управляючої інформації на ступінь досягнення цілей або просто ефективності інформаційного впливу. Тоді з виразу (3), враховуючи, що:

$$B = B_0 \exp(-I/I_0), \quad (8)$$

що $E_0 = 0$, $I = 0$, отримаємо:

$$E_c = E_{c0} (B_0/B) \quad (9)$$

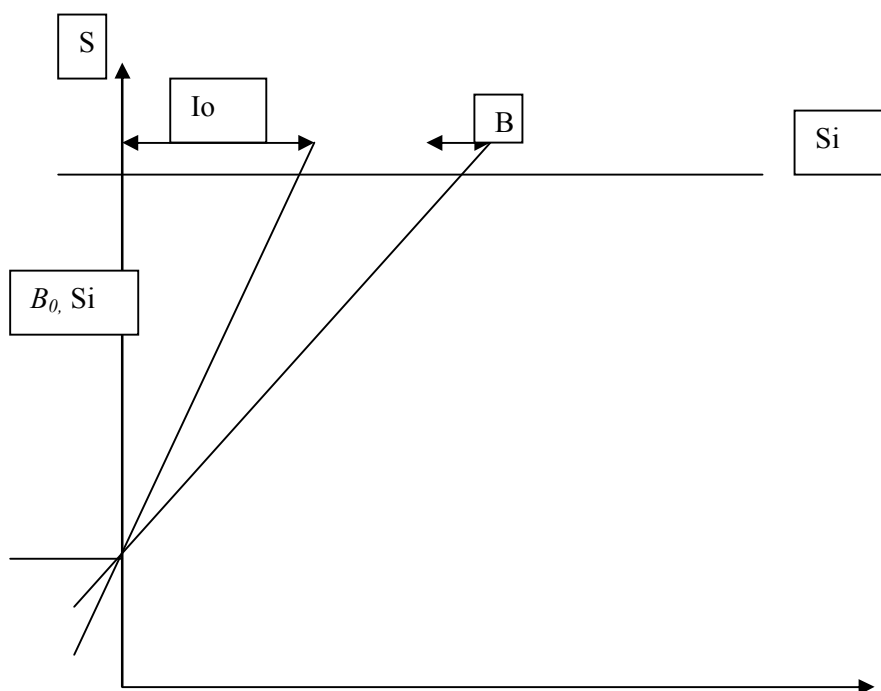


Рис. 3. Ефективність інформаційного впливу

де E_{c0} – показник ефективності ступеня досягнення мети при невпорядкованості B_0 , тобто початковому стані системи (рис. 3).

Аналіз залежностей (3) і (8) приводить нас до наступних висновків: у міру збільшення числа нормативних актів, що регламентують процес переходу, ефективність їх впливу падає. Отже, зайва регламентація перехідного процесу може тільки ускладнити його реалізацію, так як $\lim \operatorname{tg} \beta = 0$ і, отже, при обсягах керуючої інформації, порівнянних з нескінченністю, ми отримуємо ефективність її впливу порівнянної з нулем. Значить цілком можливо кількісно оцінити рівень досягнення мети на рівні головних особливостей, без глибокої деталізації; із виразів (3) і (8) випливає, що доцільно залишати в системі деяку частку невпорядкованості при цьому, чим вище за рівнями «дерева цілей» виникає невпорядкованість, тим вона глибше. Кожному рівню «дерева цілей» відповідає свій робочий діапазон частот невпорядкованості. І, отже, для кожного рівня існує свій метод його тиску. Надмірно висока частота імпульсів, що управляють, з одного боку, як і занадто низька частота (відсутність багатьох законів), з іншого, здатні будувати процес управління. Зайва регламентація на верхньому рівні означає, що на цей рівень проникає невпорядкованість високої частоти, процес переходу побудований неправильно. Таким чином, ми можемо підвести деякі підсумки. Кількісна оцінка перехідного процесу в принципі можлива, але вимагає подальших оцінок з нормативного забезпечення кожної «гілочки» «дерева цілей». Нормативне забезпечення має будуватися за

ієрархічним принципом і кожному кроці по руйнуванню кластера повинен відповідати адекватний крок по створенню системи економічної свободи.

Зсув у часі нормативних актів по створенню цієї системи призводить або до різкого збільшення ентропії системи, або до необхідності використання надзвичайних заходів позаекономічного примусу. Для сприйняття керуючої інформації потрібні системи управління, які б діяли паралельно з існуючим, як би виростали з них, інакше інформація просто розсіється і не буде використана, а ентропія системи буде як і раніше збільшуватися.

Література

1. Абалкіна Л. Россия: поиск самоопределения: Очерки / Л. Абалкин; Рос. акад. наук .- М.: Наука, 2002 (ППП Тип. Наука). - 424 с.
2. Браверман Э.М., Левин М.И. Неравновесные модели экономических систем // Э.М.Браверман, М.И.Левин. - М.: Экономика, 1991. - 264 с.
3. Лукинов І.І. Економічні трансформації: (наприкінці ХХ сторіччя) // І.І. Лукинов. - К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. – 455 с.
4. Мещерєкова О. Управление в переходной экономике // О.Мещерєкова. – М.: Правовая культура, 2004.- 107 с.
5. Миропольский Д.У. Неравновесие и типы хозяйственных систем // Д.У. Миропольский. - Спб.: Наука, 1994. - 256 с.
6. Радаєва В.В., Бузгалина А.В. Экономика переходного периода // В.В.Радаєва, А.В. Бузгалина. - М.: МГУ, 1995. – 410 с.
7. Трапезников В.А. Вопросы управления экономическими системами // В.А. Трапезников // Наука и жизнь. - 1969. - № 1. - С. 10-2.
8. Берже П., Помо И., Видаль К. Порядок в хаосе // П.Берже, И.Помо, К.Видаль. - М.: Мир, 1991. - 308 с.

5.5. ОКРЕМІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ІНСТИТУЦІЙНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАГАТСТВА УКРАЇНИ

Сьогоднішній соціально-економічний розвиток України відбувається на фоні критичного ускладнення кризових явищ у глобальному гуманітарному та економічному просторі, загострення конкурентної боротьби за отримання доступу до природних, фінансових, інформаційних ресурсів, ресурсів людського капіталу, що призводить до різкого зростання навантаження на них. Незмінно підвищується рівень ризику, непередбачуваності наслідків використання традиційних форм ведення господарської діяльності, що базується на використанні вироблених ресурсів, фінансових елементів національного багатства. Все більшої ваги та чинного значення набуває проведення аналітичних процедур у царині макроекономічної та мезоекономічної політики, що базуються на дослідженні показників, які формуються з врахуванням сукупного ресурсного потенціалу країни. Крім того, тектоніка ринкових процесів, їх надзвичайне ускладнення, поширення кон'юнктурних принципів на діяльність усіх інституційних одиниць та секторів національної економіки, вимагають комплексного дослідження фактичних та

перспективних форм їхньої участі у процесах формування, використання та примноження національного багатства. Зрештою, настав час визначити дійсний обсяг цього макроекономічного ресурсу, з тим щоб убезпечити можливі наслідки поглиблення ринкових перетворень, ідентифікувати інвестиційну позицію держави, встановити реальні можливості нарощування потенціалу виробництва життєвих благ, упорядкувати та підвищити рівень раціональності процесу сумісного використання національного багатства сукупністю інституційних одиниць.

Комплексне управління інституційними елементами національного багатства базується на проведенні їх оцінки та моніторингу, що вимагають застосування більш довшеної статистичної бази, яка означає найвищий, можливий у сучасних умовах, ступінь узгодження економічних, соціальних та екологічних даних.

Загальним проблемам запровадження міжнародних стандартів моніторингу національного багатства присвячені періодично поновлювані публікації Департаменту статистики ООН. Проте, сьогодні виникає потреба дати відповідь на конкретні питання запровадження системи моніторингу та управління елементами національного багатства, що формуються не лише на національному, але й на регіональному рівні господарювання.

Метою дослідження є вивчення передумов, можливостей та напрямів подальшого вдосконалення процедур формування балансів нефінансових та фінансових активів національної економіки, що можуть бути використані для розрахунку та управління величиною чистої вартості – національного багатства держави – сукупності її ресурсів (економічних активів), які виступають необхідною умовою виробництва товарів, надання послуг та забезпечення життя людей. Національне багатство, обчислене на певний момент часу, складається з економічних об'єктів, суттєвою ознакою яких є можливість отримання їх власниками економічної вигоди у поточному періоді, і що більш важливо, у майбутньому.

Основною категорією управлінського впливу у сфері формування, нарощування та використання національного багатства країни є інституційні одиниці національної (регіональної) економіки. За чинним визначенням Статистичного департаменту ООН, інституційна одиниця – економічна одиниця, що здатна від свого імені володіти активами, приймати на себе зобов'язання, брати участь у економічній діяльності та вступати у операції з іншими одиницями [1]. Групи схожих між собою ІО утворюють інституційні сектори в економіці. Окремі ІО (їх секторальні об'єднання) принципово відрізняються один від одного у відношенні економічних цілей, функцій та поведінки.

У реальній економіці розрізняється два різновиди інституційних одиниць (ІО): фізичні особи або їх групи, що функціонують у вигляді домашніх господарств (ДГ), юридичні особи або громадські організації, що функціонують у вигляді корпорацій, некомерційних організацій (НКО) або органів державного управління (ОДУ).

У системі рахунків домашні господарства (ДГ) визначаються як група осіб, що живуть у одному й тому ж житлі, об'єднують повністю або частково свої доходи та майно, споживають колективно деякі види товарів та послуг, головним чином, житлові послуги або продукти харчування [1, 61]. Окрім груп фізичних осіб, що формують традиційні ДГ, відрізняються інституційні ДГ, що включають до свого складу групи осіб, що тривалий час залишаються у лікарнях, будинках пристарілих, монастирях, тюрмах тощо.

Іншим типом ІО виступають юридичні особи або громадські організації, – одиниці, існування котрих визнане законом або суспільством, незалежно від фізичних осіб або інших юридичних осіб, котрі, можливо є їх власниками або контролюють їх. У якості корпорацій можуть виступати окремі підприємства, державні компанії, державні корпорації, приватні компанії, компанії з обмеженою відповідальністю, партнерство з обмеженою відповідальністю, компанії з акціонерним капіталом, умовні резидентські одиниці, квазікорпорації. Поведінка окремих некорпоративних підприємств, у кінцевому підсумку, нагадує поведінку корпорацій, тому вивчається з точки зору діяльності квазікорпорацій (КК), якщо у них для цього є повний набір рахунків (наприклад, окремий регіон). Оскільки КК розглядається у якості ІО, що відокремлена від її власника, вона повинна мати свою додану вартість, заощадження, активи, зобов'язання тощо. При цьому повинна бути забезпечена можливість ідентифікувати і відображати різні потоки доходів та капіталу, котрі відбуваються між КК та її власником. Величина доходу, що вилучається у КК, визначає розмір її заощаджень (розмір доходу, що утримується нею). Баланс доходів та видатків також є необхідним для КК, адже демонструє вартість нефінансових активів, що використовуються у виробництві, фінансові активи, що належать їй, зобов'язання, що прийняті від її імені.

НКО – юридичні особи або громадські організації, що створюються з метою виробництва товарів або послуг, чий статус не дозволяє їм бути джерелом доходів, прибутку або іншої фінансової вигоди для одиниць, котрі їх утворюють, контролюють або фінансують. Переважна більшість НКО – виробники, що надають більшу частину свого випуску іншим ІО безоплатно або за економічно не значимими цінами. Основними джерелами їх фінансування виступають регулярні внески за підпискою, що сплачуються членами асоціації, котра контролює їх, трансферти, пожертви від третіх сторін, у т.ч. ОДУ, доходи від власності.

ОДУ – унікальні типи юридичних осіб, що утворюються у результаті політичних процесів, мають законодавчу, виконавчу або судову владу відносно інших інституційних одиниць у межах даної території. Функції ОДУ полягають у прийнятті відповідальності за надання товарів та послуг суспільству в цілому або окремим ДГ, фінансуванні надання товарів (послуг) за рахунок податкових надходжень або інших доходів, перерозподілі доходів та багатство за допомогою трансфертів, здійсненні неринкового виробництва. Повний розподіл ОДУ на підсектори забезпечує можливість ідентифікувати НКО та фонди соціального забезпечення (ФСЗ) для кожного рівня державного управління:

центрального, регіонального, місцевого. На практиці прийнято показувати всі ФСЗ разом, у якості єдиного підсектора, не включати їх до відповідного рівня державного управління.

У системі зведених рахунків (національних, регіональних) відображаються три основних види економічної діяльності: виробництво товарів та послуг; споживання, що задовольняє бажання та потреби людини; нагромадження в різних формах капіталу.

Корпорації зайняті виробництвом і/або нагромадженням, але не кінцевим споживанням. Виготовлені ними продукти для ринку корпорації намагаються продати за економічно значимими цінами. Зазначені ціни формуються у випадку, коли у виробника є стимул скоригувати постачання товарів з метою отримання прибутку в довготривалій перспективі з метою отримання прибутку (як мінімум, відшкодування витрат капіталу та інші витрати), а у споживачів є свобода вибору купувати чи не купувати товари й робити вибір на основі запропонованих цін. Корпорації підрозділяються на ті, що надають фінансові послуги і ті, що виготовляють товари та інші послуги.

ОДУ зайняті виробництвом розпорядних послуг, нагромадженням і кінцевим споживанням від імені населення і суспільства в цілому. Вони можуть виготовляти більшу частину товарів та послуг самостійно, але продукти постачаються ними або безкоштовно, або за цінами, котрі визначаються на основі рішень, які не пов'язані з ринковими механізмами. ОДУ зазвичай мають справу з розподілом та перерозподілом доходу і багатства з допомогою податків та інших трансфертів. Центральні органи управління (ЦОУ) – складаються з центральної групи департаментів (міністерств), автономних агентств центрального уряду з окремим юридичним статусом, а також неринкових НКО, що контролюються центральним урядом. Рекомендовано окремо ідентифікувати операції агентств центрального уряду, що здійснюють функції органів кредитно-грошового регулювання, а також функції прийняття депозитів [2, 3]. Регіональні органи управління (РОУ) здійснюють фіскальні повноваження, оподатковують ІО, що є резидентами, здійснюють економічну діяльність і операції в межах їх компетенції. Вони також мають право використовувати частину, або навіть всі податки та інші доходи, котрі РОУ отримують у відповідності з їх політикою в межах загальних положень законодавства країни в цілому, призначати своїх керівників незалежно від зовнішнього адміністративного контролю. РОУ можуть бути власниками корпорацій і квазікорпорацій, якщо їх операції та рахунки відповідають прийнятому визначенню. Місцеві органи управління (МОУ) – ІО, фіскальні, законодавчі та виконавчі повноваження яких розповсюджуються на найменші географічні території, що ідентифіковано для адміністративних та політичних цілей. Часто у значній мірі залежать від грантів та трансферів ОДУ більш високого рівня, можуть функціонувати у якості агентів ЦОУ або РОУ. Класифікуються або як не фінансові квазікорпорації, або як не корпоративні підприємства в рамках МОУ. Підсектор ФСЗ включає до свого складу фонди, що функціонують на всіх рівнях державного управління.

Всі ДГ зайняті споживанням, хоча можуть також бути зайняті виробництвом і нагромадженням. Часто виробнича діяльність здійснюється у відносно незначних розмірах і включає неформальну діяльність або діяльність особистих підсобних господарств. Якщо виробничі одиниці ДГ не є юридичними особами, вони розглядаються як не корпоративні підприємства, що залишаються частиною тієї ж ЮО, до котрої вони належать. ДГ може бути класифіковано за різними підсекторами у залежності від: найбільш значимого джерела доходів; характеристик “референтної особи” – члена ДГ з найбільшим доходом, або того, що приймає найважливіші рішення стосовно споживання; розміру господарства та місця його розташування.

НКО можуть вести себе аналогічно до корпорацій, окремі з них практично є частиною ОДУ, частина займається аналогічними до ОДУ видами діяльності, залишаючись при цьому незалежними від них. Якщо НКО надають товари та послуги за економічно значимими цінами, вони відображаються у системі рахунків так само, як корпорації. Інші НКО, що контролюються та фінансуються органами влади, розглядаються аналогічно до ОДУ. Решта НКО, що виробляють товари та послуги, але не реалізують їх за економічно значимими цінами, розглядаються як особлива група одиниць, що носять назву некомерційних організацій, які обслуговують домашні господарства (НКООДГ).

Фінансові та не фінансові ресурси, що перебувають у розпорядженні інституційної одиниці або сектора економіки, узагальнені у вигляді балансу активів та пасивів, є представницьким індикатором економічного статусу суб'єкту господарювання (національної, регіональної економіки). Баланс активів і пасивів (БАП) – звіт, що містить дані про вартість активів інституційної одиниці (групи одиниць) та вартості зобов'язань, котрі прийняті ними ж. У керівництві з платіжного балансу цей метод формування показника називають також розрахунком міжнародної інвестиційної позиції (МІП) [4].

Активи та зобов'язання агрегуються у вигляді БАП, що демонструє чисту вартість капіталу інституційної одиниці, або у вигляді рахунку окремого активу, що засвідчує загальну вартість активу даного типу для всіх одиниць економіки.

Таблиця БАП складається з шести частин. Перша демонструє початковий баланс активів і пасивів, чисту вартість капіталу для кожного інституційного сектора, економіки в цілому. Записами для “останнього світу” є контракти, договори оренди та ліцензії, фінансові активи та зобов'язання, чиста вартість капіталу.

Друга частина містить узагальнення записів про операції з капіталом, фінансового рахунку, рахунку інших змін у обсязі активів і рахунок переоцінки, що згруповані за типами активів. У нижній частині цієї частини таблиці записи дано у розбивці, що демонструє зміну запасів чистого капіталу за рахунок заощаджень, капітальних трансфертів, інших змін у обсязі активів, холдингових прибутків.

Третя частина таблиці демонструє заключний БАП, у котрому цифри у кожному стільникові дорівнюють сумі цифр відповідних стільників перших двох частин таблиці.

Четверта та шоста частини містить дані про початковий та заключний баланси активів та пасивів і зміни у зобов'язаннях та чистій вартості капіталу.

П'ята частина містить у своєму складі записи про зміни в активах, що дає змогу не лише встановити зміну чистої вартості капіталу, але в виокремити внесок у загальну зміну: заощаджень і капітальних трансфертів, інших змін в обсязі активів, а також номінальних холдингових прибутків/збитків.

Ресурси узагальнюються у балансуєчій статті – чистій вартості капіталу. Чиста вартість капіталу визначається як вартість усіх активів, що належать інституційній одиниці або інституційному сектору, за вирахуванням вартості всіх зобов'язань. Для економіки в цілому БАП демонструє загальну вартість нефінансових активів і чистих вимог до “останнього світу”. Ця сума також називають національним багатством, адже БАП підводить остаточний підсумок, узагальнює послідовність національних (регіональних) рахунків, демонструє остаточний результат записів про перебіг процесів виробництва, розподілу та використання доходів.

Не вирішеною сьогодні у повному обсязі проблемою розрахунку балансу національного багатства України залишається вартісна оцінка невироблених нефінансових активів (ННА) за вирахуванням вибуття. Взагалі, ННА – активи, що створені поза процесу виробництва, тобто шляхом юридичних або облікових дій. У ідеальному варіанті, найбільш повною формою представлення вартісної оцінки ННА з розподілом їх між інституційними секторами, мав би бути рахунок операцій з капіталом, що балансується з нульовим підсумком на рівні розрахунку показника чистого кредитування/ чистого запозичення.

За чинною версією СНР, відображення у ній отримують три різноманітних типи ННА: природні ресурси; контракти, договори оренди та ліцензії; гудвіл та маркетингові активи. Зауважимо, що лише ті природні ресурси, які належать ІО або їх групам, у відношенні яких може бути встановлено права власності і забезпечено їх дотримання, класифікуються як економічні активи і відображаються в БАП.

При цьому природні активи повинні забезпечувати вигоди своїм власникам з врахуванням технології, наукових знань, економічної інфраструктури, наявних ресурсів та відповідних цін на дату складання балансу. Природні активи у формі біоматерії є відновлюваними. Якщо відновлення ресурсів відбувається під контролем, відповідальністю або управлінням ІО, вони розглядаються як культивовані, а діяльність відображається в межах границь сфери виробництва в СНР. Зростання біоматерії в дикій природі, або нарощення некультивованої рослинності не розглядається в рамках вироблених активів. Якщо ж аналогічний процес відбувається на підконтрольній ІО території, приносить вигоду його власнику, він розглядається у якості економічного активу.

Окремо, довідково, при розрахунках вартості національного багатства враховуються також нагромаджені споживчі товари тривалого використання в домашніх господарствах та прямі іноземні інвестиції.

В СНР споживчі товари тривалого використання (СТТВ) розглядаються у якості форми витрат, а не багатства. Тракткування СТТВ у якості активів з метою вимірювання заощаджень та багатства домашніх господарств докладно розглядається в Товарах тривалого використання та їх впливі на норму заощадження домашніх господарств в країнах зони євро [5]. Зокрема, там розглядається можливість побудови нового сателітного рахунку для домашніх господарств, що дає змогу встановити зв'язок між окремими макро(мезо)економічними показниками.

Прямі інвестиції – специфічна категорія іноземних інвестицій, коли резидент однієї країни контролює або має значний ступінь впливу на управління підприємством, що є резидентом іншої країни. Окремими видами прямих інвестицій виступають: частина готівкової валюти та депозитів (інші переведені депозити), боргові цінні папери, позики, всі види акціонерного капіталу, акції/паї інвестиційних фондів, страхові технічні резерви (крім резервів по страхуванню життя), права на отримання виплат по страхуванню життя та ануїтетах, вимоги пенсійних фондів до управляючих пенсійними програмами, резерви для урегулювання вимог за стандартизованими гарантіями, комерційні кредити та аванси, інша дебіторська/кредиторська заборгованість [6-10].

Розглянутий БАП, у випадку його інтеграції з рахунками потоків, забезпечує аналітикам можливість здійснювати моніторинг і поглиблений аналіз ефективності господарювання на певному рівні функціонування ІО, економічних та фінансових умов діяльності і поведінки інституційних агентів. Окрім можливості здійснити оцінку сукупної вартості багатства країни, БАП дозволяють дослідити фактори, що визначають поведінку ДГ в умовах коливання цін на корпоративні цінні папери, скорочення і зносу запасів споживчих товарів довготривалого використання. Баланс робить можливим оцінити розподіл багатства та ліквідності, вплив перемінних багатства на функції споживання та заощадження домашніх господарств. БАП дозволяє розрахувати низку коефіцієнтів для корпорацій, що базуються на врахуванні розміру різних статей у зведеному балансі, центральному банку оцінити ступінь ризиків, підтримувати нормативне співвідношення резервів. Нефінансові корпорації мають змогу оцінити співвідношення вартості поточних активів і короткотермінових зобов'язань, відношення ринкової вартості корпоративних акцій до їх скоригованої балансової вартості. Дані про запаси основних фондів, що належать корпораціям, а також іншим ІО, є корисними для дослідження їх інвестиційної політики і потреби у фінансуванні. Інформація БАП про фінансові активи нерезидентів та прийняті ними зобов'язання робить можливим оцінити зовнішню інвестиційну позицію дебітора або кредитора країни (регіону).

БАП дає змогу здійснювати специфічні види досліджень, наприклад, екологічний облік, а саме отримувати наочну картину того, чи використовується природний актив зі збереженням його стабільного стану. Аналогічні дослідження можливо розповсюдити на динамічні ряди основних фондів, а динаміку окремих фінансових активів дозволяє проводити також з врахуванням зміни рівня його кредитування.

Література

1. System of national accounts 2008. Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>.
2. Government Finance Statistics Manual 2001 (GFSM 2001). Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfs/manual/index.htm>.
3. Monetary and Financial Statistics Manual. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/index.htm>.
4. Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual. Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>.
5. Durable goods and their effect on household saving ratios in the Euro area. Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp755.pdf>.
6. Activities of multinational enterprises. Режим доступу: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp755.pdf>.
7. Foreign Affiliates statistics. Recommendations manual. Режим доступу: <http://unstats.un.org/unsd/EconStatKB/Attachment223.aspx>.
8. Recommendations Manual on the Production of Foreign Affiliates. Режим доступу: ec.europa.eu/eurostat/product?code=KS-RA-07-002.
9. OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators. Режим доступу: www.oecd.org/document/44/0,3343,en_2649_34443_34957420_1_1_1_1,00.html.
10. Manual on Statistics of International Trade in Services. Режим доступу: unstats.un.org/unsd/tradeserv/tfsits/manual.htm.

5.6. РОЗВИТОК БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ: ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

Одним з найважливіших завдань економічної та фінансової політики України є забезпечення збалансованого й стабільного регіонального розвитку на засадах децентралізації владних повноважень та фінансових ресурсів. Соціально-економічний розвиток адміністративно-територіальних утворень та населених пунктів залежить від багатьох чинників зовнішнього і внутрішнього характеру, серед яких одним з ключових є рівень фінансової автономії та розвиненість й ефективність місцевого самоврядування. Проте, нерівноцінність економічного потенціалу окремих регіонів об'єктивно потребує використання механізму бюджетного регулювання, спрямованого на збалансування місцевих бюджетів. Бюджетне регулювання є складним фінансовим процесом, оскільки засновується на вирішенні двох суперечливих завдань: має забезпечити формування належного фінансового потенціалу окремих адміністративно-територіальних одиниць і рівноцінне надання громадянам суспільних благ в

усіх регіонах країни та не повинно підривати місцеву ініціативу й зацікавленість у пошуку й мобілізації місцевих резервів.

Загалом, бюджетне регулювання може розглядатися у двох вимірах – зовнішньому і внутрішньому (рис. 1).



Рис. 1 Зміст бюджетного регулювання

Зовнішній вимір характеризується впливом бюджету, як однієї із головних складових фінансової системи, на різні сторони соціально-економічного розвитку в процесі мобілізації доходів та фінансування видатків. При цьому бюджетні інструменти є одними з найбільш дієвих важелів впливу на розвиток економіки та соціальної сфери, за допомогою яких держава змінює структуру суспільного виробництва, впливає на результати підприємницької діяльності, здійснює соціальні реформи. Власне, в даному вимірі більше йдеться про бюджет, як найважливіший елемент системи фінансового регулювання економіки, в системі державного регулювання економічних процесів та інших сфер діяльності суспільства, а його збалансованість та оптимальність є однією з основних умов економічного зростання. Система бюджетного регулювання, як елемент системи державного регулювання економіки – це сукупність функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, що впливають на динаміку показників економічного розвитку (рис. 2).

Отже, основна мета системи бюджетного регулювання в зовнішньому вимірі – це розробка та реалізація збалансованої фінансово-бюджетної політики у сфері доходів та видатків бюджету, дефіциту (профіциту) бюджету, державного боргу, аналізу економічних процесів держави, зовнішньоекономічного середовища та спрямована на підвищення рівня соціально-економічного розвитку країни.

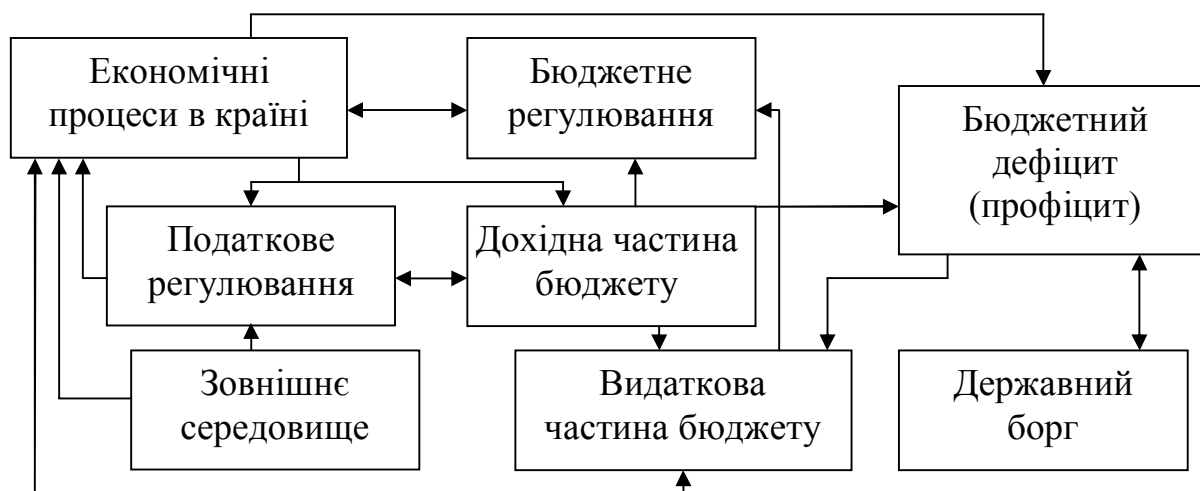


Рис. 2 Елементи системи бюджетного регулювання (зовнішній вимір) [5, с. 30]

Внутрішній вимір бюджетного регулювання пов'язаний із процесами збалансування доходів та видатків окремих бюджетів. Оптимальний розподіл фінансових ресурсів в Україні між державним та місцевими бюджетами має вагоме значення для стабільного соціально-економічного розвитку регіонів. Важливу роль у цьому відіграє бюджетне регулювання з метою «підтягування» фінансово-економічного та культурного рівня потенційно багатих регіонів, проте, відсталих в своєму розвитку в результаті певних історичних факторів: частково варварської політики царського правління, а потім і радянської влади з їх системою надмірної централізації. Складність проблеми полягає в тому, що за історично короткий період, 1990-і роки, в умовах значної фінансової дестабілізації були проведені кардинальні зміни всієї системи бюджетного регулювання – від централізованої організації з контролем фінансових потоків з союзного центру до децентралізованої. Цей факт порушував рівновагу в відношенні доходів та видатків, оскільки видатки передавались в розпорядження місцевих бюджетів раніше, ніж була можливість передачі в їх розпорядження дохідних джерел. Отже, характер даних причин є різним: одні виходили за рамки бюджетних та фінансових взаємовідносин та обумовлювались довготривалими процесами життя всього народногосподарського організму, інші – пояснювались причинами, які більш менш знаходяться в межах бюджетно-фінансової політики.

Необхідність бюджетного регулювання обумовлюється як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. До об'єктивних відносяться, насамперед, нерівномірність економічного та фінансового потенціалу окремих регіонів та населених пунктів, а до суб'єктивних – фінансова політика, що здійснюється центральними органами державної влади та управління. Подібне переплетення окремих чинників та інтересів визначають надзвичайну складність бюджетного регулювання у його внутрішньому вимірі.

Бюджетне регулювання не обмежується лише процесами збалансування та вирівнювання бюджетів держави, а й охоплює інші заходи втілення бюджетної політики держави. Тому, характеризуючи систему бюджетного регулювання, слід включати в неї три блоки (рис.3).

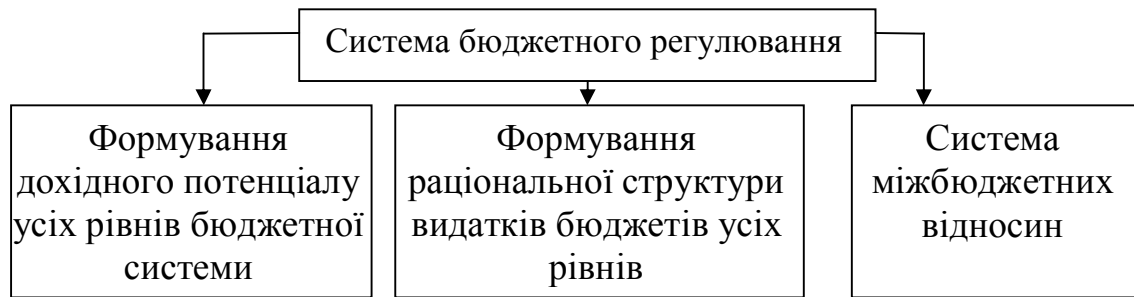


Рис. 3. Елементи системи бюджетного регулювання (внутрішній вимір)

Бюджетне регулювання можна розглядати в широкому та вузькому розумінні. У вузькому – це діяльність органів державного управління вищого рівня, спрямована на збалансування бюджетів нижчого рівня. У широкому розумінні – це весь комплекс заходів, пов’язаних із збалансуванням доходів та видатків окремих бюджетів.

Бюджетне вирівнювання є досить проблематичним з точки зору особливості визначення сутності фінансової рівності територій.

Якщо під нею розуміти рівний обсяг бюджетних видатків на одну особу, що проживає на певній території, то проблема вирівнювання полягатиме в розробці механізму, направлено на розподіл бюджетних ресурсів таким чином, щоб показники бюджетного забезпечення різних територій були наближеними до середнього значення по країні. Якщо ж під фінансовою рівністю розуміти рівний підхід до виділення бюджетних коштів адекватно рівню їх мобілізації з врахуванням їх територіальних особливостей, тоді проблема бюджетного забезпечення значно ускладниться, оскільки потрібно буде брати до уваги економічну активність суб’єктів певної території, екологічний стан, пріоритетність розвитку відповідно до загальнодержавних програм та інших факторів.

При цьому варто зауважити, що повної рівності практично не буває і не може бути. Наприклад, в Україні, залежно від диференціації умов в окремих населених пунктах та чисельності населення, при розрахунку абсолютних розмірів видатків застосовуються коригуючі коефіцієнти. З одного боку, держава повинна забезпечити своїх громадян однаковою обсягом суспільно необхідних послуг, з іншого боку, вартість даних послуг напряму залежить від соціально-економічного розвитку регіону.

Якщо основна мета бюджетного регулювання, як зазначалось вище, полягає у вирівнюванні бюджетних можливостей на всій території країни, то порушиться принцип справедливості: регіони, які вкладають у власний розвиток більше ресурсів, більше і втраять. Цим пояснюється пасивне відношення дотаційних регіонів до підвищення якості управління власними бюджетними ресурсами.

Бюджетне регулювання являє собою комплекс заходів, спрямованих на вирівнювання фінансових можливостей органів місцевого самоврядування, що дає підстави розглядати його як складну систему. Дослідження ж такої складної системи потребує її чіткої структуризації. Основними її складовими є форми,

методи та інструменти, за допомогою яких здійснюється розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами, застосування яких створює сприятливі умови для розвитку територіальних утворень та держави загалом.

На даний час бюджетне регулювання розглядається переважно у звуженому контексті як збалансування бюджетів нижчого рівня органом влади вищого рівня. Але бюджетне регулювання як механізм територіального перерозподілу ВВП, створеного на його території й отримання кожним регіоном його відповідної частки, не обмежується лише процесами збалансування та вирівнювання місцевих бюджетів, а й охоплює інші заходи втілення бюджетної політики держави. Бюджетне регулювання є більш широким явищем, яке включає дві складові (форми бюджетного регулювання): внутрішнє (вихідна форма) та зовнішнє (похідна форма) бюджетне регулювання (рис. 4):

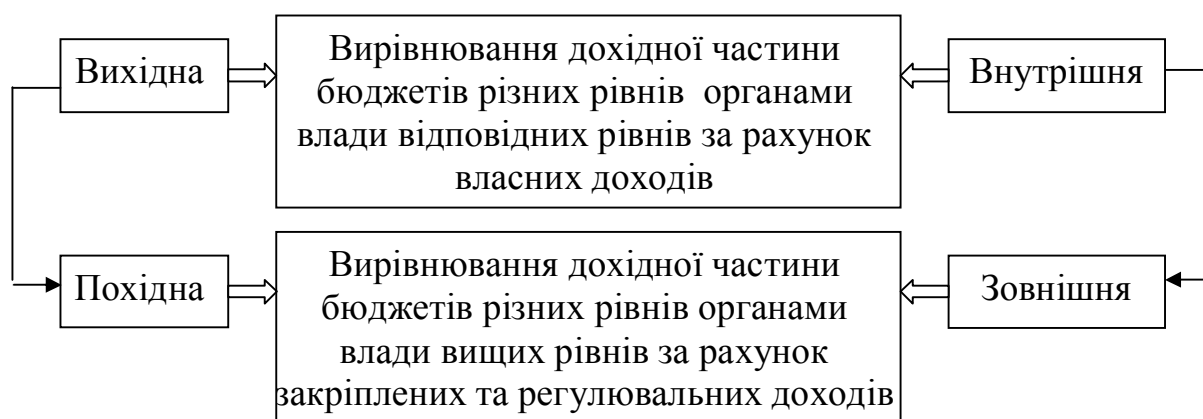


Рис. 4. Форми бюджетного регулювання

Необхідність виділення вихідної та похідної форм обумовлюється тим, що процес бюджетного регулювання починається із раціонального розмежування видаткових повноважень та відповідного розподілу доходів між бюджетами.

В теперішній час принципи розподілу доходів між різними рівнями бюджетної системи, в порівнянні з радянським періодом організації бюджетного регулювання змінилися лише за формою – неподаткові платежі до бюджету були замінені податковими. Сама структура розподілу доходів залишилась попередньою – до перебудови принципи розподілу доходів між рівнями бюджетної системи відповідали принципам організації державного управління економікою. Проте, змінилися принципи розподілу видатків між рівнями бюджетної системи, а саме до перебудови видатки кожної ланки бюджетної системи визначались, виходячи з показників державного плану соціально-економічного розвитку на наступний період. Зміни в порядку розподілу видатків полягали в тому, що значна частина функціональних видатків перейшла з вищого рівня влади на нижчий. Наявність значних проблем бюджетного регулювання, зокрема високий рівень дотаційності (понад 90% місцевих бюджетів є дотаційними, а рівень дотаційності перевищує 50%),

обумовлюються необґрунтованим розподілом доходів між бюджетами та обмеженими повноваженнями місцевих органів влади. Саме у цьому контексті виділяється вихідна форма бюджетного регулювання. У процесі законодавчого розподілу доходів між бюджетами мають враховуватись різні чинники, одним із ключових з яких є – забезпечення місцевих бюджетів надійною дохідною базою. Згідно з Європейською Хартією місцевого самоврядування: «органи місцевого самоврядування мають створені на демократичній основі директивні органи і широку автономію щодо своїх функцій, шляхи і засоби здійснення цих функцій, а також ресурси необхідні для їх виконання» [3, с. 5].

Водночас, досягнути повного збалансування усіх бюджетів на засадах такого розподілу неможливо, хоча зменшити чисельність дотаційних бюджетів та рівень їх дотаційності цілком доступно. Похідна форма бюджетного регулювання носить індивідуальний характер, спрямований на збалансування усіх бюджетів. Проблеми такого збалансування є похідними, адже чим оптимальніше й справедливніше вирішенні завдання на першому етапі, тим менше проблем в подальшому.

За суб'єктами регулювання виділяють внутрішню і зовнішню форми регулювання. Як явний рудимент адміністративно-командної системи можна розглядати домінування в Україні зовнішнього регулювання, за якого практично всі питання збалансування місцевих бюджетів вирішують органи влади й управління вищого рівня.

Безумовно, в умовах диспропорційності розвитку регіонів та населених пунктів, обійтись без зовнішнього регулювання, яке характеризує перерозподіл коштів, неможливо. Але розвиток прав, повноважень і відповідальності органів місцевого самоврядування має відбуватись з розширенням внутрішнього регулювання, за якого функції остаточного збалансування місцевих бюджетів мають покладатись на відповідальність місцевих органів влади й управління.

Виділивши форми бюджетного регулювання, необхідно систематизувати етапи бюджетного регулювання (рис.5)

Бюджетне регулювання не потрібно розглядати як суто механічну роботу. Як зовнішнє, так і внутрішнє бюджетне регулювання може здійснюватись з використанням різних методів. В практиці зовнішнього регулювання до цього часу використовувались два методи – дотування та процентних відрахувань від регулювальних доходів, а в окремих випадках їх комбінування.

Внутрішнє регулювання базується на використанні податкового (запровадження додаткових місцевих податків) і позикового (випуск місцевих позик) методів, а також на діяльності органів місцевого самоврядування, спрямованій на пошук резервів зростання доходів та оптимізацію видатків відповідних бюджетів (рис.6).

Для раціонального збалансування усіх місцевих бюджетів, забезпечення їх фінансової стійкості в процесі виконання необхідно враховувати економіку регіону, області, району, міста та села, а також особливості їх розвитку. Правильно здійснене бюджетне регулювання – це запорука успішного виконання кожного місцевого бюджету протягом року.

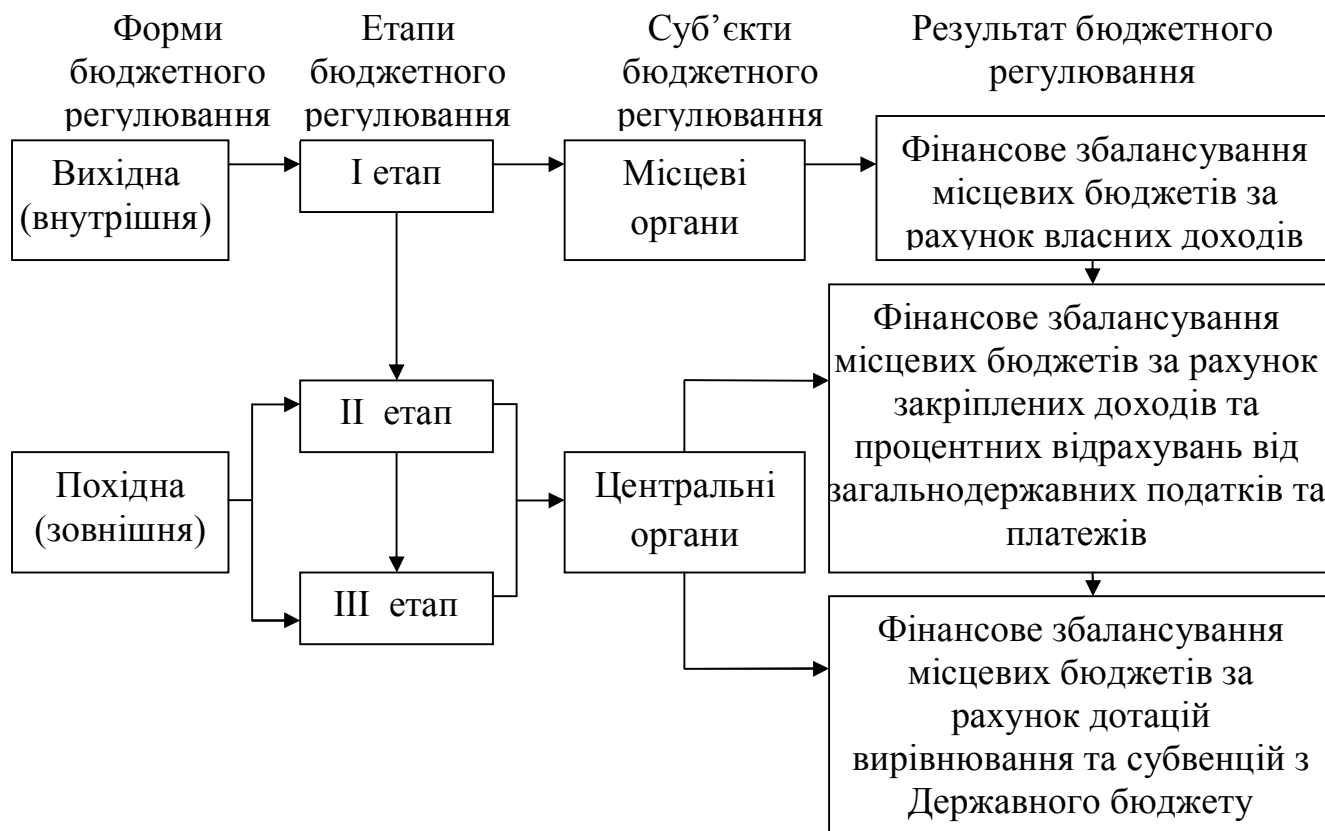


Рис. 5. Етапи бюджетного регулювання

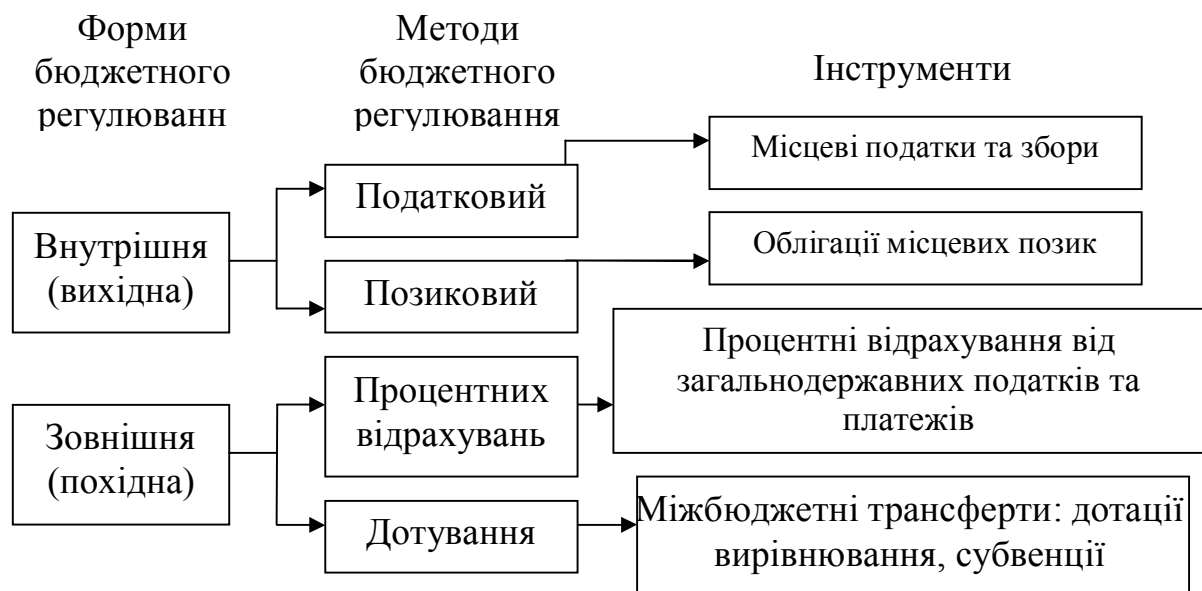


Рис. 6. Методи бюджетного регулювання

Тому в процесі бюджетного регулювання повинні вирішуватись наступні завдання:

- забезпечення збалансування доходів кожного бюджету з його видатками;

- створення максимальної зацікавленості місцевих органів влади в виконанні планів надходжень загальнодержавних податків та платежів;
- забезпечення рівномірності надходжень доходів протягом року паралельно зі стійкістю та самостійністю кожного бюджету;
- закріплення зв'язку органів місцевої влади з підприємствами та галузями господарства.

Сукупність форм та інструментів бюджетного регулювання схематично може бути представлена у наступному вигляді (рис. 7).

Власні доходи місцевих бюджетів – це ті доходи, які повністю надходять до місцевих бюджетів. Роль власних доходів, як інструменту бюджетного регулювання, залишається незначною, а питома вага в структурі загальних доходів місцевих бюджетів – непомітною. Застосування лише обсягу місцевих податків та зборів при формуванні доходів місцевих бюджетів не дозволяє органам місцевого самоврядування покладатись на них через незначну їх частку (в межах 5% до загальних доходів). Тому, ефективне виконання власних повноважень місцевими органами влади вимагає посилення ролі власних доходів шляхом підвищення фіскального значення місцевих податків та зборів.

В теперішній час, в період фінансової кризи, завдяки простоті одержання та використання бюджетні позички є важливим інструментом бюджетного регулювання і з цієї точки зору повинні розглядатись як елемент системи бюджетного регулювання. Стаття 73 Бюджетного кодексу України надає право органам місцевого самоврядування використовувати короткострокові позички (терміном до трьох місяців) з метою покриття тимчасових касових розривів, отримуючи їх у фінансово-кредитних установах в межах поточного бюджетного періоду [1, ст.73].

Відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування, місцеві органи влади повинні мати право доступу на ринки позичкового капіталу для залучення додаткових фінансових ресурсів для соціально-економічного розвитку певної території [3, с.6]. В Україні процес залучення органів місцевого самоврядування до роботи з позиковими коштами знаходиться на початкових етапах свого формування. Недосконалість національного законодавства для місцевих запозичень та відсутність традицій цивілізованого ведення бізнесу основними суб'єктами регіональної економіки, обмежена фінансова незалежність місцевих органів влади та відсутність процедури їх банкрутства, недостатня прозорість ринку та викривлення в системі конкуренції серед учасників ринку поки не дали можливості сформуватися системі відносин позики, адекватній західним стандартам. Розширення доступу органів місцевої влади до фінансових ринків має основні переваги: перш за все, це дозволить отримати більший обсяг ресурсів для фінансування інфраструктури; по-друге, вихід місцевих органів влади на ринок капіталів підвищує їхню ринкову дисципліну, фіскальну прозорість та якість управління; по-третє, фінансування за рахунок облігацій може стати альтернативою банківському фінансуванню, поглиблюючи цим структуру фінансового ринку. Проте, за відсутності ефективної регуляторної бази існують значні ризики, про що свідчать боргові

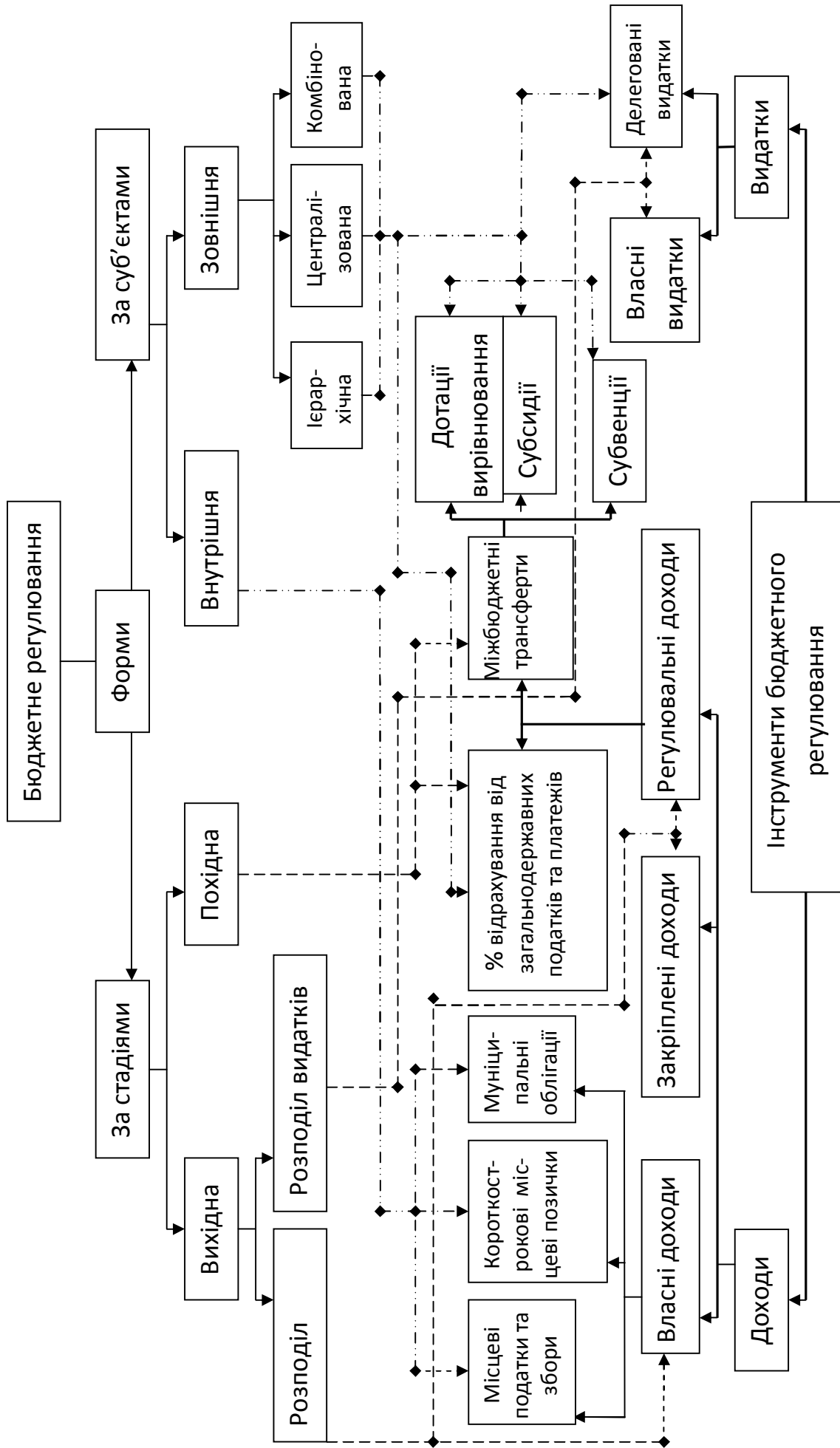


Рис. 7. Форми та інструменти бюджетного регулювання

кризи в Бразилії, Угорщині, Мексиці та Росії. Будучи в ролі позичальника, місцеві органи влади повинні завжди аналізувати, чи не стануть таким чином одержані кошти важким тягарем для майбутніх бюджетів. Сам по собі фіскальний дефіцит не є проблемою, якщо місцеві запозичення використовуються з метою фінансування економічного зростання та капітальних інвестицій. Водночас, розвиток інфраструктури є досить дорогим задоволенням та потребує концентрації значних коштів, причому віддача від таких проектів може бути одержана лише через декілька років. Органи місцевого самоврядування Угорщини, Індії та Росії здійснювали запозичення для фінансування операційних дефіцитів, що спричинило неможливість утримувати боргові зобов'язання. Місцеві запозичення в країнах з розвинутими ринковими економіками – одне з основних джерел фінансування довгострокових інвестиційних проектів на місцевому рівні.

В даний період часу в Україні гостро дискутуються проблеми місцевих запозичень, зокрема, в контексті обговорення законопроекту «Про місцеві запозичення та гарантії», ухвалення якого може стати позитивним кроком. Існуюча практика муніципальних запозичень в Україні показала слабкі місця даної системи, проте за умови належної регуляторної та законодавчої бази, з врахуванням досвіду інших країн, розвиток ринку місцевих запозичень може стати необхідним джерелом фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Під закріпленими доходами розуміють доходи, які повністю, або за визначеною для усіх бюджетів часткою, передаються до місцевих бюджетів. В Україні процес встановлення закріплених доходів має свою законодавчу та практичну еволюцію. В Бюджетному кодексі, в результаті введення поняття «кошик доходів бюджетів місцевого самоврядування», передбачалось законодавче закріплення певного виду податків та зборів на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування та їх врахування при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів. Закріплені доходи становили більшу частку, ніж власні доходи місцевих бюджетів, проте їх питома вага суттєво коливалась в розрізі адміністративно-територіальних утворень.

Невідповідність фінансово-господарських завдань, покладених державою на місцеві органи влади, обсягу тих матеріальних ресурсів, що перебувають в їхньому розпорядженні, спричиняють те, що обсяг власних та закріплених доходів не в змозі покрити обсяг видатків місцевих бюджетів. Для їх збалансування використовуються регульовальні доходи, що включають процентні відрахування від загальнодержавних податків і платежів та міжбюджетні трансферти. Основна мета регульовальних доходів полягає в зменшенні розриву (регулюванні) між дохідною та видатковою частиною бюджетів чи збільшення реальної можливості відповідного рівня влади виконувати власні функції. Це дає змогу вважати регульовальні доходи елементами системи бюджетного регулювання.

Неможливість збалансування місцевих бюджетів за допомогою методів податкових розчеплень обумовлює застосування методу надання фінансової допомоги у вигляді міжбюджетних трансфертів, а саме дотацій вирівнювання. Дотація вирівнювання застосовується в Україні з метою вирівнювання дохідної

спроможності кожного бюджету. Відповідно до ст. 98 та 99 Бюджетного кодексу України, дотація вирівнювання визначається шляхом зіставлення видатків відповідних місцевих бюджетів, визначених за допомогою фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, коригуючих коефіцієнтів та доходів, котрі надходять до місцевих бюджетів.

Основна мета надання дотацій з державного бюджету полягає в підвищенні можливості місцевих бюджетів з низьким рівнем бюджетного забезпечення фінансувати закріплені за ними видатки і тим самим вирівнювати на максимально високому рівні доступ громадян, не залежно від місця їх проживання, до основних бюджетних послуг та соціальних гарантій. Проте, досягнення даної мети призводить до негативних наслідків, частково проявам утриманства та загостренням політичних конфліктів. Тому, розподіл дотацій, поряд з орієнтацією на соціальну, в тому числі територіальну справедливість, повинно, як мінімум, не перешкоджати економічній ефективності, бюджетній відповідальності та політичній консолідації суспільства. Під економічною ефективністю, в даному випадку, необхідно розуміти формування та підтримка довгострокових інституціональних стимулів для регіональних органів влади, підтримка конкурентного середовища тощо. Бюджетна відповідальність полягає в управлінні державними фінансами від імені та в інтересах населення при максимально ефективному використанні податкових та інших ресурсів відповідних територій, прозорості та підзвітності податково-бюджетній політиці. Політична консолідація приводить до досягнення загальносуспільної згоди щодо питань розподілу між рівнями бюджетної системи фінансових ресурсів, створення умов для ефективного використання місцевими органами влади власних повноважень.

Використання методу дотацій необхідно розглядати як додатковий захід по відношенню до основного методу бюджетного регулювання – процентних відрахувань від загальнодержавних податків та платежів. Дотації з вищого органу нижчому необхідно використовувати за умови, якщо при передачі в місцеві бюджети відрахувань від загальнодержавних податків та платежів в розмірі 100% їх надходжень до місцевих бюджетів, не вдається покрити запланованої суми видатків бюджету. Таким чином, дотація вирівнювання – це передача ресурсів із вищого бюджету нижчим в фіксованій сумі та на безповоротній основі для повного покриття видатків. При всій простоті застосування, дотаційний метод має суттєвий недолік: не створює зацікавленості місцевих органів влади в виконанні плану надходжень державних податків та платежів і ставить виконання місцевих бюджетів в залежність від державного бюджету. В перспективі роль дотацій вирівнювання повинна постійно знижуватись. Це можливо як за рахунок більш раціонального розподілу податків між рівнями бюджетної системи на постійній основі, так і шляхом створення сприятливих умов для формування власних ресурсів місцевих бюджетів. Таким чином, зменшиться потреба в одержанні дотацій вирівнювання з центрального бюджету місцевим бюджетам.

В Бюджетному кодексі України лише дотація вирівнювання є обов'язковою з метою вирівнювання фінансових можливостей регіонів.

Субвенції є фактично додатковим інструментом бюджетного регулювання. Їх кількість ніяк не обмежена, а законодавством описуються настільки загальні цілі, що говорити про якусь конкретику не доводиться. З однієї сторони, така ситуація повинна радувати – органи державної влади та органи місцевого самоврядування можуть знайти найбільш оптимальні для їх суспільно-правових утворень методи розподілу міжбюджетних трансфертів, що дозволяє враховувати місцеві особливості. З другої сторони – цілі, що ставляться перед державними та місцевими органами влади більш-менш однакові, тому різновидність методів їх вирішення дає основи стверджувати про відсутність системного підходу та недосконалість інструментарію.

Діючий розподіл дохідних джерел між бюджетами різних рівнів має ряд недоліків. Перш за все, практично не встановлені об'єктивні основи розподілу фінансової бази між різними ланками бюджетної системи. По-друге, слабо виражені об'єктивні основи формування потреб суб'єктів бюджетного регулювання в фінансових ресурсах, не вирішені питання мінімальної достатності власних фінансових джерел. По-третє, не забезпечується територіальна єдність бюджетної та податкової політики, в тому числі і в відношенні прав органів місцевого самоврядування по збереженню в якості власних дохідних джерел бази оподаткування тих юридичних та фізичних осіб, котрі знаходяться на їх території, а значить місцеві бюджети втрачають значну частину свого податкового потенціалу. Розподіл дохідної бази бюджетів різних рівнів повинен виходити із необхідності формування раціональної територіальної структури податкової системи, тобто оптимізації загального переліку податків та зборів, налагодження механізмів діючих податків для підвищення ефективності і гнучкості дії податкової системи в цілому з точки зору її макро- та мікроекономічного впливу.

Основна мета бюджетного регулювання полягає в забезпеченні такого розподілу дохідних джерел між рівнями бюджетної системи, який міг би гарантувати фінансування видатків, законодавчо встановлених для кожного рівня, що призвело б до зниження необхідності додаткового перерозподілу фінансових ресурсів.

В рамках теорії фіскального федералізму постає питання: які функції держави економічно ефективніше виконувати централізовано, а які – децентралізовано. Децентралізована система бюджетного регулювання базується на розмежуванні повноважень при вирішенні державних завдань, що дозволяє гнучко пристосувати надання державних благ та послуг до потреб територіальних громад. Розподіл повноважень є необхідним з метою законодавчого закріплення за місцевими бюджетами видаткових зобов'язань та певних доходів. передача певних функцій місцевим органам влади [4, с. 360].

Критерії розподілу видаткових повноважень, запропоновані деякими авторами [2, с.206], що покладені в основу Бюджетного кодексу, не дають науково обґрунтованої відповіді на питання, чому саме послуги першого рівня необхідно фінансувати з районних чи міських бюджетів, а другого – з обласних. Тому процес удосконалення бюджетного регулювання в Україні потребує розв'язання стратегічних завдань децентралізації системи державного

управління – чіткого розподілу повноважень між органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Питання форм, методів та інструментів бюджетного регулювання, дозволяє зробити висновок про те, що в загальному система бюджетного регулювання, постійно удосконалюється та являє собою одну з важливих проблем фінансового планування. Подальше удосконалення форм та методів регулювання місцевих бюджетів повинно проводитись в напрямках: подальшої розробки заходів щодо розширення дохідної бази місцевих бюджетів, особливо на найнижчих ланках бюджетної системи; встановлення відрахувань від обсягу загальнодержавних податків та платежів; подальше удосконалення діючого порядку розподілу доходів і видатків між окремими видами бюджетів.

Література

1. Бюджетний кодекс України // <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1305178244224687>
2. Бобро А. Ю. Бюджетний процес в Україні в 1998–2000 роках : спроба реформ / А. Ю. Бобро, Є. Д. Жовтяк. – К. : Просвіта, 2001. – 319 с.
3. Європейська хартія місцевого самоврядування / пер. з англ. Є. М. Вишневецького // Комп'ютерна правова система «Зібрання законодавства України». – К. : Укр. інформ.-прав. центр, 2004. – 9 с.
4. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин : монографія / І. О. Луніна. – К. : Інститут економічного прогнозування. – 2006. – 432 с.
5. Чугунов І.Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов. – К. : НІОС, 2003. – 488 с.

5.7. ФОРМУВАННЯ СТАНУ НЕЛЕГІТИМНОСТІ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАСНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Власність є основою взаємовідносин суб'єктів господарювання, і як сукупність економічних, юридичних, політичних, соціальних та інших відносин відіграє визначальну роль в соціально-економічній системі. В більшості розвинутих країн саме державний сектор є основою стабільності, соціальної, інвестиційної та інноваційної спрямованості національного економічного розвитку. Господарсько-юридична визначеність при формуванні інституціонального середовища потребує активного втручання держави як головного суб'єкта інституціональних змін. Легітимна взаємодія базисних інститутів суспільства зумовлює пріоритетність функціонування інституціональних засад відносин власності і сприяє інтеграції економічної системи до цілісності. Інститут держави не лише діє за встановленими «правилами гри», але й безпосередньо їх визначає і створює. Легітимність є довірою, суспільним прийняттям діяльності інститутів як справедливих і виправданих з морально-етичної точки зору чинників розвитку суспільства.

Стан нелегітимності інституту державної власності у взаємодії з базисними інститутами (держави, влади, права, бізнесу, довіри і конкуренції) сприяє формуванню нелегітимності інститутів влади та приватної власності,

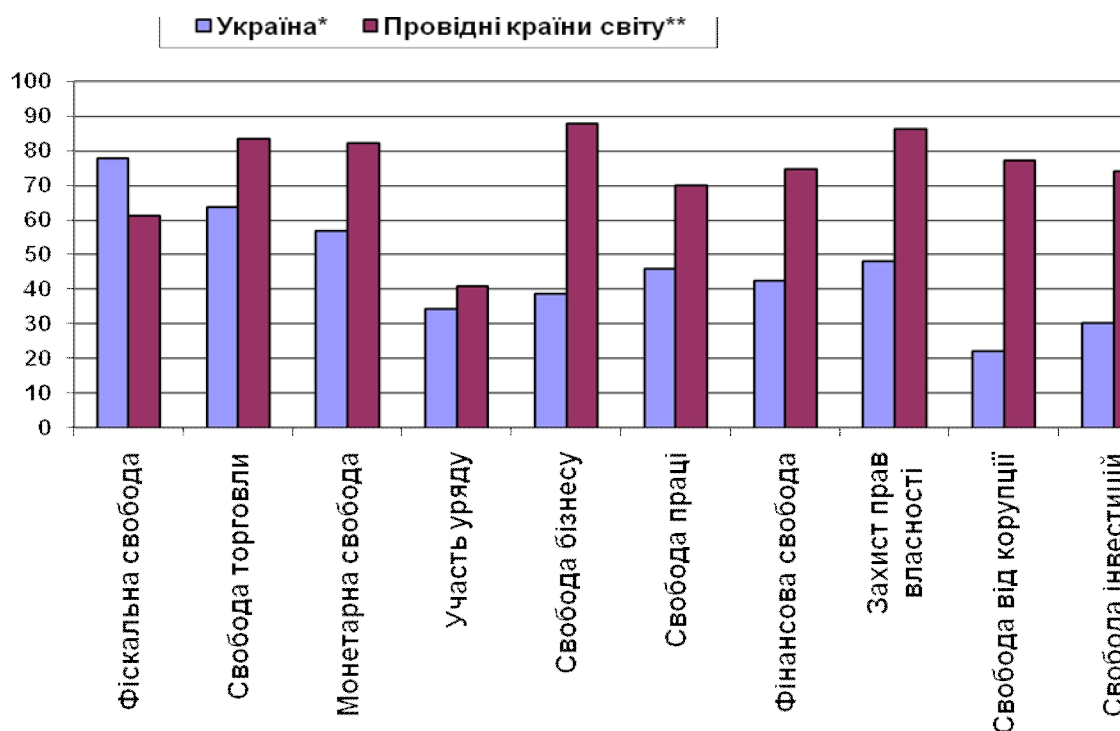
невизначеності інституціонального середовища, низькому рівню економічної свободи в Україні.

Як справедливо вважає Д. Норт, завжди співіснують ефективні та неефективні інститути. Одні стимулюють інвестиції та інновації, інші – пільги та привілеї, одні сприяють конкуренції, інші – монополізації, одні розширюють поле взаємовигідного обміну, інші – звужують його [1]. Врахування різноспрямованості інститутів, аналіз реального стану і прагнення до узгодженості їх дій задля розвитку є необхідною умовою забезпечення ефективного управління економікою з боку держави. Взаємодія базисних інститутів регулює доступ до законного використання рідкісних і коштовних ресурсів, визначає принципи цього доступу, а також те, яким чином повинні бути реалізовані ті чи інші інтереси (при цьому сама рідкість ресурсів обумовлює труднощі доступу до них). Власність (особливо державна) є «скарбницею», навколо якої відбуваються активні дії суб'єктів, є основою для суперництва і навіть конфліктів у боротьбі за володіння нею, що провокує поширення корупційних процесів при взаємодії інститутів держави, права, влади і бізнесу. Так як вона є основою взаємовідносин, то стан легітимності державної власності являється якісною характеристикою всієї сукупності соціально-економічних відносин.

Визначимо легітимність інституту державної власності, як суспільне визнання правомірності взаємодії інститутів влади, держави, права та бізнесу, тобто дій, що відповідають правилам «чесної гри», поняттям справедливості та спрямовані на покращення добробуту населення. Основними критеріями легітимності визначаємо наступні показники ступеня економічної свободи: захист прав власності, участь уряду, захист від корупції, ступінь привабливості країни для бізнесу та інвестицій. Другорядними - ступінь фіскальної, монетарної, фінансової свободи, а також свободи торгівлі та праці в країні.

Американський дослідний центр «The Heritage Foundation» щорічно формує рейтинг країн за «Індексом економічної свободи», до уваги приймається відсутність урядового втручання та перешкоджання виробництву, розподілу і споживанню товарів та послуг, за винятком необхідного населенню захисту і підтримки свободи як такої. Україна серйозно програє за рівнем економічної свободи розвинутим державам світу. За п'ять років її рейтинг знизився з 125 місця (січень 2007 р.) до 163 місця (січень 2012 р.) серед 183 країн світу [2]. В середньому за останні три роки простежується покращення стану національної економіки лише за одним показником – рівнем фіскальної свободи, за всіма іншими – погіршення відбувається в більшій чи меншій мірі (рис. 1). За основними критеріями легітимності зниження рівня суттєве: захист прав власності – на 38 п.п., свободи від корупції – на 55 п.п., свободи бізнесу – на 49 п.п., свободи інвестицій - на 44 п.п., участь уряду погіршилась лише на 7 п.п.

Низький рівень економічної свободи в Україні викликали: відсутність наступності в реалізації державної політики, переважно адміністративно-бюрократичні підходи та «пожежні» методи дій влади у вирішенні нагальних



Примітка: * - середній рівень показників України за останні три роки
 ** - середній рівень показників провідних країн світу (Швейцарія, Франція, США, Великобританія та Германия) за 2009-2011 рр.

Рис. 1. Структура показників економічної свободи України та провідних країн світу

проблем, несистемне регулювання соціально-економічних процесів, відсутність ідеологічної концепції єдності в суспільстві та цілеспрямованої державної політики в напрямі підтримки вітчизняного виробництва і забезпечення соціальної відповідальності.

Трансформація державної власності в умовах безсистемного державного регулювання інституціональної взаємодії держави, власності, влади, права і бізнесу сприяла неефективному приватизаційному процесу. Проблеми темпів, обсягів і кількісних показників приватизації вирішувалися без забезпечення умов довгострокового розвитку приватизованих підприємств і соціальної відповідальності, без дотримання чесних «правил гри» та лобювання інтересів населення. Процеси відбувалися на основі непрозорих схем отримання об'єктів державної власності, деперсоніфікації власників, правової неузгодженості, фактично в інтересах самозбагачення невеликої групи можновладних осіб.

Ваучерна приватизація носила формальний характер і, як свідчить практика наступних років, реально ефективно-прибутковою була лише для еліти, яка її запроваджувала, що безумовно викликало у населення великий підйом недовіри до влади і нових приватних власників. Юридична зміна власника змінила кількісне приватно-державне співвідношення, але не відбулося якісних змін, тобто реального сталого зростання рівня життя населення, забезпечення державою суспільної справедливості та соціальної відповідальності нових власників, розвитку виробництва та інше. Сучасна

реальність свідчить про поширення рейдерства, недружніх економічних захватів об'єктів власності, які балансують на межі з кримінальними, скупку державної власності через офшорні компанії. Приватизаційний процес знаходиться в «колії», з якої важко повернути, а саме колії перерозподілу ресурсів і благ серед обмеженого кола осіб. Для розвитку потрібна колія інвестиційно-інноваційного розвитку виробництва в умовах легітимного інституціонального стану.

За оцінками експертної групи ЄБРР, однією з основних проблем низької ефективності приватизації в Україні є відсутність запроваджених у практику програм щодо перед-приватизаційної допомоги підприємствам, критеріїв оцінки ринкової вартості об'єктів приватизації, рейтингових шкал та системи аналізу найбільш вдалих груп інвесторів на визначені об'єкти. Актуальними залишаються проблеми «ефективного власника», власності трудових колективів, конфлікти у сфері корпоративних відносин та ін. [3]. Також неодмінною умовою ефективного використання ресурсів є точна специфікація прав власності. В разі її відсутності поведінка суб'єктів господарювання змінюється переважно на деструктивну (виникає можливість власного самозбагачення за державний рахунок без адміністративної і кримінальної відповідальності), що негативно впливає на стан і перспективи розвитку національної економіки.

Спусковим механізмом для формування такого причинно-наслідкового зв'язку в багатьох випадках стає саме відсутність легітимності: нелегітимність → неповнота і нестабільність прав власності → неефективне використання ресурсів. Нелегітимним є стан, коли формальне визнання прав власності не супроводжується їх неформальним визнанням [4]. В Україні такий стан суттєво дестабілізує національну економіку зсередини. Права власності, які визнані лише формально, втрачають означеність, а в перспективі відсутність легітимності робить їх мінливими і ненадійними, фактично нівелюючи реальну реалізацію. Враховуючи реалії сьогодення, призупинення приватизації (приватизації «по-українські», яка за своєю суттю з самого початку має «тіньовий відтінок») є необхідною умовою запобігання нелегітимного стану інститутів влади і власності, а також розростання тіньової економіки, що має загрозливі для розвитку національної економіки обсяги.

Кожна форма власності має трансакційні витрати, які досить суб'єктивні, тобто не можна їх всі оцінити в грошовій формі, наприклад, отримання, суб'єктами травматизму та психологічного стресу, що виникає внаслідок рейдерського (силового) захвату об'єкта іншими. Трансакційні витрати взаємодії між інститутом власності та іншими інститутами, вказують на існування неоднозначності, оскільки інтереси одних суб'єктів господарювання можуть полягати у підвищенні рівня невизначеності для інших, або в одержанні переваги в силі за рахунок інших (опортуністична поведінка), що дозволяє їм отримувати прибуток без збільшення розмірів випуску продукції, зміни якісних складових товару (послуг), застосування інновацій тощо.

За думкою Д. Норта, на рівень трансакційних витрат впливають два основних чинника [1]:

- інститут держави. Ринковий обмін не можливий без участі держави, яка специфікує і визначає права власності. Однак держава за допомогою сили може перевизначати і перерозподіляти права власності, а також сприяти економічному зростанню, виробляючи в обмін на податки важливе суспільне благо – правопорядок. Разом з тим вона може вести себе як «хижак», прагнучи максимізувати монопольну ренту, а саме - різницю між доходами та видатками бюджету (держава зацікавлена підтримувати неефективні інститути, якщо вони збільшують для неї монопольну ренту);

- обрана траєкторія розвитку суспільства. Створення нових інститутів потребує значних початкових інвестицій. Однак, якщо новий інститут вже встановлено, то його можна поширити з мінімальними витратами на інші сфери людської діяльності. Між тим, важливо зіставляти нові і старі інститути з позиції витрат. Доволі часто чинник витрат гальмує формування нових інститутів, на освоєння яких треба витратити значні ресурси і час. Внаслідок цього інституціональні зміни зустрічають сильний опір навіть тоді, коли вони підвищують добробут і рівень життя населення. Зазначені чинники стабілізують сформовану інституціональну систему незалежно від її ефективності. В результаті інститути нібито заганняють суспільство в певну «колію», з якої потім важко повернути. Виходячи з цього, рівень трансакційних витрат регулюють суб'єкти інститутів держави та державної власності, тобто представники органів влади, які фактично визначають взаємодію базисних інститутів суспільства. Досягнення певного рівня якості цієї взаємодії проявляється в помірних значеннях трансакційних витрат.

Їх помірність для бізнесу в поєднанні зі сприятливим діловим кліматом і низьким рівнем корупції створюють необхідні передумови для притоку приватного капіталу в промисловість та інноваційні види виробничої діяльності. Високі трансакційні витрати знижують рівень інвестицій, витискують їх з легального сектору в тіньовий, із сфери виробництва в сферу торгівлі та обігу. На їх зростання найбільш впливають складність з отриманням ліцензії на випуск продукції, забезпечення гарантій прав і захисту інвесторів та ін. [5].

Виходячи з сутності обраної траєкторії розвитку за Д. Норттом, вважаємо, що політичний важіль (ще з часів колишньої адміністративно-командної системи господарювання) має визначальне значення при взаємодії інститутів, і є інструментом, яким користуються можновладці для досягнення власних політичних, фінансових та інших преференцій (часто нехтуючи суспільним розвитком), що зумовлює значний розрив між владою і населенням. Повернення з цієї «колії» можливо завдяки наявності соціальної відповідальності за прийняті рішення, суспільного контролю, а також діючим громадським інструментом впливу на інститут влади, які разом формують ефективні інституціональні межі для дій суб'єктів.

Наявність стимулів для інвестування у сферу виробництва, оновлення технологій і техніки на базі досягнень науково-технічного прогресу забезпечує ефективний розвиток інститутів бізнесу і конкуренції. Формування конкурентного середовища відбувається завдяки добре відпрацьованому

механізму антимонопольної політики, який, з одного боку, попереджає деструктивну поведінку монопольних структур, а з іншого – сприяє розвитку підприємницьких структур, що будують свою діяльність на інноваційній основі, стабілізації та зниженні цін, підвищенні якості товарів і послуг, що користуються попитом у населення за соціально прийнятними цінами. Державне регулювання доступу іноземних суб'єктів господарювання на ринок сприятиме розвитку вітчизняного виробництва.

У рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності в 2010-2011 рр. Україна посіла 89 місце з 139 країн світу. Конкурентними перевагами для національної економіки є лише високоосвічене населення, гнучкий та ефективний ринок праці, перспективний за обсягами внутрішній ринок. Набагато кращі конкурентні переваги спостерігаються у провідних країн світу, а також у Таїланді (38 місце), Кіпрі (40), Російській Федерації (63), Уругваї (64), Колумбії (68), Перу (73), Філіппінах (85) та ін. У 2011 р. показники України, що складають компоненти Індексу глобальної конкурентоспроможності, значно погіршилися (табл. 1).

Таблиця 1

**Інституціональний стан України у відповідності до
Індексу глобальної конкурентоспроможності**

Група	Складові індексу глобальної конкурентоспроможності	Рейтинг України 2009-2010 (з 133 країн світу)	Рейтинг України 2010-2011 (з 139 країн світу)	Зміна позиції у порівнянні з минулим роком
1 група	Інститути	120	134 ↓	-14
2 група	Інфраструктура	78	68	+10
3 група	Макроекономічна стабільність	106	132 ↓	-26
4 група	Охорона здоров'я та початкова освіта	68	66	+2
5 група	Вища та професійна освіта	46	46	0
6 група	Ефективність товарних ринків	109	129 ↓	-20
7 група	Ефективність ринку праці	49	54 ↓	-5
8 група	Розвиненість фінансового ринку	106	119 ↓	-13
9 група	Технологічна готовність	80	83 ↓	-3
10 група	Обсяг ринку	29	38 ↓	-9
11 група	Конкурентоспроможність бізнесу	91	100 ↓	-9
12 група	Інноваційність	62	63 ↓	-1

Джерело: [6].

Експертами Всесвітнього економічного форуму ситуація з інституціональним розвитком України визнана дуже проблемною, що пов'язано з надзвичайно низькими оцінками у сфері захисту прав власності, ефективності

законодавчих органів в регуляторній сфері, незалежності судової влади, тягара державного регулювання, довіри до правоохоронних органів, організованої злочинності та прозорості державної політики [6].

Значно сприяє низькому рівню конкурентоспроможності української економіки корупція. Її визначають як угоду між організаціями і фізичними особами, яка зменшує трансакційні витрати замовника, порушуючи формальні та неформальні обмеження та збагачуючи виконавця. Корупція зменшує трансакційні витрати, які фактично передбачаються наявними інституціональними межами для суб'єктів господарювання [7]. Це може відбуватися безпосередньо у формі підкупу, коли хабар чиновнику прискорює для суб'єкта процес оформлення документів або гарантує отримання бажаного об'єкта у свою власність. Однак корупція лише знижує трансакційні витрати порівняно з тими, які фактично передбачено чинними межами, але вона не зводить їх до абсолютного мінімуму. При наявності інших інституціональних обмежень – трансакційні витрати можуть бути значно нижчими навіть без корупції.

Таким чином, однією із причин появи корупції є неефективність інституціональних обмежень суспільства. Мається на увазі неефективність як формальних так і неформальних норм, механізми забезпечення їх дотримання, а також «загальна неефективність усієї інституціональної матриці – її невідповідність культурі та ідеології суспільства». Низький рівень конкуренції стимулює корупцію, незалежно від інших факторів. В довгостроковому періоді вона уповільнює розвиток економіки, а саме [7, с.72]:

- консервує неефективні інституціональні обмеження (замість реформування і підвищення ефективності інститутів поширення корупції дозволяє зберегти старі, неефективні інституціональні межі, суспільство опиняється у «зачарованому колі»);

- спотворює ідеологію (неефективність інституціональних обмежень псує суспільну ідеологію, вносить до неї недовіру до наявних інститутів, що сприяє поширення стану нелегітимності).

Взаємодія базисних інститутів здатна суттєво змінюватись залежно від кон'юнктури ринку, рівня розвитку економіки і суспільства, рівня довіри суб'єктів господарювання і населення до владних структур. Високий рівень довіри населення до інститутів забезпечує соціальну відповідальність і збалансованість інтересів у суспільстві, сприяє зменшенню вартості трансакційних витрат. Чим менше витрат на обмін інформацією, на реалізацію контрактів, щільний контроль за дотриманням – тим менше вартість трансакцій і вище дієвість, ефективність інститутів, а також захищеність прав власності.

В умовах незахищеності прав власності частина ресурсів витрачається на перерозподіл і присвоєння, яке приймає форму боротьби за ренту (взятки, лобіювання тарифів і субсидій та ін.). В результаті відбувається перерозподіл ресурсів на користь обмеженого кола осіб з певними особистими інтересами без збільшення виробництва матеріальних благ. Таким чином, отримується вигода за рахунок інших, що примушує останніх також використовувати частину ресурсів неефективно, створюючи «індивідуальні засоби захисту» від

невизначеності інституціонального середовища [8]. В результаті приплив іноземних інвестицій відбувається в значній мірі з офшорних зон (вітчизняний капітал проходить через мінімальні податки компаній, створених в офшорних зонах, і повертається в Україну вже як «іноземний»).

Довіра, як зазначає Ф. Фукуяма, це своєрідне «змащення» суспільного механізму. Формальні складові інститутів – закон, договір, економічна доцільність є необхідним, але не достатнім базисом стабільності і добробуту в соціально-економічному середовищі – вони повинні опиратися на взаємодію, моральні зобов'язання, відповідальність перед суспільством і довіру, що, в свою чергу, живуть традицією. В сучасному суспільстві всі ці чинники не стають анахронізмами, навпаки, вони суть і залог його успішного розвитку. Крім того, суспільство має культурну природу і спирається в своїй діяльності не лише на фіксовані регламентації, а й на групу етичних навиків і взаємних моральних зобов'язань, що засвоєні його членами [9]. Необхідність наявності високого рівня довіри очевидна. В Україні відсутність її як норми взаємовідносин суб'єктів є однією з причин поширення нелегітимного стану інститутів держави, влади і державної власності.

За думкою вітчизняного вченого В.Гейця, інститут довіри має широкий спектр складових, серед яких вагоме значення має довіра до «інститутів держави від законодавчої і виконавчої до місцевих і судової влад. Результати опитування свідчать, що цей інститут працював абсолютно негативно, особливо останні 10 років, що, зрозуміло аж ніяк не сприяло стабілізації соціально-економічного розвитку країни» [10, с.91]. Одні виступають за економічний розвиток, а інші намагаються підігнати хід подій під свої власні потреби, нехай навіть на шкоду цьому самому розвитку, а фактично – на шкоду добробуту суспільства. Популізм опирається в основному на розподіл прибутку і споживання, не приділяючи при цьому належної уваги зростанню виробництва і розвитку інновацій. Можна визнати, що у взаємодії інститутів узгодження мотивів є визначальним щодо результативності ухвалення і реалізації рішень суб'єктами (які фактично формують «правила гри»). Багаторічна недовіра до інститутів держави, влади і, відповідно, державної власності свідчить про недотримання суб'єктами (представниками органів влади) правил «чесної гри» та нехтування поняттям справедливості, що, в свою чергу, поширює нелегітимність процесів і сприяє тінізації економіки.

Правомірною є точка зору стосовно того, що використання правових важелів регулювання взаємодії базисних інститутів повинно володіти високим ступенем довіри як додаткової умови налагодження господарських взаємовідносин, що підвищує ефективність національної економіки шляхом скорочення трансакційних витрат. Чим вище ступінь довіри в інституціональному середовищі, тим цілісніше система і привабливіше для притоку інвестицій, розрахованих на тривалу перспективу; впевненість суб'єктів господарювання у реалізації довгострокових намірів і можливість спрямування капіталу у інноваційний розвиток; вище ступінь захищеності прав власності.

Вважаємо, що на основі взаємодії інститутів держави, власності, влади, права, бізнесу, довіри та конкуренції, а також впливу на них інститутів бюрократії та корупції простежується інституціональна руйнація відносин державної власності, яка є складовою фундаменту національної економіки (рис. 1.2).

Таким чином, фактори, що формують інституціональний стан нелегітимної державної власності розповсюджуються на формування відповідного стану інститутів влади і приватної власності. «Тіньовий відтінок» приватизації, незахищеність (розмитість) прав власності, участь представників органів державної влади (в умовах злиття влади і бізнесу) в непрозорих схемах з метою приватизації потрібних об'єктів державної власності, лобіювання вигідних нормативних актів та інші чинники забезпечили нелегітимний стан інституту приватної власності в Україні. Крім того, представники органів державної влади є суб'єктами інститутів держави, влади і державної власності, відповідно нелегітимний стан одного з інститутів тісно взаємопов'язаний з іншими. Необхідно завдяки застосуванню системного підходу скорегувати заходи державного впливу на об'єкти і процеси з метою узгодження і спрямування діяльності суб'єктів на запобігання руйнації системи зсередини.

Можна зробити висновок, що легітимна взаємодія базисних інститутів обумовлює цілісність соціально-економічної системи, тому як наслідок, трансформаційні процеси, зміна соціально-економічних тенденцій і суспільні цінності характеризують стан, реальну дієвість і, відповідно, ефективність інститутів, підпорядковуючи їх не лише позитивні, а й негативні якості справі сталого розвитку. Якісна зміна державної власності, спрямована на розвиток, має відбуватися з врахуванням реального стану суспільства, базуючись на національних пріоритетах і особливостях, що мають історичні та ментально-психологічні джерела, і є фундаментом для вибудовування інституту власності. Використання їх надасть можливість інституту держави успішно здійснювати регулювання соціально-економічними процесами, захищати національні інтереси, прискорити гармонізацію суспільства на шляху розвитку.

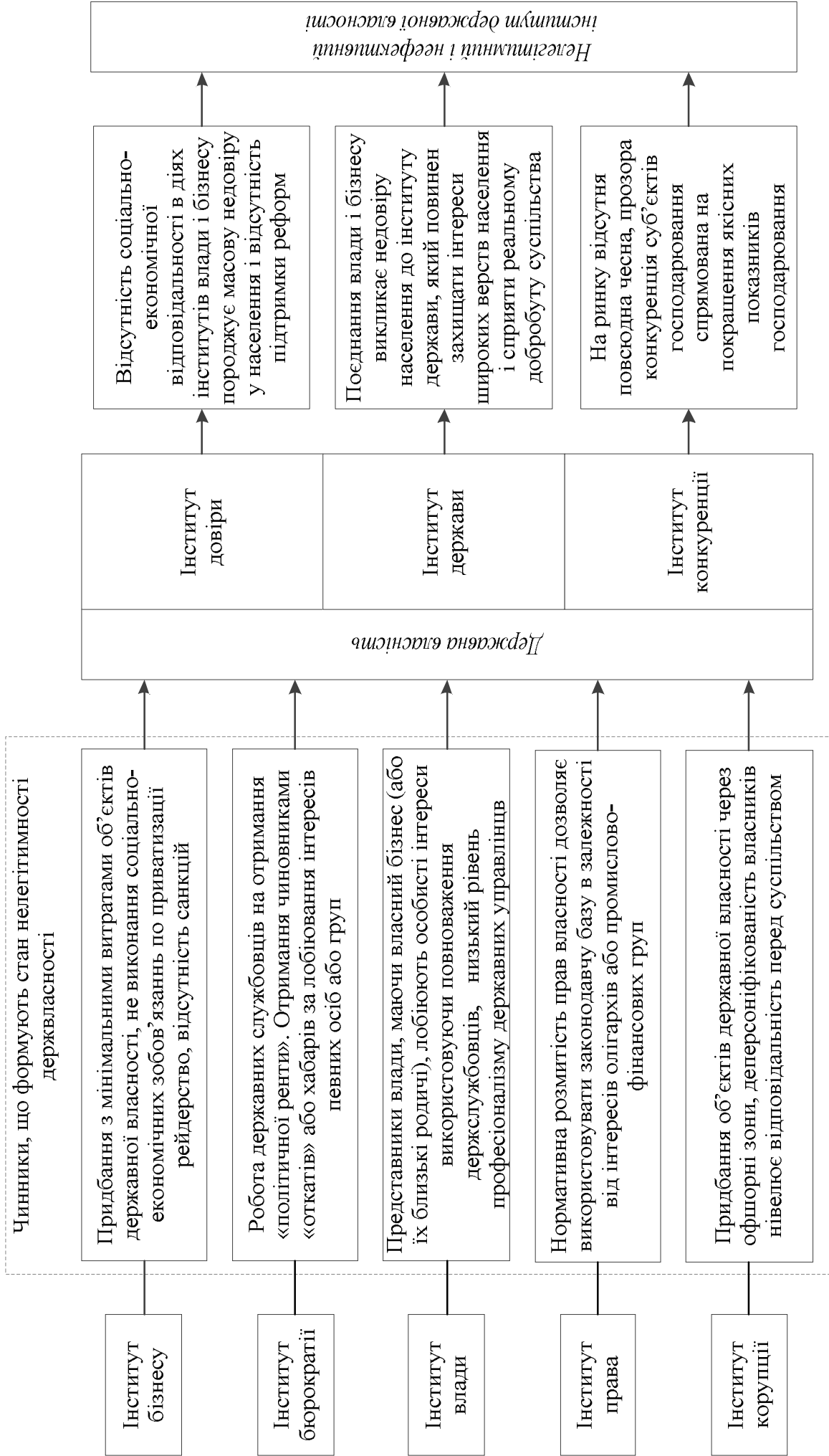


Рис. 1.2. Формування інституціонального стану нелегітимної і неефективної державної власності
Джерело: розроблено автором

Література

1. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Даглас Норт ; [пер. з англ. І. Дзюб]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. The Heritage Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2012/01/13/3839> . – Назва з екрана.
3. Національна економіка / [Тульчинська С. О., Шашина М. В., Підлісна О.А. та ін.]; за ред. П. В. Круша. - [2-е вид.]. – К. : Каравела, 2008. – 428 с.
4. Капелюшников Р. И. Собственность без легитимности? / Р. И. Капелюшников // [Електронний ресурс]. – режим доступу: http://www.hse.ru/data/2010/05/04/1216406904/WP3_2008_03_f.pdf – Назва з екрана.
5. Чепель С. Как повысить эффективность экономической политики: эмпирический анализ роли государственных институтов / С. Чепель // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 62 – 74.
6. Аналітична записка «Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_new. – Назва з екрана.
7. Верстюк С. Корупція: визначення, причини появи, вплив на економіку / С. Верстюк // Економіка України. – 2001. – № 3 (472). – С. 66 – 74.
8. Бакланова Е. К. Незащищенность прав собственности : последствия для «догоняющего» роста / Е. К. Бакланова // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму . – 2010. – № 1 (3), Т. 2. – С. 17 – 22.
9. Фукуяма Ф. Доверие / Френсис Фукуяма ; [пер. с англ. Д. Павлова, А. Кирющенко]. – М. : Издательство АСТ, 2006. – 730 с.
10. Інституційні трансформації та соціально-економічний розвиток Ч.1 : матеріали міжнар. наук. конф., 21-22 травня 2008 р. / Нац. акад. наук України, міжнар. асоціація інституціон. досліджень. –К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2008. – 293 с.

5.8. СИСТЕМНО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРІВ

Банківська система є невід’ємною складовою ринкової економіки. Вона виконує важливу економічну функцію акумуляції та розміщення тимчасово вільних коштів підприємств та населення. Ефективне функціонування банківської системи, яка користується довірою вкладників та активно кредитує підприємства різних форм власності та галузей економіки, сприяє економічному зростанню в країні.

В існуючих працях українських та зарубіжних вчених [1-5] не знайшлося достатньо повного висвітлення явища та проблеми, пов’язаних зі специфікою державного управління банківською діяльністю, яка визначається особливостями посткризового періоду становлення сучасної ринкової економіки.

Основна увага дослідників сконцентрована на вивченні ефективності використання НБУ економічних нормативів діяльності банківських установ з метою зниження ризиків в банківському секторі. Цей метод було привнесено в

теорію та практику регулювання банківської діяльності в Україні із досвіду регулювання розвинутих країн.

У зв'язку з цим не приділено достатньо уваги розробці інструментів державного управління, дія яких спрямована на активізацію фінансово-кредитних відносин між банками та реальним сектором економіки.

У ринкових умовах господарювання загальноекономічна роль банків як основних суб'єктів кредитних відносин суспільства визначається їхніми можливостями залучати тимчасово вільні грошові кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектора економіки з метою забезпечення безперервності індивідуальних кругооборотів капіталів підприємств.

Саме від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами значною мірою залежать перспективи подолання спаду вітчизняної економіки, який відбувся у процесі ринкової трансформації, та її подальшого зростання.

Роль банків на грошовому ринку можна розглядати з таких позицій:

- займають більшу частину грошового ринку щодо перерозподілу позичкових капіталів;
- за своїм функціональним призначенням банки беруть участь у формуванні пропозиції грошей і мають можливість безпосередньо впливати на ринкову кон'юнктуру та економічне зростання;
- надають економічним суб'єктам широкий асортимент послуг, що підвищує їх вплив на економічні процеси у суспільстві.

Від здатності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними грошовими ресурсами значною мірою залежать перспективи вітчизняної економіки. Йдеться передусім про акумуляцію тимчасово вільних грошових ресурсів шляхом залучення у вклади і перетворення на позичковий капітал через видачу кредитів.

Банківські кредити, що використовуються на розширення виробництва і розвиток споживчого ринку, у свою чергу, впливають таким чином не лише на поточну виробничу, а й на структурну та інвестиційну політику підприємств, визначаючи можливості економічного зростання

З позицій моделювання процесів банківської діяльності інтерес представляє теорія системної динаміки Форестера [6]. Системна динаміка – парадигма моделювання, де для досліджуваної системи будуються графічні діаграми причинних зв'язків і глобальних впливів одних параметрів на інші в часі, а потім створена на основі цих діаграм модель імітується на комп'ютері.

По суті, такий вид моделювання більше всіх інших парадигм допомагає зрозуміти суть виявлення, що відбувається, причинно-наслідкових зв'язків між об'єктами і явищами

Основною перевагою даної теорії є те, що вона дозволяє в процесі побудови моделі одержати основні структурні співвідношення між фінансовими показниками, які дають можливість із легкістю адаптувати модель до умов функціонування.

На рис.2 представлена концептуальна модель функціонування банківської системи. Побудова моделі вимагала введення певних припущень:

- не враховуються доходи від валютнообмінних операцій;
- не враховується вплив нематеріальних складових моделі;
- розглядається одержання прибутку тільки від реалізації основних банківських продуктів, тобто не враховується прибуток (збиток) від інших видів діяльності (від надзвичайних подій та інше).

Модель реалізовано в середовищі PowerSim і розбито на декілька блоків (рис.3 – 7). Головний блок - фінансовий (рис 3).

Рівняння блоку:

накопичений прибуток банку:

$$Pribil = Dohodi_banka * dt - Rashodi_banka * dt \quad (1)$$

де $Dohodi_banka$ – доходи банку за місяць, тис. грн.;

$Rashodi_banka$ – видатки банку за місяць, тис. грн.

–доходи банку за місяць:

$$Dohodi_banka = Krediti + Novij_depozit + Zakritij_dogovor + Cennie_bumagi + Obslugivanie \quad (2)$$

де $Krediti$ – сума кредитних договорів на місяць, тис. грн.;

$Novij_depozit$ – кількість нових депозитів на місяць, тис. шт.;

$Zakritij_dogovor$ – кількість погашених кредитів на місяць, тис. шт.;

$Cennie_bumagi$ – дохід від цінних паперів на місяць, тис. грн.;

$Obslugivanie$ – дохід від обслуговування клієнтів за місяць, тис. грн.

видатки банку за місяць:

$$Rashodi_banka = Depoziti + Marketing + Wtrafnie_sankcii + Novij_dogovor + Zakritij_depozit \quad (3)$$

де $Depoziti$ – сума депозитів на місяць, тис. грн.;

$Marketing$ – щомісячні видатки на маркетинг, тис. грн.;

$Wtrafnie_sankcii$ – щомісячні штрафні санкції, тис. грн.;

$Novij_dogovor$ – кількість нових кредитних договорів на місяць, тис. шт.;

$Zakritij_depozit$ – кількість виплачених депозитів на місяць, тис. шт.

дохід від обслуговування клієнтів за місяць:

$$Obslugivanie = \frac{8,25497 * t^5 + 78,7561 * t^4 - 11528,4 * t^2 + 236406}{t^4 - 79,9346 * t^2 + 1512,26} \quad (4)$$

де t – час, місяць

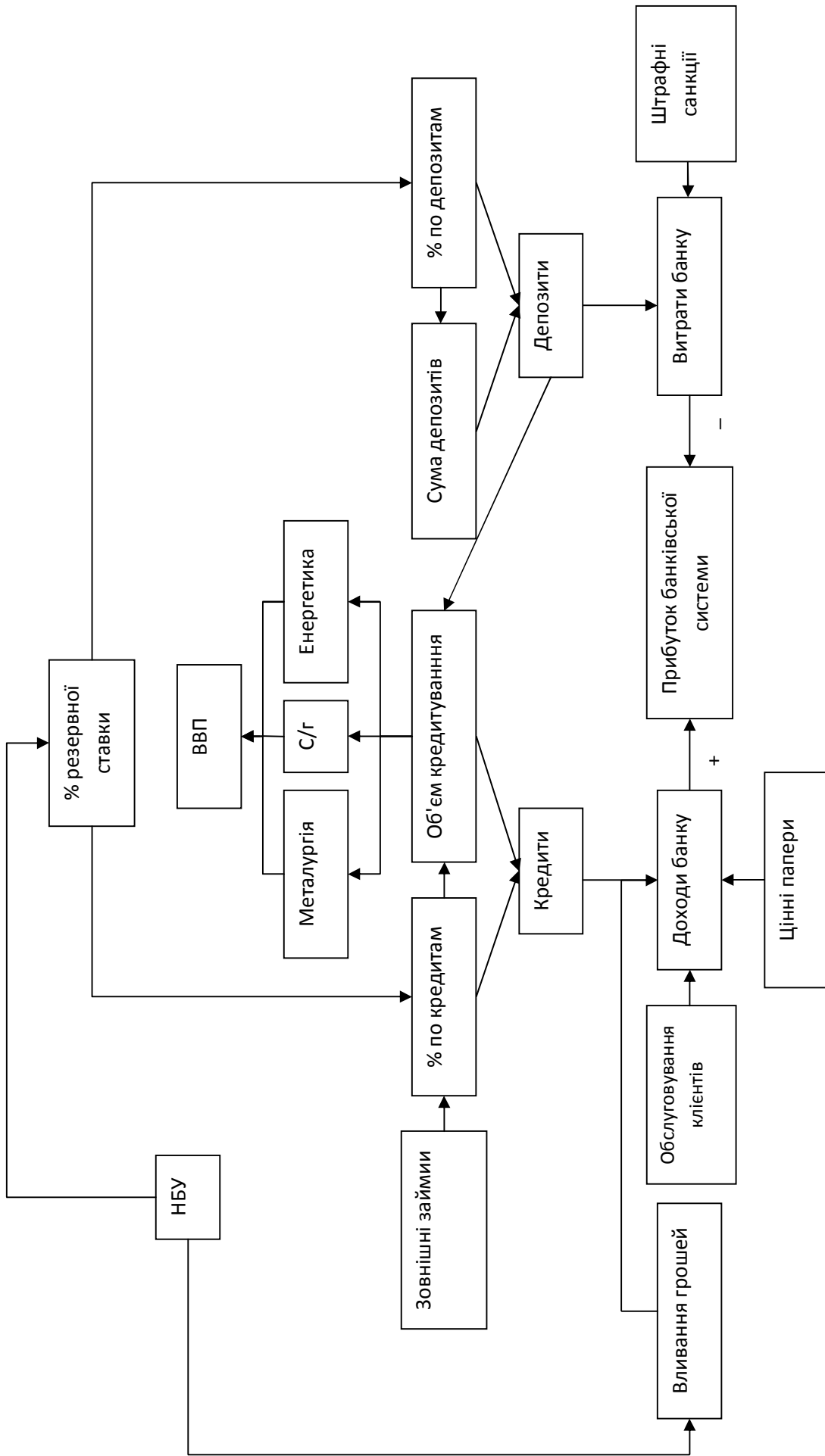


Рис. 2. Концептуальна модель функціонування банківської системи на макрорівні

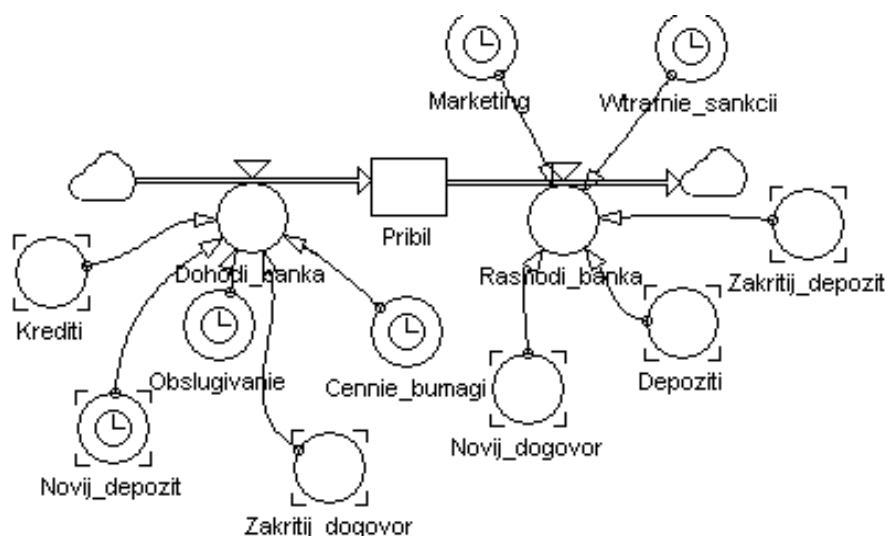


Рис. 3. Фінансовий блок моделі

–дохід від цінних паперів на місяць:

$$\text{Cennie_bumagi} = \frac{0,594071 * t^4 + 18,2683 * t^3 - 236,367 * t + 29,8018}{t^3 - 11,3006 * t} \quad (5)$$

–щомісячні видатки на маркетинг:

$$\text{Marketing} = 0,779394 * t + 97,5033 \quad (6)$$

–сума кредитних договорів на місяць:

$$\text{Krediti} = \text{Novij_dogovor} * \text{Procent_po_kreditam} * \text{Kreditnij_limit} \quad (7)$$

де $\text{Procent_po_kreditam}$ – процентна ставка по кредитах, %;

Kreditnij_limit – мінімальна сума, на яку укладається кредитний договір,

грн.

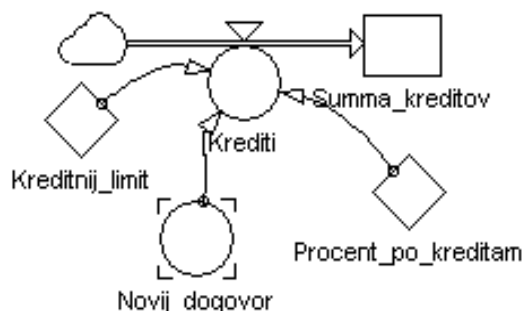


Рис.4. Блок суми кредитних договорів

–кількість нових депозитів на місяць:

$$\text{Novij_depozit} = \text{Procent_po_depozitam} * (t * 4,4 + 2,3 * \text{Procent_po_depozitam}) \quad (8)$$

де $Procent_po_depozitam$ – процентна ставка по депозитах, %.

кількість виплачених депозитів на місяць:

$$Zakritij_depozit = Novij_depozit$$

(9)

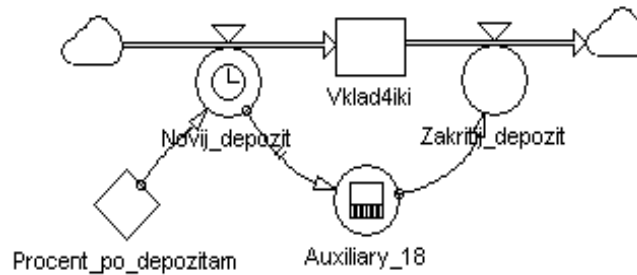


Рис.5. Блок кількості депозитних договорів

–сума депозитів на місяць:

$$Depoziti = Novij_depozit * Procent_po_depozitam * Depozitnij_limit$$

(10)

де $Depozitnij_limit$ – мінімальна сума, на яку укладається депозитний договір, грн.

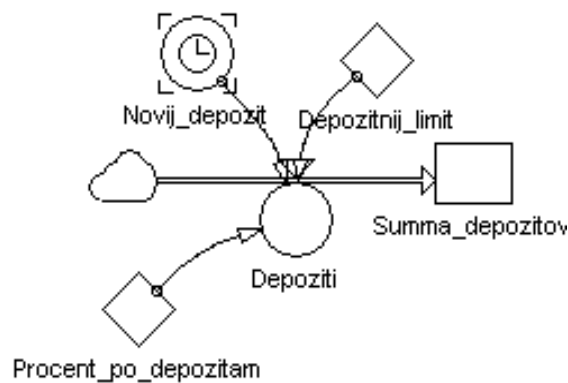


Рис.6. Блок суми депозитних договорів

–кількість нових кредитних договорів на місяць:

$$Novij_dogovor = 0,42 * Vnewnie_zajmi + 1,95 * Procent_po_kreditam + 0,76$$

(11)

де $Vnewnie_zajmi$ – зовнішні позики банку, тис. грн.

кількість погашених кредитів на місяць:

$$Zakritij_dogovor = Novij_dogovor$$

(12)

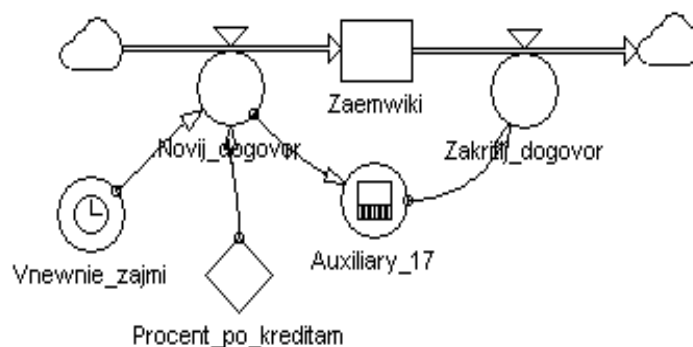


Рис.7. Блок кількості кредитних договорів

На основі даних блоків складена модель діяльності банківської системи (рис.8).

Результатом виконання даної роботи є розробка й побудова концептуальної (схемної) моделі й динамічної моделі функціонування банківської системи країни, реалізованої в середовищі PowerSim, визначення впливових факторів і залежностей між ними.

Результати імітації (рис.9) розробленої моделі демонструють зростання ВВП при вдосконаленні керування банківською діяльністю засобами впливів на керовані змінні: вливання грошей від НБУ, процентну ставку по кредитах, процентну ставку по депозитам, резервну ставку НБУ, зовнішні позики.

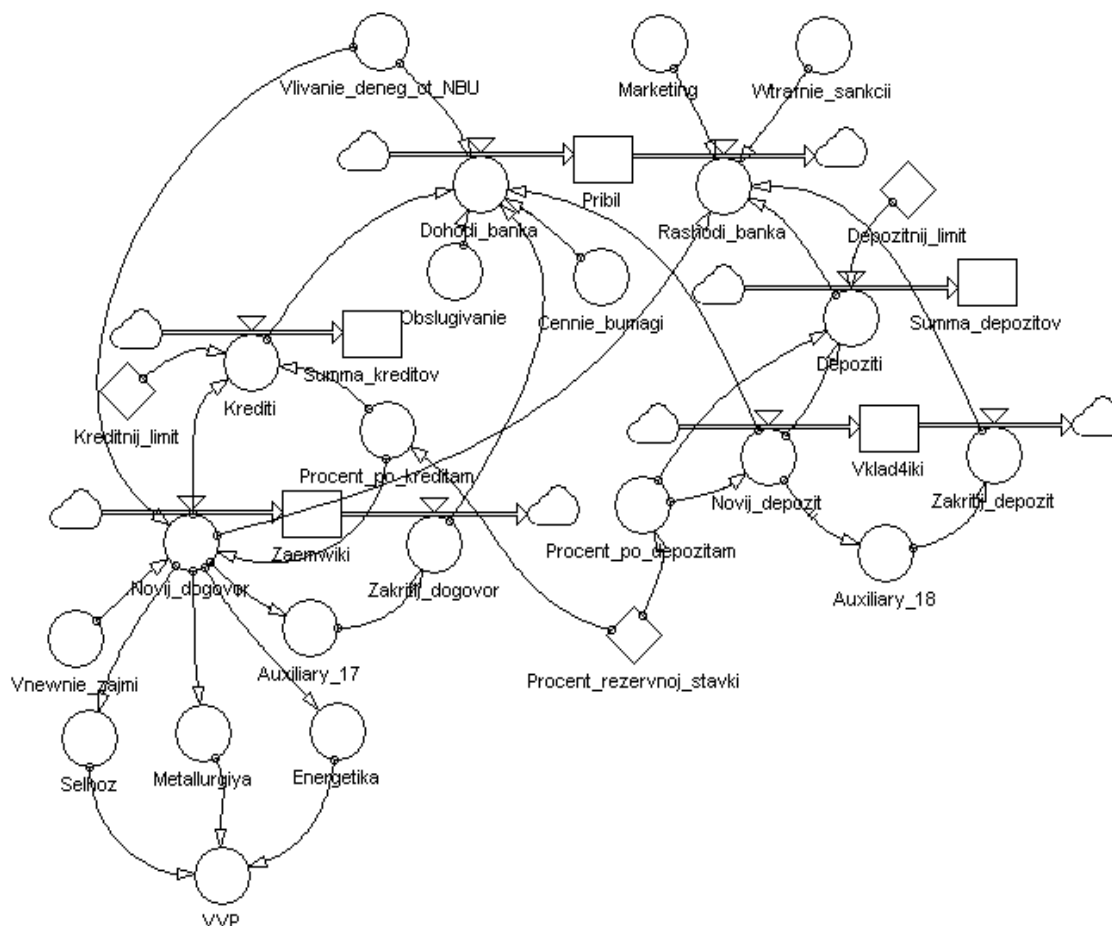


Рис. 8. Модель діяльності банківської системи

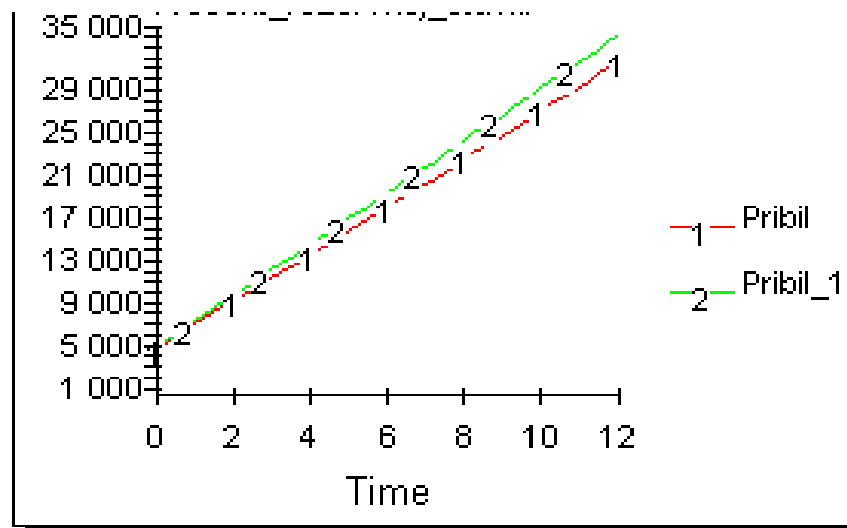


Рис. 9. Результати імітації за розробленою моделлю управління

Література

1. Реверчук О. Банківський сектор та його структура в Україні /О.Реверчук //Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. —Вип. 19. —С.420-424.
2. Терещенко О.О. Регуляторні можливості центрального банку в оздоровленні фінансів реального сектору економіки / О.О. Терещенко // Вісник НБУ. — 2004. - №1. — С. 9-12.
3. Стецюк П.А. Економічна суть фінансових ресурсів / П.А Стецюк //Фінанси України. — 2007. — № 1. - С. 129 – 143.
4. Дубровский В. Ж. Институциональное обеспечение механизма взаимодействия банковского и реального секторов экономики /В.Ж. Дубровский, В.А. Ли // Вестник Челябинского государственного университета. — 2009. — № 26 (164). Экономика, Вып. 22. — С. 32-41.
5. Прокопів І. І. Сучасний стан та роль банківської системи у фінансуванні реального сектору економіки / І.І. Прокопів // Економічний простір. — 2009. — №33. — С. 146-159.
6. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия. М.: прогресс, 1978 107-117 с.

5.9. СОЦІАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Останнім часом досить часто з вітчизняних засобів масової інформації [1] лунають певні заклики [2], політичні гасла [3] щодо привернення уваги до темпів економічної активності населення України та способів її прискорення.

Така увага обумовлена необхідністю розробки дієвих заходів подолання наслідків структурних змін, що відбулися на ринку праці за останнє десятиріччя, які стали результатом загострення економічних, демографічних та соціальних проблем країни. В Україні ринок праці формується передусім за рахунок природного відтворення осіб працездатного віку. У структурі робочої сили демографічна система є базою, що визначає її кількісні й якісні характеристики. До трудових ресурсів певної території (країни, регіону)

відносять ту частину населення, що досягла працездатного віку, який визначається законодавчо.

Однією з категорій, яка характеризує використання трудових ресурсів, є економічна активність, що визначається як міра економічної діяльності і спрямована на реалізацію внутрішнього та зовнішнього потенціалу людини задля досягнення економічних результатів і задоволення суспільних та власних потреб [4, с. 201].

Економічно-активне населення – це накопичений людський капітал, що має надзвичайно великий вплив на соціально-економічний розвиток країни, зокрема: забезпечує можливість використовувати новітню техніку і технологію на виробництві, впроваджувати різноманітні інновації; суттєво підвищує продуктивність праці; підсилює економічну, трудову і творчу активність населення. Розвиток людського капіталу та збільшення віддачі від нього для його власників сприятиме формуванню середнього класу в Україні.

Економічно-активне населення розглядають з точки зору його кількісних і якісних характеристик, за допомогою аналізу демографічних показників, показників освітнього рівня і профмайстерності.

Найбільшу чисельність економічно-активного населення мають відповідно ті області, які мають найбільшу кількість населення і високу частку працездатних людей (табл. 1).

Таблиця 1

Економічна активність населення за регіонами у 2012 році

Показник	Січень – липень (тис. осіб)		Січень – липень (у % до всього населення відповідного віку)	
	всього, у віці 15-70 років	з них працездатного віку	всього, у віці 15-70 років	з них працездатного віку
1	2	3	4	5
Україна	21885,3	20340,7	64,2	72,8
Автономна Республіка Крим	955,4	900,1	64,9	75,0
Вінницька обл.	759,1	689,6	63,8	71,3
Волинська обл.	478,6	441,9	64,1	69,9
Дніпропетровська обл.	1635,4	1548,0	65,6	76,0
Донецька обл.	2137,7	2024,5	64,6	75,5
Житомирська обл.	610,6	550,4	65,8	72,1
Закарпатська обл.	593,3	560,4	64,3	71,8
Запорізька обл.	869,8	808,3	64,2	73,6
Івано-Франківська обл.	587,2	555,1	57,9	65,0
Київська обл.	807,9	756,8	63,2	72,0

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Кіровоградська обл.	471,0	438,4	63,6	73,8
Луганська обл.	1069,0	985,3	62,0	70,2
Львівська обл.	1187,8	1114,8	63,1	70,7
Миколаївська обл.	581,7	547,1	65,3	75,2
Одеська обл.	1116,0	1042,2	62,3	71,0
Полтавська обл.	706,3	671,8	64,1	75,3
Рівненська обл.	539,6	492,9	64,9	69,8
Сумська обл.	562,4	511,1	64,8	72,7
Тернопільська обл.	482,4	443,2	61,0	67,3
Харківська обл.	1359,6	1280,9	65,0	75,0
Херсонська обл.	522,7	489,4	64,3	73,4
Хмельницька обл.	626,0	569,7	64,7	72,2
Черкаська обл.	616,9	587,6	65,1	77,1
Чернівецька обл.	419,0	354,3	62,7	63,5
Чернігівська обл.	525,8	468,8	66,5	73,8
м. Київ	1470,0	1335,0	67,7	74,6
м. Севастополь	194,1	173,1	67,5	75,8

Джерело: узагальнено автором на підставі [5]

Наявні показники економічної активності населення України за регіонами у 2012 р. (табл. 1) та порівняння їх з потребами підприємств у працівниках за регіонами у 2012 р. (табл. 2) призводить до висновку, що окрім державних важелів регулювання механізму активізації працездатного населення, досить дієвим інструментом впливу, пошкваллення активності та вирівнювання можливостей з потребами буде використання елементів зворотного зв'язку, зокрема засобів соціального контролю. Тобто, суспільство самостійно за принципами самоорганізації [6, с. 79–93] та завдяки механізмам самодостатності [7, с. 72–109] спроможне впливати на рівень власної економічної активності.

Таблиця 2

Потреба підприємств у працівниках за регіонами в 2012 році

(на кінець звітної періоду)

Показник	січень – березень		січень – червень	
	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2011р.	тис. осіб	у % до відповідного періоду 2011р.
1	2	3	4	5
Потреба у працівниках - всього	78,1	84,6	78,3	86,5
Автономна Республіка Крим	4,7	121,6	5,4	111,8

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5
Вінницька обл.	2,5	111,7	1,6	104,8
Волинська обл.	1,0	68,9	1,1	69,8
Дніпропетровська обл.	8,5	90,1	9,0	95,6
Донецька обл.	6,1	142,1	7,8	139,0
Житомирська обл.	2,8	90,9	3,3	92,6
Закарпатська обл.	1,3	82,0	1,6	99,9
Запорізька обл.	2,5	89,9	2,3	76,3
Івано-Франківська обл.	0,6	84,9	0,8	109,9
Київська обл.	2,8	63,8	2,7	67,9
Кіровоградська обл.	1,8	89,8	1,4	95,7
Луганська обл.	3,4	88,6	3,5	93,8
Львівська обл.	2,5	66,2	2,7	73,1
Миколаївська обл.	2,2	131,9	1,7	108,2
Одеська обл.	4,4	99,0	3,6	74,6
Полтавська обл.	3,3	85,6	2,8	96,3
Рівненська обл.	0,9	49,6	1,1	57,9
Сумська обл.	1,4	96,3	1,0	96,9
Тернопільська обл.	2,3	125,9	2,3	107,3
Харківська обл.	4,2	82,5	4,8	109,6
Херсонська обл.	2,7	122,2	2,6	100,4
Хмельницька обл.	0,8	85,0	0,4	71,1
Черкаська обл.	1,1	98,7	0,4	75,4
Чернівецька обл.	1,2	102,0	1,0	76,8
Чернігівська обл.	1,9	135,0	1,8	123,0
м. Київ	10,4	49,9	10,7	55,2
м. Севастополь	0,8	80,6	0,9	80,6

Джерело: узагальнено автором на підставі [5]

На можливі напрями й результати означених самоорганізаційних дій поживлення інноваційної активності персоналу, зокрема через соціально-економічні каталізатори, автором вже було звернуто увагу у попередніх дослідженнях [8, с. 159–219].

Отже, будь-який управлінський процес можна умовно представити у вигляді системи, що складається з принаймні з двох компонентів – прямого і зворотного зв'язку. Коли мова йде про управління людьми, сукупність функцій управління, пов'язаних із здійсненням прямого зв'язку, з безпосереднім впливом суб'єкта управління на керований об'єкт, то такий зв'язок називають владою. Тут мова, як правило, йде про директивні вказівки, які підлягають обов'язковому втіленню в життя. У даному випадку має місце жорстка прямолінійна детермінація поведінки керованої системи.

Результатом зворотного зв'язку є з'ясування умов оптимального виконання прийнятих рішень, а при необхідності – і внесення коректив у намічені програми.

Зворотній зв'язок – необхідний фактор процесу соціального регулювання економічної активності, ефективність якого можна забезпечити шляхом коригування початкових дій. Цьому і повинен сприяти соціальний контроль, який спрямований на усунення елементів дезорганізації і тим самим на збереження якісної визначеності соціальної системи (суспільство в цілому, регіону, підприємства тощо).

Це вимагає гнучкості від соціального контролю, у тому числі здатності розпізнавати позитивно-конструктивні відхилення від соціальних норм, які слід заохочувати, і негативно-дисфункціональні відхилення, до яких треба застосовувати певні санкції негативного характеру, в тому числі правові.

Тобто, соціальний контроль економічної активності населення – це, з одного боку, механізм соціальної регуляції зайнятості, сукупність засобів і методів соціального впливу, а з іншого – соціальна практика їхнього використання на ринку праці.

Для розуміння сутності соціального контролю економічної активності населення слід розглянути основні його способи реалізації в суспільстві (рис. 1).

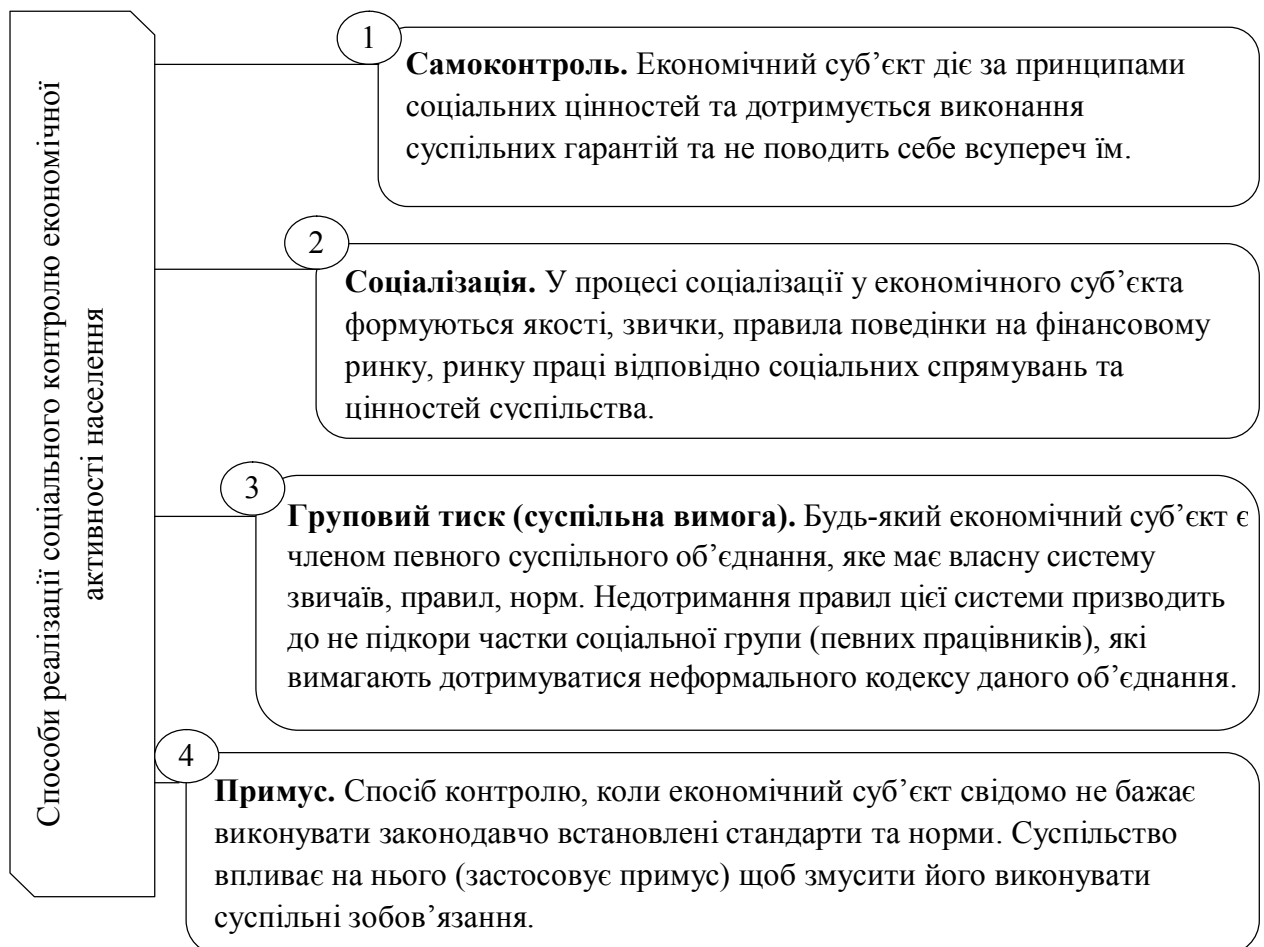


Рис. 1. Способи реалізації соціального контролю економічної активності населення

1. Самоконтроль. У процесі соціальної поведінки працівнику доводиться постійно боротися зі своєю підсвідомістю, що надає його поведінці стихійний характер, тому самоконтроль є найважливішою умовою соціальної поведінки людей. Самоконтроль залежить від соціальних обставин і характеру зовнішнього соціального контролю: чим жорсткіше зовнішній контроль, тим слабкіше самоконтроль. Більш того, соціальний досвід показує, що чим слабкіше самоконтроль у працівника, тим жорсткіше повинен бути по відношенню до нього зовнішній контроль. Однак це загрожує великими соціальними витратами, оскільки жорсткий зовнішній контроль супроводжується соціальною деградацією особистості.

2. Соціалізація, що забезпечує сприйняття, засвоєння і виконання економічним суб'єктом прийнятих у суспільстві соціально-економічних норм.

Люди в будь-якому суспільстві контролюються в основному за допомогою соціалізації таким чином, що вони виконують свої ролі несвідомо, в силу звичаїв, звичок і переваг. Як змусити працівника з вільною волею підкорятися встановленим законам і жорстким нормам, що обмежують його волю, часто важкі для нього? Тільки культивуючи в ньому ті почуття, бажання і прагнення, які приведуть до прагнення упорядкувати своє життя, працю, існувати у злагоді з законами суспільства та відчувати розгубленість і роздратування, якщо ці закони будуть порушуватися.

3. Груповий тиск (соціальна вимога) властивий будь-якій соціальній групі і виражається в тому, що кожен індивід (працівник), що входить в соціальну групу, повинен виконувати певний набір вихідних від неї вимог, приписів, відповідних норм.

Людина не може брати участь у суспільному житті, ґрунтуючись тільки на внутрішньому контролі. На поведінку будь-якого працівника накладає відбиток також залученість до суспільного життя, яка виражається в тому, що працівник є членом багатьох первинних груп (сім'я, коло друзів, знайомих, студентська група, творчий колектив тощо). Кожна з первинних груп має встановлену систему звичаїв, вдач і інституціональних норм, специфічних як для даної групи, так і для суспільства в цілому.

Можливість здійснення групового соціального контролю обумовлена залученістю кожного працівника в первинну соціальну групу. Необхідною умовою такого включення служить та обставина, що працівник повинен розділяти певний мінімум прийнятих даною групою культурних норм, що складають формальний або неформальний кодекс поведінки. Кожне відхилення від такого порядку негайно приводить до осуду поведінки групою.

4. Примус – застосування певних санкцій (загроза, покарання), примушує працівників виконувати приписувані суспільством (спільністю) норми і правила поведінки і карають винних у порушенні цих норм.

Сучасні підприємства, де керівництвом поширюються принципи соціальної поведінки та відповідальності успішно контролюють поведінку своїх працівників через моральні норми, тобто за допомогою неформального групового контролю первинної групи. Тобто, формальні закони або покарання на таких підприємствах зовсім не обов'язкові. Але при значній складності

організаційної структури та великої кількості працівників, керівництво підприємства змушене застосовувати так званий вторинний груповий контроль – закони, різні насильницькі регулятори, формалізовані процедури. Коли окремих працівників не бажає додержуватися цих регуляторів, колективів або суспільство вдаються примусу, щоб змусити його чинити так само, як всі.

В Україні створено спеціальні органи для здійснення соціального контролю. До них відносяться прокуратура України, контрольно-ревізійна служба України, служба безпеки України, різні органи фінансового контролю тощо. Функціями контролю наділені і депутати різних рівнів. Крім державних органів контролю, все більшу роль в Україні відіграють різні громадські організації, наприклад, в області захисту прав споживачів, у контролі за трудовими відносинами, за станом навколишнього середовища тощо.

Найважливішою передумовою дієвості механізму соціального контролю є існування громадської думки. Громадська думка як прояв суспільної свідомості виражається в оцінках, рекомендаціях, вимогах, судженнях, критичних пропозиціях колективів чи працівників.

У своєму розвитку громадську думку проходить ряд етапів: зародження індивідуальних думок, обмін думками між членами колективу, видобуток із безлічі думок спільної позиції колективу. Громадська думка може виникнути тільки в результаті обміну думками, їх зіставлення і зіткнення в ході дискусій і суперечок. Спільні інтереси, які об'єднують різні соціальні групи і верстви працівників, є об'єктивною основою формування єдиної громадської думки з кардинальним питанням розвитку суспільства. Однак це не виключає існування відмінності інтересів і відповідно відмінностей громадських думок різних соціальних груп з окремих питань соціального життя.

Громадська думка може виникати стихійно, в результаті трудового і життєвого досвіду, а також під впливом цілеспрямованого впливу соціальних інститутів, таких, як ідеологічні установи, ЗМІ, радіо, телебачення. У процесі формування громадської думки вирішальна роль належить політичним та громадським організаціям.

У трудових колективах громадська думка формується на зборах трудових колективів, зборах громадських організацій. Відсутність гласності та широкого контролю з боку трудових колективів за найважливішими соціальними питаннями може призводити до таких негативних явищ, як бюрократизм, протекціонізм, кругова порука, догоджання, затиск критики, ослаблення зворотного зв'язку між рядовими працівниками та керівниками і, в кінцевому рахунку, до відчуження праці.

Механізм соціального контролю в сфері праці складається з трьох основних компонентів:

- 1) планових та оціночних показників діяльності;
- 2) соціальних норм – норм поведінки, які виступають еталоном, з якими зіставляється поведінка працівників;
- 3) санкцій – засобів впливу на поведінку як груп, так і окремих працівників.

При плануванні, обліку, аналізі та оцінюванні результатів роботи галузей, відомств, виробничих об'єднань, підприємств і окремих працівників використовуються різні показники. Існують кількісні і якісні, абсолютні та відносні, натуральні та вартісні, планові і звітні, директивні та розрахункові показники.

Найбільшим ступенем впливу на трудову активність і характер взаємовідносин учасників трудового процесу володіють планові та оціночні показники. Ці показники діяльності виконують функцію цінностей, орієнтуючи на досягнення тих чи інших трудових цілей. Вони задають основні критерії трудової активності працівників і колективів. Вплив на трудову поведінку надає комплекс показників, що відображають результати праці. Це показники виконання планових завдань; приросту по відношенню до попереднього періоду; преміювання різних категорій працівників; показники, використовувані при підведенні підсумків соціалістичного змагання. Якщо показники обрані правильно, то виникає спряженість інтересів суспільства, колективу, окремого працівника. В іншому випадку інтереси суспільства і колективу, колективу і його окремих членів, суспільства та окремих працівників виявляються в суперечності один з одним. При загальному скороченні кількості планових показників діючі нові показники, насамперед виконання планів по договорах поставки, тісніше пов'язують інтереси суспільства і окремих працівників. Тут сильніше проявляється вплив на виробників з боку споживачів, посилюється роль останніх як суб'єктів соціального контролю.

Одночасно з цим самі працівники постійно зіставляють своє положення в колективі та суспільстві з положенням інших, формуючи тим самим соціальне порівняння. На основі подібного співвіднесення – власного вкладу та трудових зусиль із соціальним винагородою, характерним для різних соціальних груп, працівники роблять оцінки і висновки. Ці висновки стосуються уявлень про соціальну справедливість в колективі та суспільстві, про рівень можливих соціальних домагань.

Таким чином, механізм оцінювання в ході соціального порівняння діє постійно. Оцінки служать орієнтиром трудового поведінки і регулюють ступінь трудової активності працівників.

Отже, підсумовуючи, можна зробити висновок про те, що соціальний контроль економічної активності населення є своєрідною формою зворотного зв'язку, у процесі якого детермінуються фактори, які сприяють реалізації демократичних засад громадянського суспільства на ринку праці будь-якого рівня: держави, регіону, муніципального об'єднання, громади тощо. Соціальний контроль можна розглядати в якості «внутрішнього контролю» трудової активності працівників, який володіє рядом безсумнівних переваг у порівнянні з будь-яким видом зовнішнього контролю.

Ці переваги полягають у такому:

- можливість перманентного і синхронного контролю над економічною активністю населення;

- своєчасне виявлення і усунення недоліків у діяльності інститутів зайнятості, що робить зайвим втручання ззовні, тобто зовнішній контроль;
- контролюючі інстанції досконально ознайомлені зі структурами контрольованих установ і мають конкретне уявлення про їх діяльність;
- контроль може здійснюватися колегіальним шляхом, у співпраці з органами централізованого зовнішнього контролю;
- соціальний контроль може здійснюватися комплексно, бути всеосяжним, більш оперативним, ніж будь-які види зовнішнього контролю.

Для реалізації цих переваг та формування механізму дієвого соціального контролю економічної активності населення України, як системи зворотних зв'язків, необхідне впровадження низки заходів, підґрунтям яких має бути діяльність держави щодо вдосконалення системи забезпечення населення необхідними благами відповідно до конституційних прав громадян та діючих соціальних стандартів.

Джерела

1. Стан економічної активності населення в Україні: рівень зайнятості та безробіття. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=489671>
2. Порівняльна характеристика темпів економічної активності України та країн СНД. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/4.htm>
3. Новая экономика. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrainavpered.com/>
4. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом : навч. посібн. / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.
5. Соціально-економічний розвиток України (регіональний розріз). — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки : монографія / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, Г. О. Надьон, С. П. Кілінкаров. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. — 396 с.
7. Механізми забезпечення податкової самодостатності: монографія / [Колектив авторів] за наук. ред. Т. В. Калінеску. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — 247 с.
8. Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств: монографія / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, О. Д. Кирилов, М. О. Наталенко. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. — 288 с.

5.10. РИНОК У КОНТЕКСТІ НОВОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

В умовах нерозвиненої демократії виникають неефективні стани, пов'язані з перевищенням владних повноважень індивідів за допомогою ухвалення економічних рішень з метою реалізації приватних персоніфікованих інтересів та задоволення раціонального егоїзму за рахунок нанесення економічної шкоди національним інтересам в цілому та іншим суб'єктам, котрі не беруть участі у цьому процесі. Це зумовлює вивчення подібного явища з позицій встановлення оптимальних меж взаємодії присутності політики в

економіці та економіки в політиці.

Те, що в наш час прийнято називати демократією, правильніше, звичайно, називати не демократією, а *системою політичного ринку* або ринку влади чи ринкової політики (за аналогією з ринковою економікою). Це пряма проекція ринкового принципу в політичне життя.

Саме такий політико-економічний підхід, що дозволяє дослідити не тільки економічні основи поведінки в політичному процесі, а й політичні методи втручання в ринкову економіку, був покладений в основу *нової політичної економії*, відомої у світі як *теорія суспільного вибору*, яка ґрунтується на застосуванні економічного підходу до аналізу політичних процесів. Поштовхом до розвитку сучасного економічного аналізу політики стала праця Кеннета Ерроу „Соціальний вибір та індивідуальні цінності” 1951 р. Десятиріччя потому Джеймс Б'юкенен та Гордон Таллок створили вірджинську школу суспільного вибору. Значний внесок у теоретико-методологічне обґрунтування зробив Ентоні Даунс, першопроходець та класик сучасного політико-економічного аналізу. Дослідження суспільного вибору згодом проводилися і в чиказькій школі, представленій Манкуром Олсоном та Джорджем Стіглером. На пострадянському просторі даною проблематикою займаються представники Міжнародної асоціації інституціональних досліджень, зокрема, Р. Нуреев, В. Дементьев, Б. Левін, Ю. Латов, А. Олейник та ін.

Теорія суспільного вибору як важлива складова неокласичної економічної теорії вивчає політичний механізм формування макроекономічних рішень, а також різні способи та методи, за допомогою яких люди використовують державні установи у своїх власних інтересах [10, с. 124]. Засновники нової політичної економії забезпечили політичну науку економічним інструментарієм. Як писав Дж. Б'юкенен: „Теорія суспільного вибору використовує головним чином інструменти та методи аналізу, розроблені на більш складних рівнях досліджень в економічній теорії, і застосовує ці інструменти і методи до політичного й управлінського секторів, до політики та державної економіки” [12, р. 5]. Проте на відміну від тих, хто розмежовує процеси ухвалення рішення економічного і рішення політичного, школа суспільного вибору їх об'єднує [1, с. 16].

Згідно з теорією суспільного вибору, вважається непослідовним розглядати економічних суб'єктів як раціональних максимізаторів корисності та одночасно ставитися до політичних суб'єктів (груп тих самих людей) якось інакше. Тому державну діяльність можна звести до діяльності раціональних індивідів, які приймають рішення відповідно до принципу максимізації індивідуальної функції корисності, а до політичних суб'єктів необхідно застосовувати стандартні неокласичні мікроекономічні припущення [6, с. 83; 5, с. 269 – 270]. Такий принцип передбачає, що всі явища розглядаються через призму індивідуальної поведінки. Індивід є основною одиницею аналізу. Все, що відбувається, оцінюється через вплив на конкретну людину, а також є результатом цілеспрямованої діяльності індивіда.

Індивідуальні дії, вигоди та витрати для конкретного індивіда є основою розгляду всіх процесів, що відбуваються, тому рішення приймаються на

підставі порівняння індивідуальних вигод та індивідуальних витрат. При цьому, якщо розглядати наслідки від прийняття будь-якого рішення на суспільство в цілому, необхідно розглядати його через вплив на конкретного індивіда.

У політичному житті, як і в економічному, кожний учасник дбає в першу чергу про свої приватні інтереси, шукає індивідуальну вигоду, тобто прагне максимізувати власну функцію корисності. Прагнення індивідів максимізувати корисність в умовах ринку замінюється прагненням партій домогтися максимальної підтримки виборців. Об'єктом індивідуального інтересу, керуючого людською поведінкою (у тому числі і в політичній сфері, і в державній діяльності), є індивідуальні блага (блага для індивідуального споживання), отримувані індивідом у результаті цієї поведінки. З огляду на це державний агент розглядається як раціональна („економічна”) людина, яка спроможна оцінити індивідуальну вигоду і витрати від політичної діяльності. Тому, будь-яка діяльність (у тому числі і політична) буде здійснюватися лише остільки, оскільки граничні вигоди, одержувані від неї, перевищують граничні витрати, пов'язані з її здійсненням. Таким чином, політика як взаємодія між раціональними індивідами, які дбають лише про власну вигоду, являє собою процес обміну [5, с. 270 – 271].

Таке трактування політики як процесу обміну, що лежить в основі робіт Дж. Б'юкенена, запозичене ним з дисертації Кнута Вікселля „Дослідження з теорії фінансів”, написаної у 1896 р.

Дж. Б'юкенен у своїй „Конституції економічної політики” писав: „Людина, яка робить вибір, ототожнює свої економічні інтереси з товарами, що мають для неї суб'єктивну цінність. Така поведінка характерна не лише для ринку, але й для політики. Ринки – це *інститути обміну*: люди йдуть на ринок, щоб обміняти одну річ на іншу, але не для того, щоб отримати певні суспільні результати окрім торгівлі або задоволення особистих інтересів. Мотивація поведінки не впливає на функціонування ринку, оскільки індивіди не усвідомлюють, що процес індивідуального вибору призводить до соціальних наслідків: розміщення або перерозподілу суспільних ресурсів. Застосування концепції обміну до аналізу політики заперечує відому філософську помилкову думку, що люди беруть участь у політичній діяльності, керуючись загальним прагненням до пошуку добра, справедливості та краси, причому ці ідеали не залежать від моральних цінностей самих учасників і не завжди характерні для їх власної поведінки. У світлі ідеалістичної філософії політика є всього лише інструментом для досягнення визначних цілей” [3, с. 107 – 108].

Як економічні, так і політичні відносини представляють собою спільні дії двох або більше індивідів. І ринок, і держава є засобами організації і, відповідно, здійснення цих спільних дій. Люди діють спільно, обмінюючись товарами та послугами на організованих ринках, і така співпраця приносить взаємну вигоду. Індивід вступає у відносини обміну, переслідуючи свої особисті інтереси, які він реалізує, забезпечуючи контрагента деякими товарами або послугами, що приносять тому прямі вигоди. З позицій індивідуалістичної концепції держави політичні (або колективні) дії аналогічні відносинам обміну. Два або більше індивіда виявляють, що для них взаємовигідно об'єднати зусилля для реалізації

визначених спільних цілей. Практично вони „обмінюють” ресурси на продукт, що споживається усіма [4, с. 54].

Звідси, найбільш обґрунтоване припущення щодо людської поведінки полягає у тому, що в обох випадках індивіди керуються одними і тими самими основними цінностями, хоча гедоністичні цінності у вузькому розумінні явно домінують в економічній, а не у політичній діяльності [4, с. 54 – 55].

Ринковий механізм перетворює всі рішення в граничні рішення шляхом перетворення всіх одиниць ресурсів у граничні одиниці. Таке перетворення обумовлено подільністю обмінюваних благ, яке, у свою чергу, стає можливим завдяки доступності альтернатив. Індивідуальний покупець або продавець отримує „чисту вигоду”, або „надлишок”, але сам він не може суттєво вплинути на умови обміну чи угоди. Він не може отримати ніякого приросту особистих вигод, модифікуючи свою поведінку, через те, що партнерові за договором доступні безліч інших альтернатив. Тому покупець, який відмовляється платити конкурентно встановлену ціну за благо, не може розраховувати на поступки з боку продавця, якщо він захоче з ним „поторгуватися”, оскільки той може отримати цю ціну з іншого покупця. Аналогічно продавець не може очікувати отримати перевагу в угоді перед покупцем, оскільки останній може просто звернутися до альтернативного продавця, не несучи при цьому надмірних витрат.

Ринковий і політичний „обмін” відрізняються один від одного саме відсутністю в останньому альтернатив. Якщо абстрагуватися від ринкових елементів, які можуть виникнути за децентралізованої системи організації політичного вибору і зосередитися на колективних діях в системі єдиної державної організації, то індивідуальні учасники повинні, за визначенням, досягти згоди один з одним. Не так легко розірвати „суспільний договір” і звернутися до альтернативних „продавців суспільних благ”, хоча можливість „еміграції” ніколи не слід повністю скидати з рахунків. Індивід повинен залишатися членом спільноти. Це практично гарантує, що в індивіда будуть деякі стимули інвестувати ресурси в стратегічну поведінку, в „торгівлю”.

Найпростішою ринковою аналогією політичного процесу є обмін між двома ізольованими індивідами, кожен з яких знає, що не існує ніяких альтернативних покупців і продавців.

В межах політичного обміну виділяються два рівні суспільного вибору: розробка правил і процедур політичної гри й практична діяльність держави та її органів на основі прийняття правил і процедур. З огляду на це, критерієм справедливості та ефективності політичної системи є поширення правил економічної гри на політичний процес [6, с. 84].

Політична діяльність дедалі більше стає схожою на підприємницьку. Принаймні, так само передбачає застосування ринкових: управлінських, маркетингових, рекламних, інформаційних технологій, що особливо виразно виявляється у виборчих кампаніях, які часто перетворюються у своєрідні підприємства з „розкручування” та просування того чи іншого політичного „бренду” [7, с. 3].

На відміну від традиційних економічних досліджень, у теорії суспільного вибору досліджується *політичний ринок*, на якому взаємодіють політики,

виборці й державні чиновники.

Політичним ринком називають систему виробництва та розподілу політичних товарів та послуг (іміджу лідера, програм, ідей, стилю управління), що відносно ефективно забезпечує узгодження значної кількості інтересів конкуруючих між собою продавців (партій, політиків, бюрократії) та покупців (виборців, громадян) [9, с. 5].

На думку О. Г. Морозової, „політичний ринок – не тільки ефектна вербальна конструкція або абстракція, що інтегрує уявлення про політику як особливу форму обміну політичних товарів та послуг на голоси виборців, лояльність та підтримку громадян. Політичний ринок – це дуже авторитетний у світовій соціальній науці теоретико-методологічний інструмент вивчення політичного життя за допомогою досить формалізованої сукупності імпліцитних економічному аналізу гіпотез та концепцій, створений та успішно апробований декількома групами дослідників, котрі представляють напрям раціонального вибору – у першу чергу, що належать до знаменитої школи суспільного вибору” [9, с. 4].

Товаром на політичному ринку є ресурси суспільного впливу (які проявляються у чотирьох формах: спонукання; переконання; маніпуляція та авторитет), не просто використовувані для задоволення політичних інтересів та домагань, але і створювані з метою подальшого обміну, в якому виникає конкуренція між суб'єктами ринку – учасниками політичних процесів, що відбуваються у суспільстві. При цьому, як зазначає Г. О. Квасова, „сутністю ринкових відносин стає еквівалентний обмін відповідними ресурсами, в якому для різних суб'єктів значущими з точки зору досягнення їхніх цілей та реалізації політичних інтересів будуть різні види ресурсів. Еквівалентність у даному випадку визначається співвідношенням суб'єктивної значущості, коли ті витрати, які несе один суб'єкт, обмінюючи той чи інший обсяг конкретного виду ресурсів суспільного впливу, поповнюються та „перекриваються” своєрідним прибутком, тобто можливостями кращими з точки зору його інтересів, яких він набуває” [7, с. 16 – 17].

За аналогією з традиційним ринком товарів та послуг, продавцем у даному разі виступає політик, покупцем – виборець, а держава покликана виконувати посередницькі функції. Держава – це арена конкуренції людей за вплив на ухвалення рішень, за доступ до розподілу ресурсів, за місця в ієрархії. Проте держава – це ринок особливого роду. Його учасники володіють незвичними правами власності: виборці можуть вибирати представників до вищих органів держави, депутати – ухвалювати закони, чиновники – слідкувати за їх виконанням. Виборці та політики трактуються як індивіди, які обмінюються голосами та передвиборчими обіцянками. Політики пропонують пакети різних програм дій, а виборці у випадку вибору якогось з них розплачуються своїми голосами. Отже, політичний ринок – це простір, на якому відбувається обмін голосів виборців на передвиборчі обіцянки кандидатів, лояльності та підтримки громадян – на проєктовані політиками та управлінцями рішення; при цьому всі актори політичного ринку діють заради досягнення власних цілей. Тому логічно припустити, що базові мотивації та інтереси індивідів залишаються такими

самими, як на товарному ринку. Змінюються лише умови діяльності – правила, регламентації тощо, але глибинні мотиви та спонукання людини незмінні (у будь-якій ситуації вона залишається собою). До таких теоретиків суспільного вибору і відносять *раціоналізм* (прагнення до досягнення найкращих із можливих результатів) та *егоїзм* (пов'язаний з мотивацією людської поведінки) *індивіда* [10, с. 134; 6, с. 83; 9, с. 5, 17].

„У своїй поведінці індивід завжди егоїстичний та раціональний” – цей постулат був висунутий Ентоні Даунсом ще у 1957 р. у його праці „Економічна теорія бюрократії”, в якій він поставив за мету створити цілісну теорію політичної поведінки, що ґрунтується на двох фундаментальних припущеннях: 1) основою мотивації є егоїстичний інтерес індивіда; 2) найкоротший шлях задоволення егоїстичного інтересу є раціональна поведінка [13].

Сконструйована Е. Даунсом модель політики ґрунтувалася на уявленні про неї, як про спосіб взаємодії раціонального „керованого” та раціонального „керуючого”: політики прагнуть бути обраними, щоб реалізувати власні інтереси, а виборці голосують для того, щоб політики відстоювали їхні інтереси. Результатом є обмін визначеної політики на голоси. Політики обіцяють та проводять таку політику, яка максимізує кількість голосів виборців. Даунс писав: „Через нашу модель ми стверджуємо, що кожен діє відповідно до цього погляду на людську природу. Тому кожен раз, коли ми говоримо про раціональну поведінку, ми маємо на увазі раціональну поведінку, початково спрямовану до егоїстичних цілей” [13].

Під раціональним вибором Даунс розумів дію кожного актора політичного ринку, спрямовану на досягнення свідомо поставленої політичної та / або економічної мети. З опорою на такий підхід він розробив економічну теорію демократії, призначену для розуміння та передбачення політичної поведінки у двопартійній представницькій демократії.

З аксіоми егоїстичної поведінки випливає принцип Даунса на те, що мотивує політичні дії членів партій. Вони діють „тільки з тим, щоб отримати доход, престиж і вплив, які виникають із перебування у владі” [13, р. 28]. Політики, у цій моделі, ніколи не домагаються влади заради просування конкретної політики. Їх єдина мета – пожинати плоди влади. Подальше застосування аксіоми егоїстичної поведінки потім привело Даунса і до гіпотези про максимізуючий голоси уряд.

Даунс також застосовував аксіому про егоїстичну поведінку до дій виборця, припускаючи, що кожний громадянин віддає свій голос тій партії, від якої очікує великих вигод для себе особисто. Вигоди, які оцінює приймаючий рішення виборець, – це потоки корисності („кориснісний доход”, якщо дослівно перекласти термін Даунса), одержувані від діяльності уряду. При цьому не весь кориснісний доход має відношення до прийняття рішення про голосування, так як він включає вигоди, наявність яких потенційний реципієнт не усвідомлює, а також вигоди, про які він має якесь уявлення, але не знає точно їх джерела. Проте тільки ті вигоди, які добре відомі раціональним виборцям під час виборів, можуть мати вплив на їхні рішення.

Базовим інтересом, до максимального задоволення якого (максимізації

вигоди) прагне індивід, є, на думку теоретиків суспільного вибору, інтерес економічний. Але оскільки егоїзм походить не тільки з економічних, але й із психологічних основ людської природи, то раціональність індивіда має вигляд „подвійного рівняння”: *„людина політична = людина економічна = людина психологічна”* [9, с. 18].

Підхід до політики в „термінах ринку” означає, що повністю переглядаються природа, правила взаємодії між основними політичними акторами. Їх мотивація та поведінка розглядаються з позиції так званого „методологічного індивідуалізму”. „Не дивлячись на те, що люди завжди діють у визначеному соціальному оточенні, піддаючись впливу вчинків та думок оточуючих, – пояснює позицію економістів-неокласиків П. Ордешук, – „методологічний індивідуалізм” пояснює будь-які суспільні дії в термінах індивідуальної мотивації. Тим самим з розгляду виключаються колективи людей (такі, як класи, суспільні групи, законодавчі органи та політичні партії) як свідомо діючі на підставі загальноновизнаної структури переваг” [11, с. 27 – 28].

Прийняття методології теорії суспільного вибору призвело до формування „ринкової” концепції політики: виборці уподібнюються споживачам, політичні партії та лідери – підприємцям, які пропонують широкий набір послуг та менші податки в обмін на голоси; політична пропаганда трансформується у комерційну рекламу; урядові установи розглядаються як державні фірми, існування яких залежить від того, чи покриває одержувана у результаті їхньої діяльності політична підтримка витрати на утримання. Вся політична система розглядається, згідно з теорією суспільного вибору, як гігантський ринок попиту та пропонування „суспільних товарів та послуг” [9, с. 19].

На політичному ринку замість принципу „один долар – один голос” діє принцип „одна людина – один голос”. Конкуренція політиків за голоси виборців призводить до посилення втручання держави в економіку. Через державні програми відбувається перерозподіл доходу від різних верств населення на користь визначених (заможних) класів. Невеликі, але тісно згуртовані політичні групи можуть брати гору над широкою, але розсіяною політичною більшістю. Політики часто підтримують не ті економічні рішення, які є оптимальними за даних соціально-економічних умов, а ті, що сприяють їхньому престижу і підвищують рейтинг та шанси на перемогу на чергових виборах. Практика показує, що складні економічні проблеми часто розв’язуються на підставі нових виборів і приходу до влади нових політичних сил. Тривога за власне політичне майбутнє часто є несумісною з принципами ефективної економічної політики. Саме з цим пов’язується висока ймовірність появи у сфері політики результатів, не оптимальних з точки зору суспільства. У політичному процесі громадяни не можуть керуватися звичайними правилами торгівлі, оскільки споживачем суспільних благ є не окрема людина, а суспільство в цілому [6, с. 83 – 84; 8, с. 21].

З приводу природи політичного суперництва Е. Даунс писав: „Члени партії керуються не ідеалами, а прагненням одержати вигоду, зайняти пост в адміністрації; намагаючись максимально збільшити число голосів, партії борються

за „центр”, що в результаті приводить до зближення партійних програм; демократичні уряди прагнуть максимізувати число своїх прихильників шляхом перерозподілу доходів від бідних до багатих і т.д.” [13, р. 280].

Отже, у найбільш широкому розумінні, *політичний ринок* – це система відносин між суб’єктами політико-економічного процесу (акторами ринку: виборцями, політиками (політичними партіями) та бюрократами), що виникає з приводу виробництва, розподілу та обміну ресурсів суспільного впливу, використовуваного для досягнення політичних цілей, задоволення політичних інтересів та реалізації політичних домагань в межах соціально-економічних інститутів, що визначають структуру, рівні, форми та способи взаємодії суб’єктів.

Політичні рішення – це вибір альтернативних варіантів. Саме в цьому *схожість політики із звичайним ринком*.

Між товаром комерційним та товаром політичним багато подібного:

- будь-який товар має відмітні якості – колір, форму, спосіб подання покупцеві, позиціонування; так само політик подає суспільству свій зовнішній вигляд, поведінку та ін.;
- будь-який товар має етикетку, марку, певну популярність; політик, відповідно, висувається будь-якою партією, має репутацію консерватора або новатора, володіє досвідом попередньої діяльності тощо;
- з кожним товаром асоціюється „сервісна програма”, тобто набір благ, який споживач отримає, придбавши товар; будь-який політик представляє під час політичної кампанії свою платформу, пояснює способи своїх майбутніх дій, перераховує блага, які отримає виборець, віддавши за нього свій голос;
- щоб здобути популярність у споживачів, товар повинен бути „просунутий” на місце свого продажу, бути прорекламованим; за допомогою тих самих технологій „просувається” і рекламується кандидат;
- у будь-якого товару є конкурент: якщо конкурент відсутній, отже, мова йде про унікальний продукт, поява якого революціонує ринок; в політиці складається така ж ситуація, але зі зміщенням фаз: революційна ситуація породжує, як правило, єдиного сильного кандидата у людину влади, яка уособлює монополію на владу; в штатній же ситуації вибори проходять на альтернативній основі;
- ресурси підприємства спрямовуються на забезпечення продажів у кількості, що залежить від перспективності товару і в надії на отримання прибутку; для політика пошук оптимальної моделі розподілу ресурсів може мати вирішальне значення з огляду на те, що засоби, які кандидат має у своєму розпорядженні, завжди обмежені [9, с. 64 – 65].

Звідси випливає п’ять основних напрямів ринкових зусиль:

1) перший напрямок стосується власне самого продукту, його фізичних характеристик, надання йому товарного вигляду; для кандидата мова йде про його персональні характеристики – вік, зріст, зовнішність, одяг, автомобіль,

охорону, сім'ю і т.д.;

2) другий напрямок – рух продукту на ринок, його рівномірний розподіл по всіх торгових точках; для політика це означає його фізичну присутність всюди, де відбувається щось значиме (події, збори впливових груп, найбільш відвідувані громадські місця); якщо політик не може бути присутнім будь-де особисто, його присутність має бути позначена довіреною особою або помітним плакатом;

3) третьою складовою ринкового зусилля є визначення ціни продукту, її прийнятності для покупця – за межами певного цінового порога продукт не купується; для політика, який бере участь у кампаніях, поняття ціни асоціюється з програмою конкретних дій: якщо кандидат обіцяє „навести порядок в країні” за допомогою військово-польових судів, то навряд чи ця ціна буде прийнятною для більшості виборців; на жаль, останні далеко не завжди знають, у що їм обійдеться чергова програма „виведення країни з кризи” й „ощасливлення народу”;

4) четверта складова – торговий персонал, тобто сукупність продавців, кваліфікованих і досить численних, які представляють товар, рекламують його, пояснюють переваги і, нарешті, продають, використовуючи відносно покупця переконливі ринкові технології; для політика торговий персонал – це групи його добровільних помічників, що контактують з виборцями (особисто, письмово, по телефону і т.д.) і переконують віддати голос за конкретного претендента – і в даному випадку кількість і кваліфікація торгового персоналу є важливим елементом успіху „продажів”;

5) п'ятою складовою ринкового зусилля є комунікаційна політика – тобто діяльність з „просування” та рекламування, починаючи з найпростіших засобів представлення кандидата (його фотографій, програмних документів), розповсюдження плакатів і листівок, вручення подарунків, сувенірів, влаштування лотерей і т.д. до інституціональної або товарної реклами; з настанням епохи електронних ЗМІ радіо, телебачення та мережа Internet стали особливо поціновуваними засобами рекламування кандидатів, причому, чим вище рівень кампанії, тим активніше вони використовуються [9, с. 65 – 66].

Проте, застосовуючи модель економічної поведінки до аналізу політики, необхідно враховувати різницю у мотивах поведінки, а головне – „неоднакову структуру” економічної та політичної систем.

Основна відмінність між економічним та політичним ринками полягає не у відмінних типах цінностей та інтересів людей, а в умовах, в яких вони сповідують свої різноманітні переконання. Політика є складною системою обміну між індивідами, в якій останні колективно прагнуть до досягнення своїх приватних цілей, так як не можуть реалізувати їх шляхом звичайного ринкового обміну. Тут немає інших інтересів, окрім індивідуальних. „На ринку, – писав Дж. Б'юкенен, – люди обмінюють яблука на апельсини, а у політиці – погоджуються платити податки в обмін на блага, необхідні всім і кожному: від місцевої пожежної охорони до суду” [3, с. 108]. Такий обмін не є раціональним, адже найчастіше податки сплачують одні, а блага за рахунок податків одержують інші.

Це нагадує стандартне припущення з теорії поведінки споживача. Влада

споживача (виборця) забезпечується завдяки політичному плюралізму, тобто наявності конкуренції між постачальниками (кандидатами). Проте голосування та споживання істотно розрізняються: справи для споживача на політичному ринку значно гірші, ніж на „нормальному” товарному ринку. По-перше, на товарному ринку споживач один визначає результат. Якщо він платить за товар, то його отримує; якщо ні, то ні. Голосування ж, навпаки, є *колективною дією*. Коли виборець „оплачує” витрати на голосування, він віддає свій голос, але автоматично не отримує бажаного результату, якщо тільки його голос разом з голосами однодумців не бере гору над голосами опозиції. Споживач – виборець, по суті, платить за обіцянку поставити товар. Якщо товар не поставлений (передвиборні обіцянки не виконані), то ніякої неустойки постачальник не платить, вона просто не передбачена. У бізнесі невиконання договірних зобов’язань є порушенням закону. У політиці невиконання передвиборчих зобов’язань порушенням закону не вважається.

По-друге, споживчі товари – *приватні блага*. Раз споживач платить за товар, то він належить тільки йому одному. Що ж до виборів, то це один з найбільш близьких до реального світу прикладів чистого *суспільного блага*. А, як відомо, суспільне благо стає доступним всім, як тільки воно стає доступним одному. Наприклад, переможець президентських виборів – президент для всіх, незалежно від того, чи голосував даний конкретний виборець за нього, проти нього чи не голосував взагалі.

По-третє, у випадку з „нормальним” ринком людство прийшло до розуміння необхідності його регулювати. Зокрема, здійснювати антимонопольні заходи. Для цього існують визначені державні структури, які стоять над ринком, спираються на визначене законодавство і володіють визначеними владними важелями. Того ж, хто стоїть над політичними силами, в системі політичного ринку не передбачено.

По-четверте, людство прийшло також до розуміння того, що чимало речей, необхідних людям, ринок дати не може. Перш за все, це стосується довгострокових проектів, що мають загальнонаціональне значення, але дуже часто нерентабельних. У результаті цілі сфери (оборона, освіта та ін.) частково або повністю виведені зі сфери впливу вільного ринку. Політичний ринок теж багато чого не може, причому з тієї ж причини – для постачальника політичного товару найближчі вибори важливіші, ніж доля наступних поколінь.

Таким чином, на виборах, за контрастом з ринком, спостерігається радикальне роз’єднання дій та їх результатів у двох відношеннях. Насамперед, результат лише в мінімальній мірі (та й то в кращому випадку) залежить від того, які індивідуальні дії робив виборець. Далі результат виборів накладається на виборця незалежно від того, хотів він його чи ні, а також робив він щонебудь або не робив нічого, щоб вплинути на нього.

З уявленням про практично повну ідентичність ринку класичного і ринку політичного не згоден також і відомий французький соціолог та політолог П’єр Бурдьє. Найважливішою, на його погляд, особливістю останнього є те, що ринок політики – один з найменш вільних ринків, причому свобода вибору обмежена не для всіх його учасників, а, головним чином, для споживачів –

громадян, виборців.

Обмежувачами свободи в даному випадку виступають:

- *пануючий над споживачами примус* у вигляді політико-ідеологічних ярликів у кандидатів, а також беззастережного делегування виборцями своїх прав обраним депутатам;
- *обмежений асортимент політичного товару*: виробники політики пропонують споживачам обмежений список ідеологій, серійні заходи, стандартні політичні рішення;
- *професіоналізм виробників* – основних гравців на політичному полі: для того, щоб стати справжнім актором, необхідно отримати спеціальні знання, володіти певною мовою та специфічною риторикою (трибуна – для спілкування з невтаємниченими; полеміста – для розмови з підготовленою публікою); необхідно знати правила гри й дотримуватися їх, володіти політичними технологіями – цією „раціоналізованою компетентністю” [2, с. 184 – 189].

Прагнення до максимізації приватного інтересу в сфері державної діяльності має свої особливості.

Якщо у сфері економіки приватний інтерес обмежується формами грошових доходів (зарплатою, прибутком, рентою, ціною), то у *політичній діяльності приватний інтерес має більш широкий діапазон* і охоплює, поряд з грошовими доходами, і інші мотиви. У політичному житті „вигода” не вичерпується матеріальними благами в тій чи іншій формі, а включає в себе також політичні, духовні, правові та інші блага. Такі мотиви, як прагнення до влади, популярності, честолюбство, соціальний статус тощо, які не відіграють великої ролі в економічному житті, в політичній діяльності мають суттєве значення.

Наступна особливість полягає в тому, що у політичній сфері приватний інтерес носить відносно „прихований”, замаскований характер. На відміну від бізнесу, *приватний інтерес у політиці ніколи не декларується відкрито*. Ніхто і ніде не здатен відкрито заявляти, що метою його державної діяльності (як голови адміністрації, мера, міністра, керівника департаменту, народного депутата та ін.) є прагнення максимізувати власну вигоду – грошові доходи, власність, владу, стати відомим тощо. Як правило, декларується обіцянка захищати та відстоювати суспільні інтереси та цілі (міркування). Безумовно, як виняток, державним агентом, крім безпосереднього прагнення до максимізації власної індивідуальної вигоди, можуть керувати й інші мотиви, наприклад, моральний обов’язок перед народом, прагнення до самовираження, тобто прагнення проявити себе та реалізувати власні уявлення про організацію суспільного життя, та ін. [5, с. 271 – 272].

Так, Г. Таллок у книзі „Політика бюрократії” (1965 р.) діагностує у професійних управлінців свого роду патологію, що виражається у здатності підміняти суспільні інтереси, яким вони ймовірно служать, своїми власними інтересами. Конкретним проявом бюрократичної патології є можливість чиновника викривити інформацію, якщо це сприяє його цілям – перш за все, кар’єрному просуванню.

П. Селф вважає висунуту тезу Таллока вірною для певних категорій

бюрократії, чия ієрархічна структура і велика чисельність дійсно надають безліч можливостей для перекручення інформації, певної корекції заявлених урядом політичних цілей на угоду особистим чиновницьким інтересам.

Саме зусиллям чиновництва, його приватним інтересам і амбіціям теорія суспільного вибору приписує розбукання держави. С. М. Паркінсон, автор знаменитих „законів” бюрократичної експансії, підвів досить переконливі підсумки цього процесу, причому цілком у дусі позитивістської методології. Про наступ бюрократії писав і Е. Даунс, який доводив, що будь-яка державна контора прагне до розширення свого „політичного простору”, стабілізації середовища, в якому функціонує, і збільшення платні співробітникам. Якщо в системі державних установ з’являється нова структура, стверджує Даунс, ліквідувати її практично неможливо.

Найвідоміша економічна теорія бюрократії належить У. Нісканену, автору книги „Бюрократія та представницьке правління” (1971 р.). Нісканен вважає, що хоча старші державні чиновники формально є „слугами суспільства”, рушієм їх діяльності, головним чином, є егоїстичне прагнення зробити кар’єру, що природним чином трансформується в експансію керованого ними офісу та спроби збільшити його бюджет. Логіка поведінкового алгоритму чиновників визначається даними законом гарантіями зайнятості, просування по службі, зростання заробітної плати та отриманням (за умови досягнення вершин службової ієрархії) значної влади і впливу. Таким чином, бюрократія має потужну внутрішню динаміку, що робить неминучим зростання числа управлінців і масштабів державного втручання.

Неоконсервативні критики бюрократії зосереджують увагу на неринковому характері її діяльності і роблять невтішні висновки, порівнюючи ефективність приватного та державного секторів. На їхню думку, приватний сектор функціонує під впливом сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників. Внутрішні чинники визначають егоїстичне прагнення бізнесу до максимального прибутку, у той час як зовнішні – тиск конкурентного ринкового середовища – роблять його сприйнятливим до запитів споживача, спонукають до постійних інновацій та здешевлення продукції.

Бюрократія, навпаки, не дисциплінована мотивом прибутку. Якщо витрати держави перевищують її доходи, то утворені збитки покриває платник податків. Управління державою – монополія чиновництва, якій в цій справі не страшна ніяка конкуренція і яка практично не відчуває тиску ринку. У результаті бюрократія (разом з усіма зайнятими в державному секторі працівниками) первісно відзначена печаткою витратності та неефективності. Більш того, вироблювані нею послуги неминуче є низькоякісними і не відповідають запитам і потребам громадян [9, с. 41 – 43].

Прихід до влади забезпечує не тільки можливість визначення політики, але також і доступ до ресурсів для її реалізації. У політика існує певна свобода дій щодо того, як використовувати наявні ресурси. Логічно припустити, що у політиків виникають стимули використовувати частину наявних ресурсів на збереження власного становища. Урядові чиновники прагнуть одержати матеріальні вигоди як за рахунок суспільства в цілому, так і за рахунок окремих

осіб, які домагаються ухвалення певних рішень. Бюрократи, беручи участь у політичному процесі, намагаються „проштовхнути” такі рішення, щоб гарантувати собі економічну ренту за рахунок суспільства. Політики зацікавлені у рішеннях, які забезпечують явні та негайні вигоди, а також вимагають прихованих витрат, які складно виявити. Відповідно, політичний ринок є головною ареною, де створюється та привласнюється *політична рента* – сукупність індивідуальних (економічних, політичних, правових, духовних та ін.) благ, які отримує або може отримати представник влади понад грошових доходів або інших благ, еквівалентних затраченої ним праці. Тобто, це доходи, що перевищують той їх „розмір”, який міг би бути отриманий індивідом у випадку виконання даного виду діяльності альтернативним чином – за відсутності монополії на владу. Прагнення до отримання якомога більшого розміру політичної ренти зумовлюється переважанням раціонального егоїстичного інтересу над суспільним будь-якого актора політичного ринку – суб’єкта влади. Завдяки монополізації права на владний ресурс відбувається перерозподіл обмежених ресурсів, як правило, без створення суспільних благ та примноження національного багатства.

Література

1. Берлин А. Д. Корпоративный лоббизм: Теория и практика / А. Д. Берлин, Г. Э. Григор. – М.: Международный ун-т в Москве, 2005. – 200 с.
2. Бурдьё П. Социология политики: пер. с фр. / П. Бурдьё; сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М.: Socio-Logos, 1993. – 336 с.
3. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104 – 113.
4. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. Расчет согласия. Границы свободы.: пер. с англ. / Дж. Бьюкенен. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с. – (Нобелевские лауреаты по экономике).
5. Дементьев В. В. Экономика как система власти: монография / В. В. Дементьев; [науч. ред. А. Г. Семенов]. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
6. Довбенко М. Теорія суспільного вибору / М. Довбенко // Економіка України. – 2004. – № 10. – С. 83 – 86.
7. Квасова Г. О. Политический рынок: институциональный анализ: автореф. дис. канд. полит. наук: 23.00.02 / Г. О. Квасова. – Ростов-на-Дону. – 2007. – 26 с.
8. Лагутін В. Д. Економічна політика держави: сутність, етапи, механізми / В. Д. Лагутін // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 16 – 26.
9. Морозова Е. Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии / Е. Г. Морозова. – М.: „Российская политическая энциклопедия” (РОССПЭН), 1999. – 247 с.
10. Нуреев Р. Теория общественного выбора. Глава 1. Общественный выбор: методологические и теоретические предпосылки анализа: Учебно-методическое пособие / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2002. – № 8. – С. 122 – 149.
11. Ордешук П. Эволюция политической теории Запада и проблемы институционального дизайна / П. Ордешук // Вопросы философии. – 1994. – № 3. – С. 24 – 36.
12. Buchanan J. M. The theory public choice / James M. Buchanan, Robert D. Tollinson (eds.). Ann Arbor: University of Michigan Press. – 1984. – 512 p.
13. Downs A. An Economic Theory of Democracy / Anthony Downs. New York: Harper and Row. – 1957. – 310 p.

5.11. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПАЙОВИКІВ ТА ПОТЕНЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ У СИСТЕМУ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ

Постійні зміни навколишнього середовища, загострення конкурентної боротьби на ринках збуту призводять до необхідності розробки сучасних механізмів управління соціально-економічними системами. Особливого значення в ринкових умовах господарювання набувають питання управління споживчою кооперацією України як цілісною соціально-економічною системою.

У сучасний період теоретичними та практичними аспектами вирішення проблемами управління розвитком кооперативного господарства займаються багато видатних науковців: І. Вахитов, Я. Антонюк, С. Бабенко, В. Апопій, С. Гелей, Н. Голошубова, Я. Гончарук, І. Маркіна, М. Аліман, Г. Скляр, Ю. Гавриленко, В. Марцин, М. Овчарук, Ф. Хміль та інші науковці [1-2, 4].

Метою дослідження є обґрунтування перспективних напрямів залучення пайовиків та потенційних інвесторів у систему споживчої кооперації України в умовах трансформації ринкових відносин.

Проблема розвитку системи споживчої кооперації України в умовах ринку вимагає розробки адаптивного механізму управління шляхом залучення пайовиків та потенційних інвесторів. Варто зазначити, що для системи споживчої кооперації зараз дуже нагальним методичним і практичним питанням є впровадження такого механізму управління, який би характеризував ефективні засоби впливу і мав свої особливості застосування. Враховуючи кризовий стан багатьох галузей системи, слід зазначити, що не завжди звичайні засоби впливу можуть дати необхідний ефект у короткостроковому періоді. Тому необхідна термінова реалізація адаптивного механізму управління функціонуванням і розвитком системи споживчої кооперації, що відповідатиме вимогам сьогодення.

Вважаємо, що механізм управління функціонуванням організацій і підприємств системи споживчої кооперації має бути спрямований на стабілізацію процесів в межах окремих підсистем, а механізм управління їх розвитком – на усунення відживаючих структур, появу нової якості, укріплення життєвого рівня систем управління.

Важливе значення для подальшого розвитку споживчої кооперації, забезпечення соціальної підтримки та економічного захисту членів споживчих товариств мають питання упорядкування відносин власності [2], відродження реальних власників кооперативного майна в особі пайовиків, підвищення зацікавленості та активізація їх участі у діяльності споживчих товариств і кооперативних підприємств [4].

Саме тому одним із найбільш важливих заходів з удосконалення економічної складової організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації є подальше залучення потенційних пайовиків. Вважаємо, що ці проблеми слід вирішувати не лише на рівні апарату управління, але й делегувати частину функцій підрозділам. Так, на рівні обласних спілок споживчих товариств цими питаннями займається управління кадрів, учбових закладів та організаційно-кооперативної роботи; на рівні районних

споживчих товариств і райспоживспілок – відділи кадрів, учбових закладів і організаційно-кооперативної роботи. Проте, робота на кооперативних дільницях проводиться формально, а стимулювати пайовика до активної участі у діяльності споживчої кооперації надзвичайно складно [1].

Певні позитивні зрушення мали внести прийняття постанов Радою Укоопспілки щодо кооперативних виплат та відпуску товарів, робіт, послуг пайовикам за їх собівартістю [3], але, як показав аналіз, загальна чисельність пайовиків з року в рік спадає, пайові кошти хоча і акумулюються, але не дозволяють забезпечити процеси розширеного відтворення.

У роботі було виділено основні проблеми, що стримують жителів сільських місцевостей, районів і міст вступати у члени споживчих товариств [5]. На основі виділених проблем запропоновані конкретні заходи щодо поліпшення стимулювання потенційних пайовиків (табл. 1).

Таблиця 1

**Заходи із підвищення рівня стимулювання пайовиків організацій
і підприємств системи споживчої кооперації України
(авторська розробка)**

Проблеми залучення пайовиків	Напрями вирішення проблеми
1. Втрата авторитету споживчої кооперації	Збереження довіри пайовика і зацікавленості його до участі у роботі споживчих товариств
2. Проблема обліку кооперативних виплат	Дотримання положення про кооперативні виплати членам, асоційованим членам споживчих товариств та їх спілок, підвищення відповідальності осіб за видачу коштів пайовикам
3. Недосконалість програми завершення і розмежування власності	Реалізація третього етапу програми, закріплення за пайовиками 75% майна системи
4. Вік працівників	Залучення молоді до роботи споживчих товариств шляхом надання їй пільгових кредитів через банк „Укоопспілка”, зарахування до стажу роботи періоду навчання в кооперативних вузах, якщо людина залишається працювати у системі
5. Слабка увага до роботи в низовій ланці споживчої кооперації	Децентралізація функцій управління на рівень ССТ, активізація роботи дільничних комітетів
6. Відсутність економічної зацікавленості пайовика	Надання працівникам споживчих товариств, що є пайовиками системи, системи пільг при купівлі товарів в роздрібній мережі, знижка вартості навчання їх дітей у кооперативних вузах

Продовження табл. 1

7. Низький рівень умов праці	Підвищення вимог до охорони праці, заходи із залучення капіталу у модернізацію діючих підприємств
8. Високий рівень оподаткування	Зменшення понаднормових операційних витрат, скорочення запасів товарів на складах, раціоналізація амортизаційної політики
9. Відсутність дієвої системи управління	Впровадження структурних підрозділів, що відповідають вимогам сьогодення (відділу маркетингу, служби управління персоналом, відділу організаційного розвитку тощо), застосування організаційно-економічного механізму управління розвитком системи із відповідними структурними складовими
10. Проблеми організації роботи комісій кооперативного контролю, дільничних та загальних зборів пайовиків	Перегляд функціональних завдань діяльності органів управління і контролю

Розробка механізму залучення додаткового пайового капіталу і збільшення кількості пайовиків-членів споживчих товариств є основним джерелом поповнення власного оборотного капіталу і відродження системи споживчої кооперації України.

У сучасних умовах господарювання надзвичайно важливим напрямом удосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком системи споживчої кооперації України є поліпшення роботи з потенційними інвесторами з метою залучення додаткового капіталу для її подальшого розвитку.

З метою залучення до роботи у діяльності організацій і підприємств системи потенційних інвесторів пропонується здійснити:

1. Перегляд відносин власності шляхом включення потенційних інвесторів як асоційованих членів до участі у роботі організацій і підприємств системи тимчасово – на період реалізації інвестиційного проекту чи програми. При цьому, необхідно забезпечити участь інвесторів у роботі зборів пайовиків в межах кооперативних діляниць, залучати їх до контролю використаних коштів правлінням, забезпечити можливості інвестора як тимчасового члена у праві на отримання кооперативних виплат за результатами роботи кооперативних організацій і підприємств. Це, на наш погляд, стимулюватиме ініціативу інвесторів вкладати кошти у розвиток суб'єктів господарювання.

2. Створення координаційної ради на базі місцевих органів виконавчої влади (облдержадміністрацій, обласних чи міських рад) по формуванню переліку потенційних об'єктів для здійснення капіталовкладень та списку потенційних інвесторів (рис. 1). Здійснити запропоновані заходи можна завдяки співпраці організацій і підприємств системи з потенційними інвесторами через

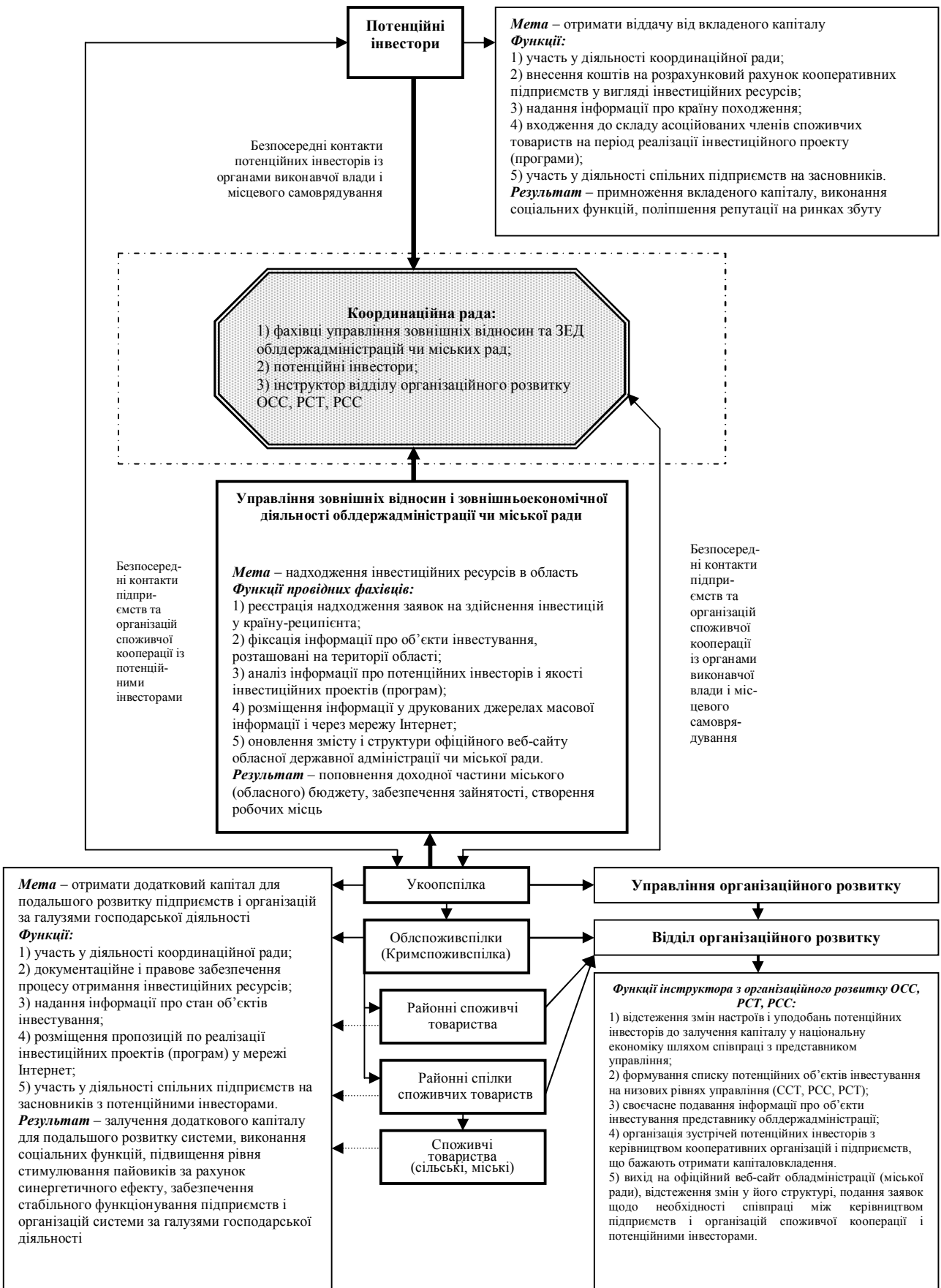


Рис. 1. Механізм співпраці підприємств та організацій споживчої кооперації України з потенційними інвесторами (авторська розробка)

безпосереднє посередництво представників провідних управлінь облдержадміністрацій (рис. 2).

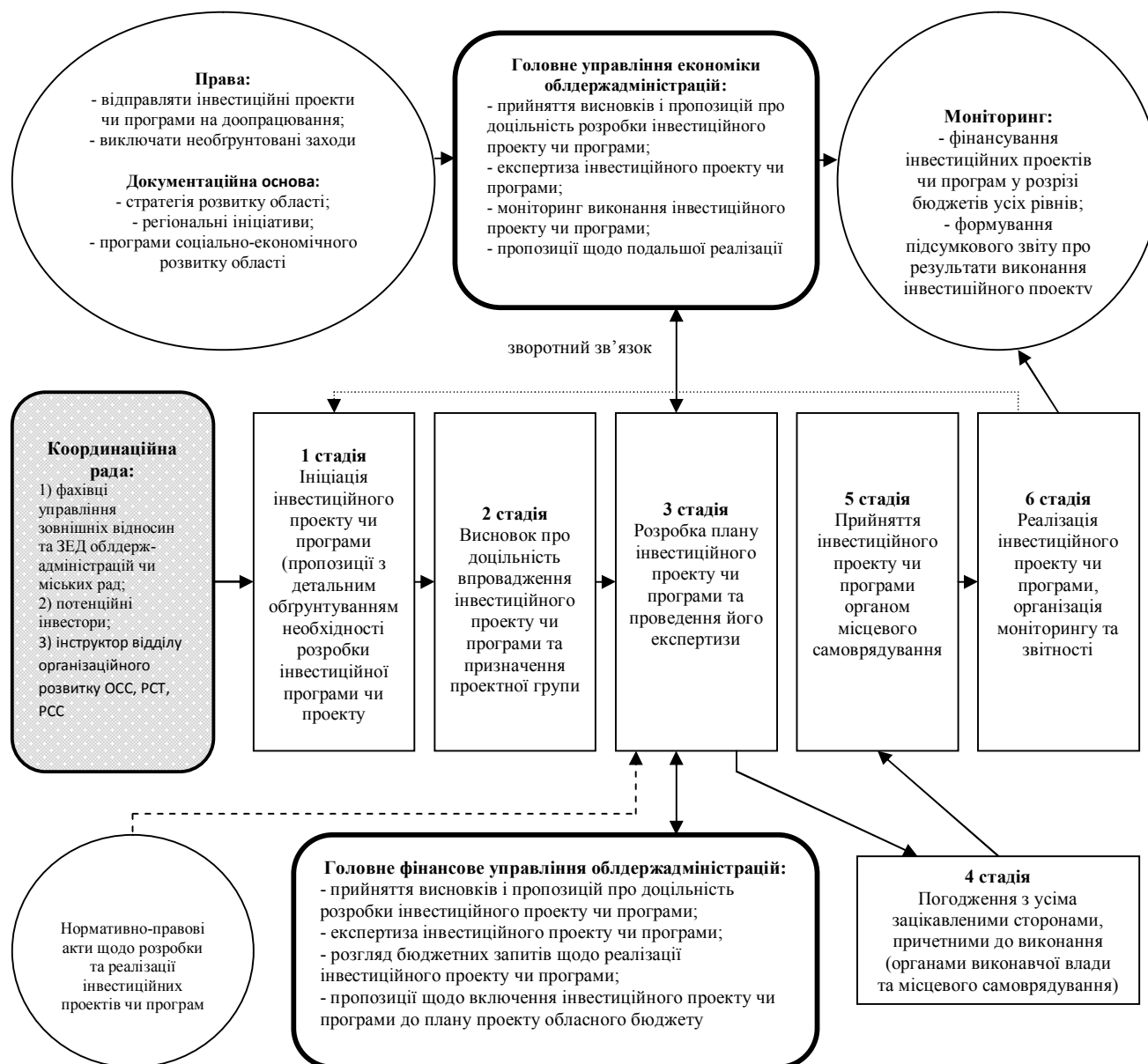


Рис. 2. Місце координаційної ради як штабного органу при формуванні переліку інвестиційних проектів (програм) на рівні органів виконавчої влади і місцевого самоврядування, підприємств та організацій споживчої кооперації України, потенційних інвесторів (авторська розробка)

У структурі останніх функціонують управління зовнішніх відносин та зовнішньоекономічної діяльності. Напрями діяльності управління досить різноманітні і охоплюють всі питання, що стосуються міжнародного співробітництва області, стану зовнішніх міжнародних відносин з іноземними країнами, зовнішньоекономічної діяльності, залучення іноземних інвестицій в

перспективні галузі економіки. В управлінні працюють фахівці, до посадових обов'язків яких включаються функції реєстрації надходження заявок на здійснення інвестицій у країну-реципієнта, розміщення інформації у друкованих джерелах масової інформації і через мережу Інтернет.

Через низьку активність потенційних об'єктів інвестування і мінливий інвестиційний клімат, причиною чого є сукупність як зовнішніх об'єктивних, так і внутрішніх суб'єктивних факторів, інвестори не здійснюють відповідні капіталовкладення, і кошти, яких так бракує національним підприємствам, надходять у закордонні країни. Втрата коштів від потенційних інвесторів, на наш погляд, і є тим невикористаним резервом залучення в оборот додаткового капіталу, який можна було б спрямувати на розвиток кооперативних організацій і підприємств на всіх рівнях управління.

Саме для цього пропонується наділення повноваженнями працівника (інструктора) із виділеного відділу організаційного розвитку підприємств та організацій на рівні обласних спілок споживчих товариств, райспоживспілок, районних споживчих товариств, який би щотижня зміг відстежувати за змінами настроїв і уподобань потенційних інвесторів до залучення капіталу у національну економіку шляхом співпраці з представником управління, формував список потенційних об'єктів інвестування на низових рівнях управління (сільське споживче товариство, райспоживспілка, районне споживче товариство), своєчасно подавав інформацію про об'єкти інвестування представнику облдержадміністрації, організовував, в разі прийняття, зустрічі потенційних інвесторів з керівництвом кооперативних організацій і підприємств, що бажають отримати капіталовкладення [5].

Як ми бачимо, для здійснення своїх повноважень представнику від споживчої кооперації не потрібно здійснювати понаднормову роботу, необхідне лише розширення у посадовій інструкції фахівця кола функцій щодо участі у роботі координаційної ради з метою стимулювання надходження інвестиційних ресурсів. На рівні облдержадміністрації взагалі непотрібно проводити організаційних змін, оскільки функції підрозділу якраз і передбачають зазначену діяльність.

Для оперативності фахівцю від споживчої кооперації пропонується виходити на офіційний веб-сайт облдержадміністрації, слідкувати за останніми змінами у його структурі, по-можливості, своєчасно подавати заявки від організацій (підприємств) системи щодо необхідності співпраці між ними і потенційними інвесторами.

Необхідно відзначити, що збільшення загальних обсягів пайового капіталу (яке можна забезпечити розширенням чисельності пайовиків і збільшенням розміру пайових внесків, що припадають на одного пайовика системи) та зростання розміру освоєних капітальних інвестицій (яке можна здійснити шляхом додаткового залучення у діяльність кооперативних структур капіталовкладень від внутрішньо системних, національних та іноземних інвесторів) призведе в цілому до зростання розміру чистого прибутку від господарської діяльності, частина якого може бути спрямована на розвиток системи (на модернізацію обладнання і устаткування, реконструкцію

кооперативних об'єктів, розширення обсягу власних оборотних коштів, зміцнення матеріально-технічної бази, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності на зовнішніх та внутрішніх ринках).

Таким чином, усі запропоновані заходи мають бути підпорядковані сформованому організаційно-економічному механізму управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації, на ґрунті формування відповідної програми впровадження стратегічних і тактичних заходів відповідно до потреб самої системи та запитів середовища. Такий механізм управління розвитком системи споживчої кооперації сприятиме адаптації її організацій та підприємств до умов інтеграції в європейське співтовариство і результативної господарської діяльності в межах Світової організації торгівлі, підвищенню ступеню їх конкурентоздатності, а також буде показувати перспективи функціонування і постійного розвитку цих структур у довгостроковому періоді.

Література

1. Апопій, В. В. Споживча кооперація України : проблеми сучасного розвитку [Текст] / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Г. І. Башнянін, Л. К. Бесчасний, О. Д. Вовчак. – Кн. 1. – Львів : Коопосвіта, 1999. – 366 с.
2. Бабенко, С. Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці : [монографія] [Текст] / С. Г. Бабенко. – К. : Видавництво „Наукова думка”, 2003. – 332 с.
3. Матеріали п'ятих зборів Ради Укоопспілки дев'ятнадцятого скликання 21 листопада 2007 року [Текст]. – К. : Центральна спілка споживчих товариств (Укоопспілка), 2007. – 116 с.
4. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) [Текст] / кер. авт. колек. С. Г. Бабенко. – К. : Укоопспілка, 2004. – 62 с.
5. Шимановська-Діанич, Л. М. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємств та організацій споживчої кооперації України : теорія і практика : [монографія] [Текст] / Л. М. Шимановська-Діанич, В. А. Власенко. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2010. – 341 с.

РОЗДІЛ 6.
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК НАЦІОНАЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

**6.1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КЛАСИФІКАЦІЇ ЛЮДСЬКОГО
КАПІТАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА**

Основним завданням економічної теорії завжди було забезпечення найвищого рівня виробництва при застосуванні обмеженої кількості ресурсів. При цьому розвиток суспільних відносин, науково-технічний прогрес, соціокультурні зрушення та ряд інших чинників в значній мірі вплинули на особливості функціонування продуктивних сил суспільства та, як наслідок, генезису економічної науки в питаннях пошуку ключових елементів забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку. Слід відмітити, що людина з притаманним для неї запасом психофізичних здатностей в будь-якій формації розглядалася науковцями і практиками як ключова складова продуктивних сил суспільства, щоправда в різні часи їй приділялася різна частка уваги в залежності від чутливості соціально-економічного устрою до дефіциту того чи іншого фактору виробництва або його складової. Тож не дивно, що у сучасному постіндустріальному суспільстві, де «...вперше в історії людська думка стала безпосередньою виробничою силою, а не просто вирішальним елементом виробничої системи» [2, с.43] дослідники приділяють надзвичайну увагу людині та її здібностям. Адже «якщо в індустріальній економіці основним чинником зростання були концентрація праці та капіталу, то в постіндустріальній економіці – рівень та якість людського капіталу, який здатен швидко (історично миттєво) залучати фізичний капітал та якісну працю і трансформувати їх в результаті в високу капіталізацію фірм» [2, с.98.]. При цьому головним чинником розвитку економіки повинен бути рівень «інтелектуальних інвестицій, тобто рівень витрат в формування працівників з уявою, освічених, з здатностями теоретично та аналітично мислити» [3, с.54].

Розглядаючи здатність людини до продуктивної діяльності дослідники, починаючи з А.Сміта, пробували класифікувати останню в залежності від характеру виконуваних робіт. Так зокрема з'явилась фундаментальна теорія поділу праці, виділення А.Маршалом підприємницьких здібностей в окремий фактор виробництва, теорія горизонтального та вертикального поділу праці в менеджменті тощо. Але виділення людського капіталу в окрему економічну категорію в силу неоднозначності останнього викликав інтерес дослідників щодо його декомпозиції та виявлення особливостей функціонування складових. Перші спроби класифікації складових людського капіталу були пов'язані з виокремленням останнього з продуктивних здатностей людини. Зокрема

А.Ліндберг поділяв працю на «...чисту (однорідну) працю, людський капітал та природні здібності» [4, с. 240- 241].

З іншої сторони Т.Шульц стверджував що « Розуміння капіталу як чогось такого, що в надає в майбутньому послуги, дозволяє наступним чином поділити ціле на дві частини: на людський та нелюдський капітал.[5]. Слід відмітити, що такий підхід себе вичерпав, і в подальших дослідженнях автори здебільшого відмовляються від диференціації продуктивних сил людини чи групи людей на людський капітал, працю, підприємницькі здібності тощо. Вчені зосередились на вивченні людського капіталу як невід'ємної здатності людини до праці.

На сьогоднішній день серед дослідників немає однозначності щодо класифікації складових людського капіталу. Чи не перша спроба була зроблена Г.Беккером в роботі [6] класифікувати останні й в залежності від можливостей використання в суспільно-господарських процесах на загальний, той що може використовуватися в будь-яких суспільно-господарських системах, та специфічний, здатний продуктивно використовуватися тільки в умовах визначеної суспільно-господарської системи. Така класифікація заслуговує увагу, і нами це в подальшому буде продемонстровано, для прийняття рішення суб'єктом господарювання щодо інвестування коштів в людський капітал особи, групи осіб.

Найбільш поширеною є практика класифікації людського капіталу в залежності від способу чи джерел його формування. Так зокрема на думку Д.Грейсона та К.О'Делл в формуванні людського капіталу беруть участь: освіта, наука, охорона здоров'я, культура та мистецтво, інші чинники як от управлінські навички ЗМІ тощо [7] По елементам затрат в роботі [8] людський капітал пропонується поділити на капітал здоров'я, капітал освіти та капітал культури. А.Циренова структуру людського капіталу диференціює на капітал здоров'я, трудовий капітал, інтелектуальний капітал, організаційно-підприємницький капітал та культурно-ціннісний [9,с.20-21] . В роботі [10, с.25-26] автором пропонується розглядати три основні компоненти формування людського капіталу, а саме біологічну (сімейний бюджет, охорона здоров'я та фізична культура), інтелектуальну (продукування нових знань та інформаційних потоків) та навчальну (система освіти). При цьому рівень «...сформованості потенціального інтелектуально-освітнього людського капіталу є важливою передумовою можливості його накопичення» С.Курганский поділяє людський капітал на інтелектуальний капітал, фонд підготовки на виробництві (кваліфікація, навички, професійний досвід), фонд здоров'я, фонд мобільності, фонд мотивації економічної діяльності, фонд підприємництва, інші активи [11]; В. Токарева виділяє капітал здоров'я, трудовий, інтелектуальний, культурно-моральний капітал та фонд підприємництва [10, С.19-20], з чим не можна погодитися зважаючи на те, що відчужені знання є складовою інтелектуального капіталу підприємства. На думку Я. Фітц-енца людський капітал, це комбінація трьох факторів, а саме: «Здібності, які людина привносить в свою роботу: Розум, енергія, позитивність, надійність, відданість.

Здатність людини до навчання: обдарованість, увага, творчий характер особистості, метикуватість. Потреба людини ділитися інформацією і знаннями: командний дух та орієнтація на цілі». [12, с.14].

З іншої сторони в роботі [13] в залежності від форми втілення людський капітал поділяють на живий, втілений в людині, неживий, втілений в знаннях в матеріальній формі та інституційний, який складається з живого та неживого, що об'єднуються для задоволення суспільних потреб. В роботі [14] людський капітал поділяється на невідчужуваний (невіддільний від особистості) та відчужуваний (капітал, який з'являється внаслідок відносин між суб'єктами – носіями невідчужуваного людського капіталу). Запропонований підхід являється спробою поєднання категорій людського та інтелектуального капіталу та, на нашу думку, являється хибним. Людський капітал підприємства на думку Ю.Корчагіна «...включає в себе сукупний менталітет персоналу, традиції самої фірми, сукупні знання, якими володіє організація в особі своїх працівників, методології, інтелектуальний капітал в формі патентів, програмних продуктів, ноу-хау і т.д., архітектуру та взаємозв'язки в середині фірми, зовнішні зв'язки фірми, що сприяють підвищенню кількості та якості її людського капіталу, інноваційний потенціал, організаційний потенціал фірми» [3, с.98.].

Отже, яке видно з вищенаведеного аналізу літературних джерел основною складністю в розробці теоретико-методологічних підходів щодо класифікації людського капіталу є те, що його складові досить неоднорідні за своєю природою, відрізняються специфічними інституціями їх нагромадження, в різній мірі залежать від фактору часу використання людського капіталу, інвестування тощо. Тому доцільно систематизувати підходи до класифікації складових людського капіталу та розглянути особливості формування кожної з них.

Об'єднання підходів науковців щодо класифікації людського капіталу та шляхів його накопичення дозволило нам запропонувати просторову модель формування людського капіталу (рис 1.), яка дозволить більш детально проаналізувати процеси його формування. При побудові моделі були в якості вимірів обрані три основних групи характеристик, які, на нашу думку, найбільш повно впливають на процеси накопичення людського капіталу, а саме природа складової людського капіталу, джерело його накопичення та характер процесів, що характеризують його формування. Традиційно людський капітал поділяють на капітал здоров'я, який формується за рахунок витрат на охорону здоров'я та профілактику захворювань, інтелектуальну складову людського капіталу, що включає в себе знання, навички, здатність генерувати нові ідеї, досвід тощо носіїв людського капіталу, соціокультурний капітал, що визначає вподобання, звичаї, традиції носіїв людського капіталу, мотиваційні цінності, які впливають прагнення носія людського капіталу до трудової діяльності.

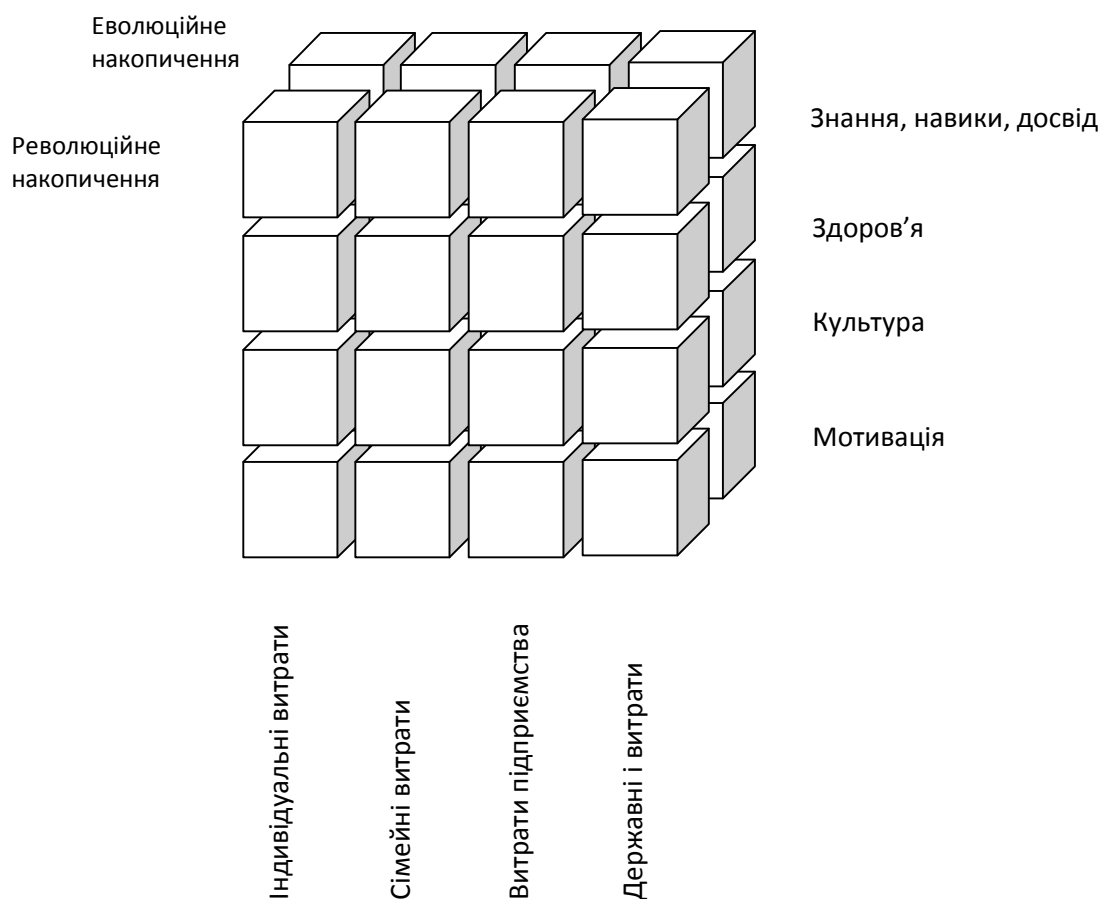


Рис. 1. Структура людського капіталу

Аналіз джерел інвестицій в людський капітал дозволив класифікувати останній в залежності від цілей, що переслідують інвестори. Так зокрема індивідуум – носій людського капіталу – приймаючи рішення щодо його накопичення оцінює не тільки прямі й непрямі витрати та можливий економічний ефект, але й затрачені зусилля щодо формування свого людського капіталу. При цьому рішення приймається не завжди з точки зору раціонального мислення, адже в значній мірі побудоване на уподобаннях, звичках, традиціях тощо.

Рішення щодо інвестування в людський капітал домогосподарства в незначній мірі залежать від економічного розрахунку, особливо складові, що не пов'язані з освітою. Адже здебільшого домогосподарством в питаннях народження та виховання нового індивідуума – носія людського капіталу керується інстинктом продовження роду, батьківським піклуванням тощо. Але, у зв'язку з значним розривом в часі між моментом інвестування та можливістю отримання вигід і не завжди явним зв'язком між ними, домогосподарства не готові вкладати кошти в людський капітал.

Підприємство під час прийняття рішення щодо можливості інвестування коштів в людський капітал прагне максимізувати свій прибуток, а тому, на нашу думку, для аналізу саме цієї складової капіталовкладень доцільно використовувати концепцію граничних витрат,

приведену в роботі [6]. З іншої сторони деякі складові людського капіталу, як от здоров'я індивідуума після досягнення пенсійного віку, його культурний розвиток, інтелектуальні здібності, що не можуть бути використані безпосередньо в виробничо-господарських процесах тощо, зазвичай з точки зору підприємства не є пріоритетними для капіталовкладень.

Держава за рахунок інвестицій в людський капітал має можливість нівелювати диспропорції в формуванні людського капіталу, що виникають за рахунок різниці в оцінках доцільності капіталовкладень вищенаведеними економічними агентами. Як наслідок державна політика в сфері інвестування в людський капітал повинна бути побудована на основі гармонізації як інтересів всіх учасників суспільно-економічних відносин, так і збалансованості всіх складових людського капіталу.

Для більш кращого розуміння особливостей процесу формування людського капіталу останній в залежності від способу накопичення слід поділити на революційний та еволюційний. Під революційним слід розуміти створення нових зразків людського капіталу, для прикладу народження та виховання особи, формування первинних навичок, здобуття початкової, середньої чи вищої освіти тощо. Еволюційне накопичення людського капіталу передбачає вдосконалення його наявного запасу, зокрема набуття навичок на робочому місці, удосконалення знань та вмінь, підвищення кваліфікації, профілактика здоров'я тощо.

Запропонований підхід дозволяє розглядати процес накопичення людського капіталу поза межею традиційної економічної парадигми, що створює передумови до розробки теоретико-методологічних основ щодо інтенсифікації процесів його формування на основі немонетарних чинників. При цьому складові отриманого тривимірного простору запропонованої моделі людського капіталу належать до різних наукових дисциплін як от економіка, медицина, психологія, теорія управління, соціологія, культурологія тощо, що, з однієї сторони, робить дослідження процесів накопичення людського капіталу більш складним, з іншої сторони дозволяє розширити межі пізнання даного феномену. Зрозуміло, що вище запропонована диференціація процесу накопичення людського капіталу за різноманітними чинниками повинна враховувати те, що формування останнього є явищем, яке в повній мірі підпадає під закони синергії, а, отже, кожна складова такого процесу в значній мірі впливатиме на інші, що вимагає подальших досліджень процесів формування людського капіталу та апробації їх результатів в умовах функціонування реальних суспільних системах різного рангу.

З огляду на вищенаведені припущення на нашу думку доцільно класифікувати людський капітал особи в залежності від рівня його залучення до господарських процесів. Семів Л. та Вовканич С. пропонують виокремлювати реалізований та не реалізований (нерозкритий) людський та інтелектуальний капітал, відповідно використовуючи терміни людського (інтелектуального) потенціалу та людського (інтелектуального)

ресурсу [15, С.19]. А.Колядин пропонує виділяти фіктивний людський капітал, до якого на його думку слід віднести гіпотетичні результати, на які здатний працівник – носій людського капіталу; дипломи, сертифікати, інші документи що засвідчують наявність людського капіталу у носія але не забезпечені відповідними знаннями та навичками; право вимагати борги по договорах цивільно-правового характеру як от виплата заробітної плати працівнику, який не продемонстрував відповідність займаній посаді але в силу нормативно-правових актів не може бути негайно звільнений[16].

Запропоновані вище підходи на нашу думку не враховують основну особливість ,яка притаманна людському капіталу, а саме залежність характеру його вкладу в досягнення цілей суспільно-господарської системи від цільових орієнтирів самого носія людського капіталу. При цьому слід пам'ятати, що «в управлінні людська компонента – самий проблемний з усіх активів», що пов'язано з «...безмежною різноманітністю та непередбачуваністю людей...» [12, с.14]. Тож виходячи з вищенаведених міркувань для покращення розуміння механізмів процесів управління залучення людського капіталу його носія до досягнення певних цілей доцільно виділити поняття продуктивного, фіктивного та деструктивного використання людського капіталу.

Під фіктивним використанням людського капіталу слід розуміти небажання, неготовність чи відсутність можливостей для його носія по тим чи іншим причинам використовувати останній для досягнення цілей суспільно-господарської системи. При цьому фіктивне використання може бути викликане як особистими мотивами людини (наприклад небажання використовувати власні знання та навички) так і неготовністю підприємства надати можливості носію людського капіталу використати наявний його запас із-за організаційних, управлінських, технологічних чи інших перепон.

І хоча більшість дослідників погоджується з тим, що фіктивне використання людського капіталу є характерним явищем для будь-якої суспільно-господарської системи у зв'язку з складністю знаходження оптимальних механізмів управління процесами накопичення та використання людського капіталу, поруч з тим виходячи з припущення щодо раціональної поведінки індивідуума – носія людського капіталу – ними не розглядається можливість його деструктивного використання. Нами пропонується використати запропоноване в роботі [17,с.39] поняття «деструктивних продуктивних сил» та окремо виділити поняття деструктивного використання людського капіталу, яке полягає в застосуванні знань, навичок, здібностей та здатностей особи – носія людського капіталу – для досягнення цілей, що суперечать цілям діяльності суспільно-господарської системи. Зокрема, як приклад, такими проявами деструктивного використання є крадіжки, промислове шпигунство, саботаж, використання здібностей для уникнення виконання професійних обов'язків тощо.

Як наслідок, завданням ефективного управління використанням наявного людського капіталу є мінімізація деструктивного та пошуку

шляхів залучення до господарських процесів фіктивного людського капіталу. Для більш повного розуміння процесів використання людського капіталу доцільно останній поділити на окремі складові в залежності від особливостей його накопичення та використання. Так зокрема на думку Я. Фітц-енца людський капітал, це комбінація трьох факторів, а саме: «Здібності, які людина привносить в свою роботу: Розум, енергія, позитивність, надійність, відданість. Здатність людини до навчання: обдарованість, уява, творчий характер особистості, метикуватість. Потреба людини ділитися інформацією і знаннями: командний дух та орієнтація на цілі». [12, с.14]. Тож для подальшого аналізу використання людського капіталу зупинимося на його складовій яка є однозначно визначальною на сьогоденному етапі розвитку продуктивних сил суспільства, а саме знаннях індивідуума – носія людського капіталу - та здатності їх застосування в господарських процесах.

На основі класифікації знань в залежності від способів їх застосування, запропонованих в роботах [18,19,20,21] пропонуємо класифікувати інтелектуальну складову людського капіталу на:

- компетентність (перевірене знання про те, як необхідно діяти);
- теоретичні знання;
- процедурні знання (знання про те, як виконувати завдання);
- соціальне знання.

Слід відмітити, що запропонована класифікація складових інтелектуального складової людського капіталу відобразатиме основні типи професійного використання останнього. Тож доцільно дослідити використання людського капіталу особи виходячи з припущення, що кожна з вищеперерахованих його складових братиме участь в процесах життєдіяльності суспільно-господарської системи в тій чи іншій формі. На рисунку 2 приведений гіпотетичний приклад деструктивного (для складової «компетентність»), фіктивного (для складової «процедурні знання») та ефективного використання людського капіталу особи в інтересах суспільно-господарської системи.

Виходячи з припущення про те, що фіктивний людський капітал наслідок неефективного використання останнього, а деструктивний – невідповідність цільових орієнтирів підприємства та особи – носія людського капіталу, можна зробити висновок про можливість за допомогою певних управлінських дій створити умови для зменшення фіктивної та деструктивної складової людського капіталу.

Запропонована нами класифікація форм участі людського капіталу в процесах розвитку суспільно-господарських систем дозволяє з нових позицій поглянути на можливості щодо їх інтенсифікації шляхом перетворення складових людського капіталу с фіктивним чи деструктивним характером їх використання. При цьому запропонований підхід вимагає розробки управлінських інструментів ефективної діагностики як наявного фіктивного людського капіталу та причин його непродуктивного

використання, так і моніторингу ціннісних орієнтирів носіїв людського капіталу для недопущення проявів його деструктивного використання.

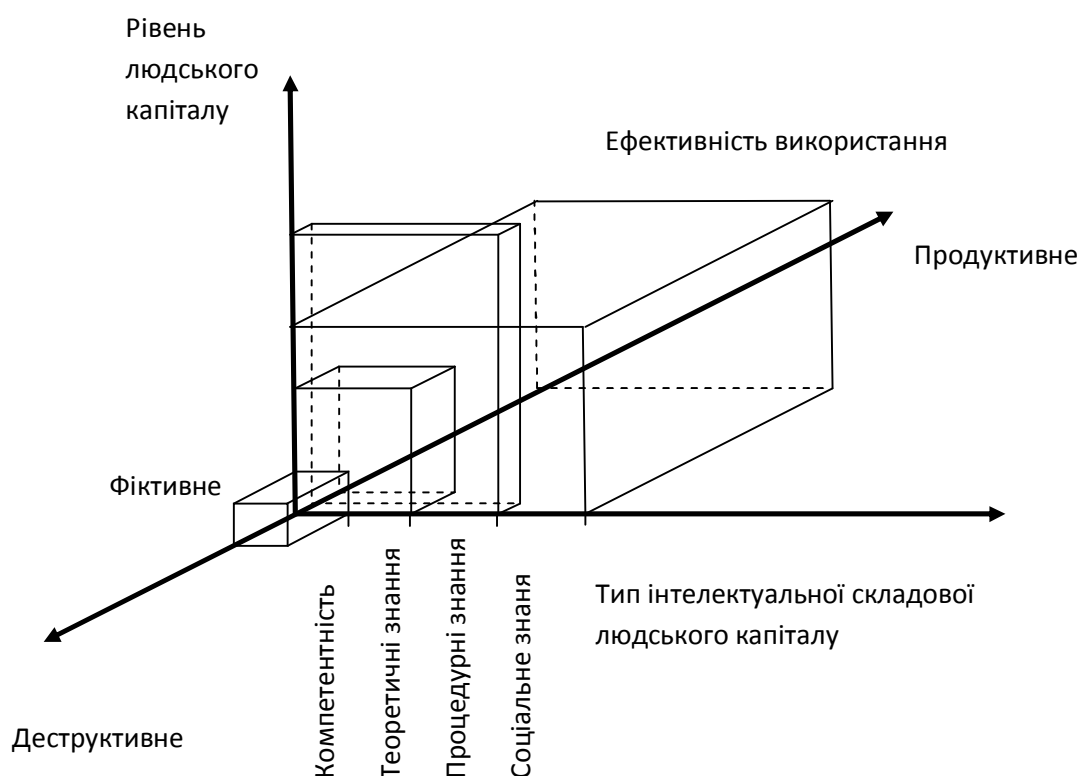


Рис. 2. Карта використання людського капіталу особи

Література

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура // Кастельс М. Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ. - 2000. — 608 с
2. Корчагин Ю.А. Российский человеческий капитал: фактор развития или деградации?: Монография// Корчагин Ю.А. – Воронеж: ЦИРЭ. - 2005. – с.252.
3. Друкер П. Практика менеджмента.: пер.с англ.// Друкер П. – М.: Издательский дом «Вильямс» - 2003. – 398 с.
4. Shultz T. Investment in Human Capital //The American Economic Review. March, 1961, №1
5. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. – N. Y.,1964
6. Грейсон Д., О,Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. –М.,1991.- с.156
7. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном воспроизводстве. - СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1996. – с.30
8. Цыренова А. Развитие человеческого капитала в условиях трансформации институциональной среды.- Улан-Уде: Изд-во ВСГТУ, 2006 с.188
9. Токарева В.В. Развитие человеческого капитала на субрегиональном уровне (в малых городах России) : науч. издание./ Токарева В.В. – Мичуринск-научоград РФ: Изд-во Мичурин. гос. аграр. ун-та, 2007. –186с.
10. Курганский С.А. Человеческий капитал : сущность, структура, оценка. –Иркутск: Издательство ИГЭА, 1999. – с. 168.

11. Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер.с англ. [Меньшикова М.С., Леонова Ю.П.]; под общей ред. В.И.Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
12. Добрынин А., Дятлов С., Цыренова Е. Человеческий капитал в транзитивной экономике : формирование, оценка, эффективность использования . – СПб.: Наука, 1999 с.309
13. Минеева Н., Неганова В. Характеристика видов человеческого капитала// Известия УРГЕУ - №4(26) -2009.- С.29-35
14. Вовканич С., Семів Л. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань// Вісник Національної академії наук України, №3. – 2008. –с.13-22
15. Колядин А.П. Методологические подходы к анализу фиктивного человеческого капитала// Вестник СОГУ им.К.Л.Хетагурова - №2 – 2011- С.272-275
16. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління/ Петренко В.П. – Івано-Франківськ: ПП Курилюк В.Д.,2009.-196 с.
17. Savage C. 5th Generation Management: Cocreating through Virtual Enterprising, Dynamic Teaming and Knowledge Networking. - Newton: Butterworth-Heinemann, 1996
18. Ле Бортефу, Кэ де Ври Манфред. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта: Пер. с англ. – М., Альпина Паблишер. 2003. – 311 с.
19. Стайн Д. Расширение возможностей интеллекта. Пер. с англ. – М.:Изд-во Эксмо. 2002. – 384 с,
20. Бьюзен Т. Суперинтеллект / Пер. с англ. Ю.Е. Андреева. – Мн.: ООО «Попурри», 2005. – 400 с.

6.2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Соціально-економічні процеси сучасного українського суспільства характеризуються: динамізмом розвитку та глобальністю простору, на якому відбуваються зміни; внутрішньою природою конфліктів сучасних інститутів та інституційною рефлексією, що потребує постійного перегляду соціальної реальності в світлі нової інформації або знання. Навчання означає не тільки споживання нових технологій для доступу до глобальних знань, а й ефективне використання їх для спілкування з іншими з приводу інновацій. В економіці, заснованій на знаннях, індивіди, фірми та країни мають змогу створити добробут у пропорційному відношенні до їх здібностей вивчати та ділитися нововведеннями. Ці процеси змінюють загальне економічне середовище, в якому головною конкурентною перевагою стають не матеріальні активи, як нерухомість або обладнання, а нематеріальні, а саме інтелектуальний капітал. Ці процеси зумовлюють суспільні ризики різного рівня, масштабу та складності. Мінімізація ризиків суспільства можлива лише при ефективному використанні людського, інтелектуального та соціального капіталу. Оскільки інтелектуальний потенціал є надскладним утворенням, його визначення припускає етапність аналізу.

Мета першого етапу розмежувати розуміння категорій капітал, ресурси, потенціал. Другий етап припускає з'ясування причинно-наслідкових зв'язків

між категоріями інтелект, капітал і виведення особливостей поняття «інтелектуальний капітал» як цілісного утворення.

Ресурси (від. франц. *ressource* – допоміжний засіб) – засоби, цінності, запаси, джерела і передумови отримання необхідних людям матеріальних і духовних благ, які можна реалізувати при існуючих технологіях і соціально-економічних відносинах [9].

Потенціал (від лат. *potentia* - сила) – можливості, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі (наприклад, економічний потенціал) [9].

Керуючись принципом органічного поєднання історичного і логічного підходів в процесі дослідження і приймаючи до уваги, що фундаментальні наукові дослідження таких категорій як «капітал», «людський капітал», «інтелектуальний капітал», «соціальний простір», «еліта», «соціальний капітал», «суспільство», «стратегічне управління», мають евристичний потенціал для обґрунтування поняття «інтелектуальний капітал» і можуть бути застосовані для осмислення його сутності і ролі в оптимізації соціально-економічного простору в сучасній Україні; необхідно мати на увазі процес зародження не тільки людського капіталу, але і капіталу взагалі. У категорії людський капітал необхідно бачити те, що є сутністю капіталу в цілому, а також специфічні властивості, характерні саме для людського капіталу.

Термін «капітал» являє собою фундаментальну категорію ринкової економіки, для якої характерна багатозначність. З часів К. Маркса розуміння капіталу дещо змінилося, але «марксистська основа залишається необхідною для розуміння нового історичного змісту, що вимагає не зміни марксистської основи, а її розширення» [1].

Сучасне розуміння категорії капітал – це форма закріплення, збереження (відтворення), накопичення, розвитку людського досвіду. Основою капіталу є опредмечування людських якостей і сил у вигляді засобів діяльності і кооперації людей, у вигляді системи речей, що обумовлює відтворення суспільного життя; капітал, як опредмечувана і відчужена від індивідів форма досвіду, створює передумови для квазіавтономного існування досвіду людей в людській історії, для його пересування в соціальному просторі і соціальному часі, для його стандартизації, розділення і синтезу. В цьому сенсі, капітал – засіб накопичення і породження соціальної енергії, її уніфікації і перетворення. Оскільки капітал функціонує як відчужена від суб'єктів діяльна форма, він може представлятися не тільки як суспільне, - створене і відтворне людьми, - але і як речове (натуральне) утворення. До того, як капітал став розумітися як економічна категорія, тобто граничного узагальнення засобів відтворення суспільного багатства, поняттям капітал позначалися: «багатство», «можливості», «гроші», «добро», «надбання» [3].

З погляду трудової теорії вартості капітал включає накопичену упредметнену і живу працю, а саме, спроможність до праці. Виходячи за межі цієї теорії, можна додати до упредметненої праці частину обмежених природних ресурсів, які можуть бути привласнені і залучені в господарський

процес. Але у будь-якому випадку перша властивість капіталу полягає в тому, що він виступає як обмежений ресурс. Іншою властивістю капіталу виступає його здібність до накопичення – цей ресурс не тільки зберігається, але і поповнюється. Крім здібностей до господарського використання і накопичення, капітал володіє і третьою властивістю. Це господарський ресурс, що володіє певною ліквідністю, тобто, здатністю, прямо або побічно, незалежно від своїх наочних форм, перетворюватися на грошову форму. Ця ліквідність забезпечується завдяки наявності вартості, під якою розуміється кількісно певна здібність до обміну на інші ресурси. Капітал не залишається в пасивному стані, його накопичення не означає простого складання ресурсів і утворення скарбів, він включений в процес колообігу вартості, в якому грошова форма задає одночасно відправну і кінцеву точки руху. Тим самим капітал представ як динамічний ресурс, і його четверта властивість розкривається в здібності до конвертації – постійної зміни власних форм. Більш того, він відтворюється саме завдяки зміні своїх форм, їх взаємному перетворенню. За визначенням К.Маркса, капітал – це вартість, що самовідтворюється, яка включена в безперервний процес колообігу: грошовий капітал перетворюється на виробничий, останній перетворюється на товарний, який знов готовий прийняти грошову форму. Капітал в процесі свого колообігу не тільки відтворює свою вартість, але і приносить додаткову (додану) вартість, або прибуток. Іншими словами він виступає як вартість, що самопідвищується. [8]

Мова йде вже не просто про накопичення ресурсу в його натуральному вигляді, а про вартісний приріст, що виникає в результаті конвертації форм капіталу.

Отже, в початковому політико-економічному визначенні капітал володіє п'ятьма конституційними властивостями: обмежений господарський ресурс; накопичуваний господарський ресурс; ресурс, що володіє певною ліквідністю, здатність перетворюватися на грошову форму; вартість, що відтворюється в процесі безперервного колообігу форм; вартість, що приносить нову, додаткову вартість.

Таким чином, під поняттям капітал розуміється накопичуваний ресурс, включений в процеси відтворення і зростання його вартості шляхом взаємної конвертації своїх різноманітних форм [2].

Надзвичайно важливою є також та обставина, що капітал може приймати не тільки упредметнені, а також інкорпоровані форми, тобто утілюватися в окремих людях і відносинах між людьми.

Відповідно до концепції П. Бурд'є існують три стани капіталу, а саме: інкорпорований, об'єктивований, інституціоналізований [5].

Під інкорпорованим станом розуміється сукупність відносно стійко відтворюваних диспозицій і демонстрованих здібностей, якими наділений власник тієї або іншої форми капіталу.

Об'єктивований стан означає ухвалення капіталом упредметнених форм, які доступні безпосередньому спостереженню і передачі в їх фізичній, наочній формі.

Інституціоналізований стан припускає форми визнання даного виду капіталу, що об'єктивувалися, в якості ресурсу.

Інституційні стани, у свою чергу, можуть бути формалізовані у вигляді прав власності, рангів, сертифікатів, але можуть виступати і в неформалізованому вигляді, які дозволяють, проте, пізнавати і визнавати даний вид капіталу.

Капітал об'єднує, по суті, супідрядні поняття ресурси і потенціал і в просторово-часовому континуумі інтегрує минуле, сьогодення, майбутнє, виступаючи тим самим рушійною силою розвитку суспільства.

Створення і відтворення капіталу значною мірою залежить від наявності і рівня інтелекту особистості, трактування якого є неоднозначним.

Щодо особистості інтелект розглядається як: загальна здібність до пізнання і вирішення проблем, що визначає успішність будь-якої діяльності і лежить в основі інших здібностей; система всіх пізнавальних здібностей індивіда (відчуття, сприйняття, пам'ять, уявлення, мислення); здібність вирішення проблем без проб і помилок, «в думці». Поняття «інтелект» як загальної розумової здатності застосовується в якості узагальнення поведінкових характеристик, пов'язаних з успішною адаптацією до нових життєвих завдань.

На початку ХХ ст. інтелект розглядався як досягнутий до певного віку рівень психічного розвитку, який виявляється в сформованості пізнавальних функцій, а також в ступені засвоєння розумових умінь і знань. В даний час прийнято диспозиційне трактування інтелекту: схильності раціонально діяти в новій ситуації.

У ХХ ст. на пострадянському просторі дослідження інтелекту розвивалися в декількох напрямках: вивчення психофізіологічних задатків загальних розумових здібностей (Б. Теплов, В. Небиліцин, Є. Голубєва, В. Русалов), емоційний і мотиваційний регуляції інтелектуальної діяльності (О.Тіхомиров), когнітивних стилів (М. Холодна), як «здатності діяти в думці» (Я. Пономарьов).

Таким чином, інтелект особистості розглядається як складна багаторівнева структура: інтелект як результат процесу соціалізації, а також впливу культури в цілому (соціокультурний підхід); інтелект як наслідок адаптації до вимог навколишнього середовища в природних умовах взаємодії людини з навколишнім світом (генетичний підхід); інтелект як особлива форма людської діяльності (процесуально-діяльнісний підхід); інтелект як продукт цілеспрямованого навчання; інтелект як сукупність елементарних процесів обробки інформації (інформаційний підхід); інтелект як особлива форма змісту свідомості (феноменологічний підхід); інтелект як система різнорівневих пізнавальних процесів (структурно-рівневий підхід); інтелект як чинник саморегуляції (підхід регуляції).

Виходячи з вищезгаданого можна виділити наступні складові поняття «інтелект»: креативність, пізнавальні здібності, загальна розумова здатність, комунікативні здібності.

В контексті визначення і дослідження суті поняття «інтелектуальний капітал» засновниками на пострадянському просторі можна вважати Л. Шаховську, Б. Леонтєва, В. Іноземцева, С. Ленську та ін. Значну увагу цьому питанню надають такі учені як Е. Брукінг, Т. Бьюзен, Р. Мінс, Д. Шнайдер, Р. Нельсон і С. Уінтер, А. Слівотські, Д. Моррисон й ін.

На думку Е. Брукінг, «інтелектуальний капітал – це термін для позначення нематеріальних активів, без яких компанія не може існувати, підсилюючи конкурентні переваги» [4].

На думку В. Іноземцева «Інформація і знання, ці специфічні за своєю природою і формам участі у виробничому процесі чинники, в межах фірм приймають зовнішність інтелектуального капіталу». В. Іноземцев визначає поняття «інтелектуальний капітал» як «щось ніби «колективного мозку», що акумулює наукові і буденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування і організаційну структуру, інформаційні мережі і імідж фірми» [6].

Б. Леонтєв дотримується визначення інтелектуального капіталу, даного Л. Едвінссоном, згідно якому інтелектуальний капітал складається з трьох складових: людського капіталу, організаційного (або структурного) капіталу і клієнтського капіталу, кожен з яких може бути позиковим або власним. Під інтелектуальним капіталом того чи іншого суб'єкта Б. Леонтєв розуміє вартість сукупності інтелектуальних активів, що є у нього, включаючи інтелектуальну власність, його природні і придбані інтелектуальні здібності і навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [7].

Інтелектуальний капітал – це соціально-економічні відносини з приводу відтворення і відчуження результатів інтелектуальної діяльності між носіями інтелектуальних здібностей, що приймають форму інтелектуальної власності, і її потенційними споживачами [7].

Головна функція інтелектуального капіталу – істотно прискорювати приріст маси прибутку за рахунок формування і реалізації необхідних суспільству систем знань, речей і відносин, які у свою чергу забезпечують його високоефективну господарську діяльність. Зокрема, інтелектуальний капітал підприємства визначає якість його системи управління. Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер оновлення технології виробництва і його продукції, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку. «Інтелектуальний капітал – це система капітальних стійких інтелектуальних переваг даної компанії або фірми на ринку» [7].

Цінність суб'єкта інтелектуального капіталу завжди повинна розглядатися в співвідношенні з реально очікуваними результатами його інтелектуальної діяльності, і на цій підставі повинна виражатися відповідною вартістю. Інтелектуальний капітал є провідним капіталом і складає основу держави на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

Суть інтелектуального капіталу як соціально-економічної категорії можна охарактеризувати як систему відносин різних економічних суб'єктів з приводу раціонального, стійкого його відтворення на основі прогресивного розвитку

науки в цілях виробництва конкретних товарів, послуг, створення прибутку, вирішення проблеми нерівномірності світового і регіонального розвитку на основі персоніфікованих економічних інтересів суб'єктів [10].

Інтелектуальному капіталу властивий вищий ступінь розвитку в порівнянні з вже відомими функціональними формами капіталу, критерієм чого є стійкіший рівень економічного зростання суспільства, ефективності його структур. Інтелектуальний капітал, розвиваючись на основі попередніх форм капіталу, вбирає в себе їх основні властивості і одночасно має власний зміст.

Інтелектуальний капітал здійснює завершений процес руху формуючи, доповнюючи, реалізуючи себе як систему. Він поступово знаходить власну оригінальну форму руху, системоутворюючим елементом якого є наука. Як і будь-який капітал, інтелектуальний капітал має свої особливості руху і поширює свій вплив на всі складові корпоративної структури.

Базою його формування є відповідне виховання, що дає індивідові додаткові можливості і бажання наполегливо і дисципліновано трудитися, систематично працюючи над собою; професійна підготовка, кваліфікаційний рівень, що поєднується з неухильною роботою над його підвищенням, пошук нових рішень, постійне підвищення культурного рівня, що розширює горизонт знань і мислення. В цілому це формує певний творчий креативний менталітет, який є невід'ємною рушійною частиною інтелектуального капіталу [10].

Виходячи з вище зазначеного, можна зробити висновок, що суть поняття «інтелектуальний капітал» будується не тільки на застосуванні і використанні інтелектуального потенціалу і його ресурсів, але і на наявності обов'язкового стійкого додаткового прибутку його власникові будь-то людина, компанія або держава. Важливим є факт, що інтелектуальний капітал як соціально-економічна категорія може існувати тільки в ринковій економіці, в умовах ринку, як і інші форми капіталу. Коли здібність до праці є товаром, що приносить не тільки прибуток, але і додаткову вартість. Саме в ринковому суспільстві нерівність людей в їх інтелектуальних здібностях найвідчутніша. Розрив між тим, що насправді є особистість і її наявні успіхи, з одного боку, і тим, що вона думає про свої можливості і досягнення, з іншого боку безжально оголюються. Унікальна здатність виступати в формі інтелектуального капіталу належить тільки живій індивідуальній власності індивіда, бо тільки вона володіє додатковою споживчою вартістю в очах підприємця. Щоб існувати, інтелектуальний капітал повинен здійснювати безперервний рух, розвиток, а унікальність властивостей особистості стає інтегральним показником якісного розвитку здібності до праці як основи інтелектуального капіталу.

Обґрунтування поняття «інтелектуальний капітал» дає змогу проаналізувати шляхи конвертації і обміну капіталів в соціальному просторі і часі. Таким чином, інтелектуальний капітал – це рушійна сила розвитку суспільства, яка, використовуючи креативність інтелекту особистості, створює творчий менталітет нації з метою використання в оптимізації соціального простору і забезпечення значного за об'ємом, тривалого за часом і інтегрального за характером економічного і соціального ефекту.

Література

1. Агарков О.А. Визначення концепції «Інтелектуальний капітал державного управління» та її теоретико-методологічні можливості [Текст] / О.Агарков // Персонал. – 2006. - №3. – с. 72-78 (73)
2. О.А. Агарков. Обґрунтування поняття «інтелектуальний капітал державного управління» [Текст] / О.Агарков // «Грані». – 2007. - №1(51). – с. 67-72 (68)
3. Бродель Ф. Игры обмена. М.: Политиздат. – 1988. – 378 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. Под ред. Л.Н. Ковалик. – СПб: Питер, - 2001. – 288с.
5. Бурдые П. Социология политики: - Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко./ - М.: Socio – Logos, 1993. – 336 с. (55-97)
6. Иноземцев В.Л. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология – М.: Academia. - 1999. – 631с.(340)
7. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский центр «Акционер», 2002. – 200 с.
8. Маркс К. Капитал. Том 1. – М.: Политиздат. – 1988. – 892 с.
9. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия. – 1983. – 840 с.
10. Эскиндаров М.А. Развитие корпоративных отношений в современной российской экономике. М.: Республика, 1999. – 368 с.

6.3. ОЦІНКА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ

Упродовж тривалого часу в економічній думці домінувала ідея про первинне значення матеріальних факторів у суспільному виробництві. Вона була визначальною й в економічній теорії СРСР. Лише з початку 1990-х рр. розпочалися окремі вітчизняні дискусії з приводу ролі людського фактору в економічному розвитку країни, які на початку ХХІ ст. трансформувалися у вивчення людського капіталу в національній економіці. У зв'язку з цим актуалізується значення дослідження особливостей формування людського капіталу в Україні.

Поняття «людського капіталу» та «інвестицій у людський капітал» не є новими для сучасної економіки. Науковці Чиказького університету Г. Беккер та Т. Шульц були одними з перших, хто спробували визначити ці дефініції. Необхідність такого дослідження вони обумовлювали існуванням «емпіричних феноменів», що було складно пояснити з наукової точки зору, а саме: 1) дохід людини, як правило, зростає із віком, але дещо сповільненим темпом; його динаміка безпосередньо пов'язана із рівнем освіти; 2) молодь частіше змінює місце роботи й отримує кращу освітню та виробничу підготовку, ніж особи похилого віку; 3) здібніші люди досягають кращих результатів за інших; 4) типовий інвестор у людський капітал є імпульсивнішим, а тому частіше здійснює помилки за інвестора у фізичний капітал» [1, 51].

З огляду на це вони вважали, що людський капітал – наявний у кожного запас знань, навиків і вмінь. Інвестиціями у нього можуть бути освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації тощо. Вихідним положенням для Г. Беккера було

припущення, що під час фінансування освітніх послуг батьки та студенти здійснюють раціональну поведінку та співставляють всі вигоди та втрати. На думку нобелівського лауреата, ці економічні суб'єкти подібно до підприємців порівнюють очікувану граничну норму віддачі від таких капіталовкладень із дохідністю альтернативних інвестицій (наприклад, доходу від депозитів, купівлі цінних паперів, золота тощо). Залежно від результатів таких порівнянь вони приймають рішення щодо продовження або припинення навчання. У такому випадку норма віддачі фактично є регулятором розподілу інвестицій між різними типами й рівнями освіти. Високі норми віддачі свідчать про недоінвестування, а низькі – про переінвестування.

Вигоди освіти (від інвестицій у людський капітал) можуть виступати у вигляді зростання величини доходу в майбутньому періоді, перспективи отримання кращого місця роботи, вищого соціального статусу тощо. На думку К. М. Шила, інвестиції в людський капітал супроводжуються значними витратами: 1) прямими витратами, що включають у себе плату за навчання, оренду житла, підручники та інше; 2) втраченим заробітком, що є елементом альтернативних витрат, оскільки одержання освіти, зміна місця проживання й роботи пов'язані із втратою доходів, які особа одержує зараз і могла б одержати за час навчання у ВНЗ; 3) моральним збитком, тому що одержання освіти є трудомістким процесом [2, 98].

Інвестиції в людський капітал відбуваються на макрорівні у вигляді витрат державних коштів на освіту, оскільки уряд упевнений, що якісна освіта прискорює розвиток країни. На мікрорівні роботодавець здійснює витрати на навчання й перепідготовку своїх працівників, оскільки очікує завдяки цьому отримати додатковий прибуток. Це підтверджує запропонований Г. Беккером принцип розподілу інвестицій у людський капітал на спеціальні та загальні [1]. На його думку, спеціальна підготовка дозволяє працівнику отримати вміння та навички, у яких зацікавлена сама фірма (наприклад, ознайомлення новачків зі структурою та внутрішнім розпорядком підприємства тощо). У ході загальної підготовки працівник набуває вмінь і навичок, які можуть використовуватися і в інших фірмах. Г. Беккер довів, що загальна підготовка опосередковано оплачується самими працівниками, тоді, коли вони, прагнучи підвищити кваліфікацію, на період навчання погоджуються на нижчу ставку заробітної плати, проте згодом отримують додатковий дохід від такої підготовки. Якби її фінансування здійснювалося за кошт фірм, то підприємства у випадку звільнення таких працівників втрачали б частину інвестованого капіталу, тобто збільшували втрати, у яких вони не зацікавлені. І навпаки, спеціальна підготовка оплачується фірмами й саме вони першочергово отримують вигоди від неї.

Також і самі індивіди витрачають особистий час і гроші, щоб одержати освіту, тому що в більшості країн освіченіші працівники здатні заробити відносно більше. Як правило, вони можуть виготовляти більше продукції або продукцію, що володіє вищою ринковою цінністю, а їх роботодавці погоджуються за це сплачувати вищу заробітну плату. За даними ЮНЕСКО, 60 % різниці в доходах людей залежить від рівня освіти, а 40 % — від усіх інших

факторів (здоров'я, природні здатності, соціальне походження, ціннісні установки, стереотип поведінки тощо) [2].

З метою оцінки людського капіталу в Україні проаналізуємо демографічні, економічні передумови для його розвитку та основні індекси, що характеризують стан формування людського капіталу в Україні порівняно з іншими державами світу.

До демографічних чинників ми насамперед відносимо чисельність, смертність, народжуваність людей, їх вікову та соціальну структуру, що впливають на кількість економічно активного населення в країні та визначають потенційні можливості зайнятості в національному господарстві. Станом на 1 січня 2012 р. в Україні проживає 45 633,6 тис. осіб, що на 12 % менше, ніж чисельність населення у 1990 р. Така негативна тенденція характерна ще з кінця ХХ ст. Так, чисельність населення у 2000 р. порівняно з 1990 р. скоротилася на 4,6 %, а в 2010 р. – уже на 11,3 %, що свідчить про невтішну демографічну ситуацію та необхідність активної соціальної політики держави у цьому напрямі [3]. За прогнозами ООН до 2030 р. чисельність населення України скоротиться до 40,5 млн. осіб [4]. Крім того, зменшилася щільність проживання населення: 1990 р. – 85,9, 2000 р. – 81,9, 2010 р. – 76,2, 2012 р. – 75,6 осіб на один квадратний кілометр, а також характерний перманентний від'ємний природний приріст населення, що негативно впливає на потенційні економічні можливості національного господарства. У світовій практиці урядовий вплив на стан народжуваності, як правило, пов'язаний із методом «батога та пряника». Перший передбачає систему штрафів та інших форм покарань за високий чи низький, з точки зору держави, рівень народжуваності, інший – систему соціального захисту та допомоги для сімей тощо. На сьогодні в Україні практикується другий метод збільшення чисельності населення шляхом надання соціальної допомоги, декретної відпустки для догляду за дитиною тощо. Зазначимо, що у багатьох європейських державах така допомога була скасована та значно скорочений термін дородової та післяродової відпустки в зв'язку з фінансовою недоцільністю. Проте у цих країнах значно вищий середній рівень реальних доходів на душу населення, що дозволяє частково компенсувати такі втрати для сімей. Метод «батога» щодо чисельності народжуваності активно використовується в Китаї, де штрафуються ті сім'ї, у яких більше однієї дитини. Це пов'язано з тим, що Китай є лідером у світі за чисельністю населення. За останній рік в Україні неодноразово звучали пропозиції політиків щодо додаткового оподаткування сімей з однією дитиною, бездітних сімей чи незаміжніх тридцятирічних жінок, що свідчить про спроби «відродити» податок на холостяків, який існував у СРСР. На нашу думку, такі заходи не дозволять вирішити проблему, оскільки це розгорне боротьбу з «симптомами», а не з першопричиною. Крім того, вони посилять корупційні тенденції у сфері медицини.

Однією з демографічних проблем, що ускладнює формування людського капіталу в Україні, є зміна демографічної структури населення, що супроводжується зменшенням частки молоді та зростанням чисельності людей пенсійного віку. Зокрема, у 1990 р. діти становили близько 22 %, доросле

населення до 64 р. – 66 %, а особи після 65 років – 12 %, то станом на початок 2012 р. 15 %, 70 % та 15 % відповідно [3]. З огляду на це можемо стверджувати про існування тенденцій до старіння нації, що ускладнює не лише наповнення державного бюджету, пенсійного фонду, а й негативно позначається на факторах економічного зростання в Україні. З іншого боку намітилися й позитивні зрушення, а саме: зростання тривалості життя населення та підвищення середнього віку материнства. В Україні збільшення тривалості життя, як правило, розглядається через призму посилення навантаження на пенсійний фонд та проблем обслуговування державного боргу. У світі, де у багатьох розвинутих країнах середня тривалість життя становить близько 80 років, шукають додаткові суспільні вигоди від цього – залучення пенсіонерів до економічної діяльності чи пропагування принципів перманентного навчання. На жаль, в Україні неефективна політика розподілу бюджетних коштів, недостатній розвиток виробництва й інфраструктури, значна диференціація доходів населення не дозволяють повністю запозичити цей досвід, хоча він активно й пропагується в Україні.

Вагомою перешкодою на шляху формування людського капіталу в Україні є «відтік мізків». На думку Д. І. Акімова, «інтелектуальна міграція – це переміщення вчених за кордони своїх країн, яке передбачає збереження професійного статусу вченого. Це може бути, як тимчасова трудова міграція, так і еміграція. На жаль, у наших умовах межу провести важко: невідомо, чи повернеться на Україну вчений чи ні» [5, 298]. Такі процеси активно спостерігалися на початку 1990-х рр. У сучасних умовах погіршення умов для розвитку освіти й науки, пов'язаних зі скороченням кількості абітурієнтів, ставок у ВНЗ, збільшенням активного навчального навантаження, бюрократизація наукового процесу тощо, спонукає науковців до пошуку шляхів для працевлаштування закордоном та належної оцінки «гідної» праці. Як зазначають Л. В. Шаульська та С. В. Севрюкова, сучасний стан міграційних процесів в Україні характеризується переважно зовнішньою міграційною активністю, позитивним міграційним приростом. Але за результатами досліджень, що здійснюються урядовими й науковими установами, міграційне сальдо в країні залишається від'ємним. Розбіжність у цифрах пояснюється поширеністю нелегальної міграції, наявністю «тіньових» поїздок [6, 168]. Крім того, частково цьому сприяє болонізація вітчизняного освітнього процесу та інтернаціоналізація ринку освіти.

До однієї з причин невтішних демографічних тенденцій належить низький рівень доходів більшої частини населення. Як зазначає М. В. Кравченко, українському суспільству притаманний високий рівень бідності серед економічно активного населення, що пов'язано як із високим рівнем безробіття, так і низькою заробітною платою або довготривалою затримкою її виплати. У сучасних умовах 79 % бідних складають домогосподарства, у яких проживає одна працююча особа. Значний рівень бідності характерний для працюючих у бюджетній сфері та в застійних галузях промисловості. Крім того, бідність залишається поширеним явищем серед сімей із дітьми з обома працюючими батьками – майже третина таких сімей є

бідними, що майже вдвічі перевищує бідність серед бездітних домогосподарств [7, 138]. Така ситуація не сприяє збільшенню народжуваності та перешкоджає отриманню платних освітніх та медичних послуг в Україні.

У такий спосіб результати аналізу основних демографічних показників є невтішними для розвитку людського капіталу в Україні, а це частково відображається у міжнародних рейтингах оцінки людського розвитку в національних економіках.

До основних індикаторів, що характеризують стан формування людського капіталу, належать індекс людського розвитку (ІЛР), індекс якості життя, індекс щастя тощо.

ІЛР визначається щорічно з 1990 р. як альтернативна оцінка суспільного розвитку, що часто суперечить економічним результатам країни. До основних складових, які оцінюються під час визначення рейтингу належать, тривалість життя, поширення освітніх і медичних послуг та дохід (у тому числі ВВП на душу населення) у країні. З метою врахування недоліків ІЛР на основі його розраховують також індекс людського розвитку, скоригований на показник нерівності, індекс гендерної нерівності, індекс багатомірної бідності. Проте до основних недоліків цих індексів належать неврахування громадянської заангажованості, екологічної стійкості та якості стандартів у сфері освіти та медицини.

Станом на 2011 р. ІЛР охопив 187 країн і територій. До лідерів віднесли Норвегію, Австралію і Нідерланди. Найгірші показники були характерні для Демократичної Республіки Конго, Нігер і Бурунді. Водночас США, Нова Зеландія, Канада, Ірландія, Ліхтенштейн, Німеччина і Швеція ввійшли в першу десятку країн за ІЛР – 2011, але після коригування індексу з врахуванням внутрішньої нерівності в сфері здоров'я, освіти й доходу деякі країни погіршили свої рейтинги. Наприклад, США поступилися з четвертої до двадцять третьої позиції, Республіка Корея – з п'ятнадцятої до тридцять другої, Ізраїль – з сімнадцятого до двадцять п'ятої. Зокрема, зниження рейтингу США пояснюється значною нерівномірністю розподілу доходів населення. Натомість порівняно з попереднім роком Україна покращила свої рейтинги на три пункти, зайнявши сімдесят шосте місце. Зазначимо, що в 2009 р. вона була на вісімдесят п'ятому, а в 2006 р. – вісімдесят четвертому місці [4]. У 2011 р. серед країн пострадянського простору Україна випередила Азербайджан (91), Молдову (111), проте поступилася Білорусії (65), Російській Федерації (66), Латвії (43), Чеській Республіці (27), Польщі (39) тощо. Загалом за даними звіту ПРООН Україна, як і Білорусія та Російська Федерація, увійшла до групи країн з достатньо високим рівнем людського розвитку. Це пояснюється тим, що хоча Україна за рівнем ВВП на душу населення значно поступається іншим країнам, проте оцінка освітнього фактору виявилася дещо вищою, ніж у Російській Федерації, проте нижчою за середньостатистичні світові показники.

Після коригування ІЛР на показник рівня нерівномірності розподілу доходів Україна покращила свій рейтинг на чотирнадцять пунктів, тоді як у Польщі, Литви він залишився без змін, а в більшості країн зрушився в межах одного – семи пунктів. Це свідчить про м'яку соціальну політику, яку здійснює

український уряд, та особливості вітчизняної моделі змішаної економіки ринкового типу.

Відповідно до значення індексу гендерної нерівності Україна посіла п'ятдесят сьоме місце. Серед критеріїв його визначення використовують частку місць, яку обіймають жінки в парламенті, у робочій силі, наявність у них вищої освіти тощо. Перші позиції в цьому рейтингу зайняли Швеція, Нідерланди, Ірландія та Швейцарія, тоді як одні з найгірших показників продемонстрували Саудівська Аравія (135), Конго (132) та ін. Невисокі показники цього індексу, як правило, пов'язані з нерозвинутістю економічної системи, релігійними переконаннями чи менталітетом нації. В Україні гендерна нерівність часто спостерігається в умовах прийому на роботу, коли керівництво фірми надає перевагу чоловікам через їх меншу «прив'язку» до дітей та сім'ї, ніж у жінок. За даними індексу багатомірної бідності ООН Україна теж займає посередні позиції й характеризується нестійким економічним розвитком.

Серед показників виміру суспільного добробуту та людського потенціалу використовуються також індекси якості життя та щастя.

Найпопулярнішим способом вимірювання якості життя є методика американської організації "International Living", яка включає дев'ять показників, а саме: вартість життя, культура і дозвілля, рівень економіки, стан навколишнього середовища, громадянські свободи, рівень здоров'я, розвиток інфраструктури, особиста безпека, кліматичні умови. Серед них найважливішими є вартість життя та рівень економіки. За останні кілька років Україна обіймає п'ятдесяті – шістдесяті місця, що демонструє значне відставання від інших країн за найважливішими показниками.

Крім того, серед 142 країн Україна посідає близько сто десятого місця за індексом щастя. У нашій державі за середньої тривалості життя, яка становить 67,7 років, люди відчують себе щасливими лише третину з них [8]. Найщасливішою країною визнано Данію, у якій щасливі роки займають 83,7% від середньої тривалості життя. Зазначимо, що збільшення тривалості життя не означає збільшення періоду, протягом якого людина відчуває себе щасливою. Деякі дослідники вважають, що діяльність уряду можна оцінити за тим, наскільки щасливим відчуває себе населення країни. Від фактора людського щастя залежить здоров'я, тривалість життя людини, а відповідно продуктивність праці.

Таким чином, виникає об'єктивна необхідність за допомогою економічної політики забезпечити не лише досягнення кількісних показників розвитку національної економіки, а й якісних, що дозволять підвищити рівень добробуту населення та зайняти Україні кращі місця в міжнародних рейтингах.

Література

1. Беккер Г. С. Человеческое поведение : Экономический подход / Г. С. Беккер – М. : ГУ ВШЭ, 2003 – 672 с.
2. Шило К. М. Підходи щодо оцінки ефективності інвестицій у людський капітал / К. М. Шило // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2009. – № 2 (6). – С. 97–101.

3. Офіційні дані Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Доклад о развитии человека за 2011 г. – // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.un.org/ru/development/hdr/2009/hdr_2009_complete.pdf
5. Акімов Д. І. Інтелектуальна трудова міграція : наскільки страждає Україна від «відтоку мізків» / Д. І. Акімов // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 296–299.
6. Шаульська Л. В. Демографічні чинники формування людського капіталу / Л. В. Шаульська, С. В. Севрюкова // Вісник Донецького університету. Серія : Економіка і право. Спецвипуск. – 2011. – Т. 1. – С. 165-168.
7. Кравченко М. В. Особливості державної політики щодо подолання бідності в Україні / М. В. Кравченко. // ІДСД. – 2011. - № 5. – С. 135–141.
8. Жуковська А. Ю. Умови формування та розвитку людського капіталу як фактор конкурентоспроможності національних економік // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 2. – С. 107–117.

6.4. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ І ЇХНІЙ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТНОЗДАТНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ

Трансформаційні економічні процеси, що відбуваються в світі, і зокрема в Україні, в усіх сферах господарської і виробничої діяльності, а також наявність ринкової конкуренції чи діяльність в умовах невизначеності зумовлює встановлення нових за структурою і змістом соціально-трудова відносин та посилює значення людини у виробництві. Цьому сприяє глобалізація ринків товарів і ринків ресурсів, зокрема ринку робочої сили, коли трудовий та інтелектуальний потенціал стає рушійною силою забезпечення економічного добробуту та відіграє вирішальну роль у досягненні високого рівня конкурентоспроможності окремого підприємства, галузі і країни в цілому.

З одного боку, тенденції в розвитку трудового потенціалу визначаються характером поведінки працівників у галузі праці, професійної підготовки і підвищення кваліфікації. У той же час на процес розвитку трудового потенціалу і динаміку рівня конкурентоздатності спричиняє вплив множина факторів, що тісно пов'язані між собою і досить неоднозначно впливають на динаміку характеристик трудового потенціалу (рис. 1).

У глобальному контексті дія технічних факторів пов'язана з процесом зміни одного технологічного укладу іншим, з переходом від суспільства індустріального типу до постіндустріального (інформаційного).

Для постіндустріального або інформаційного суспільства характерна особлива структура зайнятості й зміна ролі людини у виробничому процесі. В економіці інформаційного типу переважає праця, пов'язана з «індустрією людини», з рішенням науково-технічних завдань, праця, що відзначається високим рівнем загальної й професійної освіти зайнятих.

Слід зазначити, що в нашій країні ознаки інформаційного, постіндустріального суспільства проявляються поки слабо. Техніко-технологічна основа виробництва в сучасній Україні у своїй значній частині залишається на початковому індустріальному рівні, що характеризується

відсутністю трудозберігаючих технологій, низьким рівнем інформатизації й інтелектуалізації виробничих процесів.

Однією з найважливіших проблем в Україні лишається хронічна нестача коштів, як в масштабах держави в цілому, так і в розрізі кожного підприємства окремо. Сьогодні думка про можливість розвинення ділової активності в Україні та її регіонах за відсутності значних капітальних вкладень, лише за умови завантаження наявних виробничих потужностей, які вже тривалий час простоюють, вичерпала себе, з огляду на той факт, що зазначені резерви є непридатними для виготовлення сучасної конкурентоспроможної продукції через свою моральну і фізичну спрацьованість. Діючі в Україні основні засоби характеризуються високим рівнем зносу, який зростає з року в рік (рис. 2).

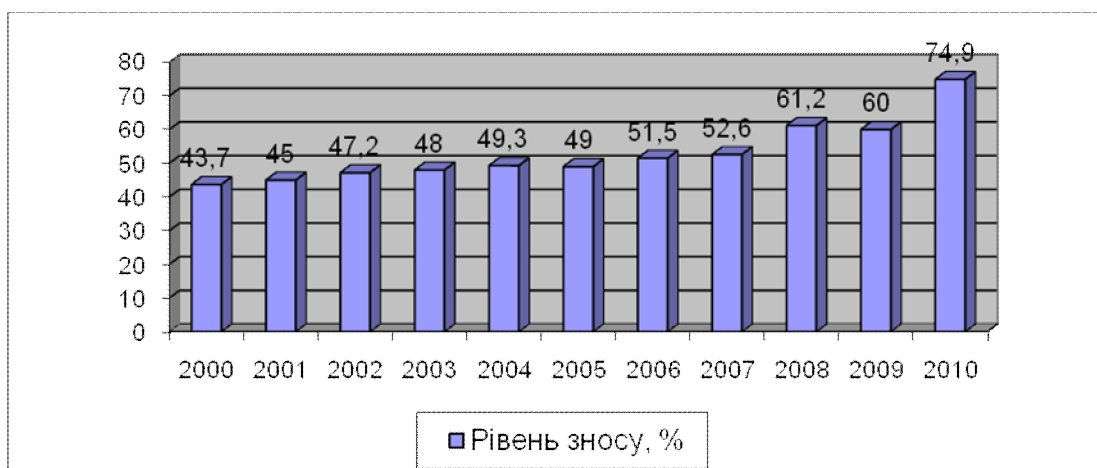


Рис. 2. Динаміка рівня зносу основних засобів в Україні

Як видно з даних рис. 2, рівень зносу основних засобів протягом 2000-2010 рр. зростав щорічно, за виключенням 2009 року, у якому спостерігалось незначне скорочення цього показника (на 1,2% порівняно з попереднім роком). У цілому за останні роки рівень зносу зріс з 43,7% у 2000 році до 74,9% у 2010 році. Таке суттєве зростання (на 31,2%) рівня зносу за десять років не можна вважати нормальним.

Якщо не вжити радикальних заходів, вже через десять років рівень зносу основних засобів в Україні наблизиться до 100%. У той же час необхідною умовою забезпечення незворотності економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності підприємства є створення нових та оновлення наявних виробничих потужностей із залученням передових технологій. Для досягнення цієї мети необхідно залучати значні інвестиції з усіх можливих джерел.

Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні за 2000-2010 рр. наведена на рис. 3.

Протягом 2000-2008 років інвестиції в основний капітал у фактичних цінах зростали. Найвищим рівень інвестицій в основний капітал був у 2008 році і становив 233081 млн. грн. Проте, якщо проаналізувати ланцюгові індекси

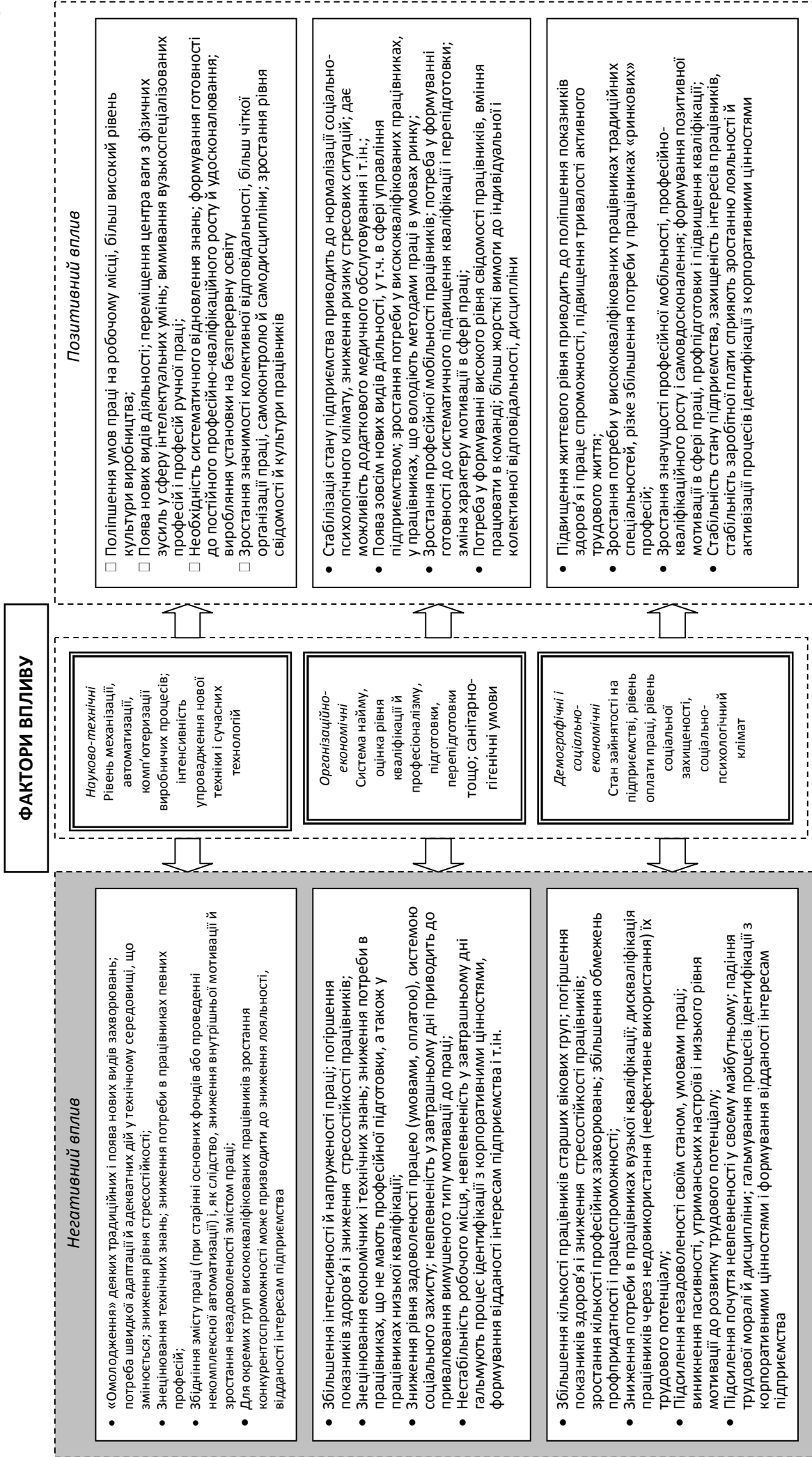


Рис. 1. Фактори та характер їх впливу на розвиток трудового потенціалу підприємства і конкурентоздатність працівників

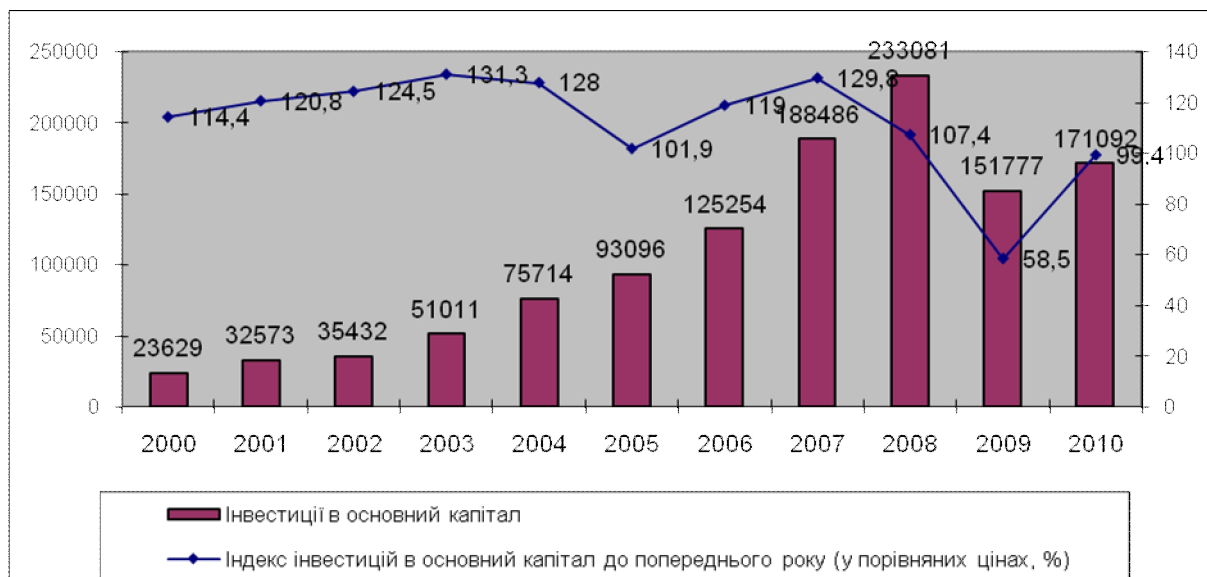


Рис. 3. Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні

інвестицій в основний капітал в порівнянних цінах, то можна зауважити, що зростання обсягів інвестування не відрізнялося стабільністю. Якщо протягом 2000-2003 років динаміка індексу інвестицій в основний капітал свідчить про прискорене зростання інвестицій (індекс інвестицій виріс з 114,4 до 131,3%), то 2004 та 2005 роки відзначилися його сповільненням (до 101,9% у 2005 році). У наступні два роки темпи зростання інвестицій в основний капітал знову підвищилися (до 129,8% у 2007 році). Що стосується 2008 року, то цей рік характеризувався, з одного боку, найвищим рівнем обсягів інвестування в основний капітал у фактичних цінах (233081 млн. грн.), з іншого - відзначився зниженням інвестицій в основний капітал у порівнянних цінах (індекс інвестицій склав 97,4%). Найнижчими темпи зростання інвестицій в основний капітал були у 2009 році, коли інвестиції у фактичних цінах становили 151777 млн. грн., а індекс інвестицій у порівнянних цінах порівняно з попереднім роком склав 58,5%. Наступний рік характеризувався зростанням суми інвестицій у фактичних цінах (на 19315 млн. грн.), проте з урахуванням інфляційного чинника інвестиції в основний капітал все ще продовжують знижуватися, хоча й меншими темпами [2].

Зниження рівня фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт в Україні за останні роки призвело до стрімкої деградації матеріально-технічної бази та науково-технічних досліджень, переважного запозичення технологій не найвищої якості, зростання кількості іноземних інвесторів у промислову галузь.

Як наслідок, протягом більш ніж 15 років зростає залучення носіїв нових (наукових) знань українського походження та здобутих ними результатів у сферу інноваційної діяльності інших держав, зменшуються обсяги можливої бази об'єктів інноваційної діяльності в промисловості України, зменшується кількість інноваційно-активних підприємств (з 18% у 2000 р. до 13,8 у 2010 р.) Причому за період 2000-2009 рр. просліджується чітка негативна тенденція

розвитку інноваційної сфери. Так, якщо в 2000 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1705 підприємств, або 18% від загальної їх кількості, то у 2007 р. – 1472 підприємства, або 14,2%, у 2008 р. – 1397 підприємств, або 13%, у 2009 р. – лише 1411, або 12,8% від кількості інноваційно-активних підприємств. Лише у 2010 р. спостерігається деяке підвищення інноваційної активності до 13,8 % (рис. 4) [3].

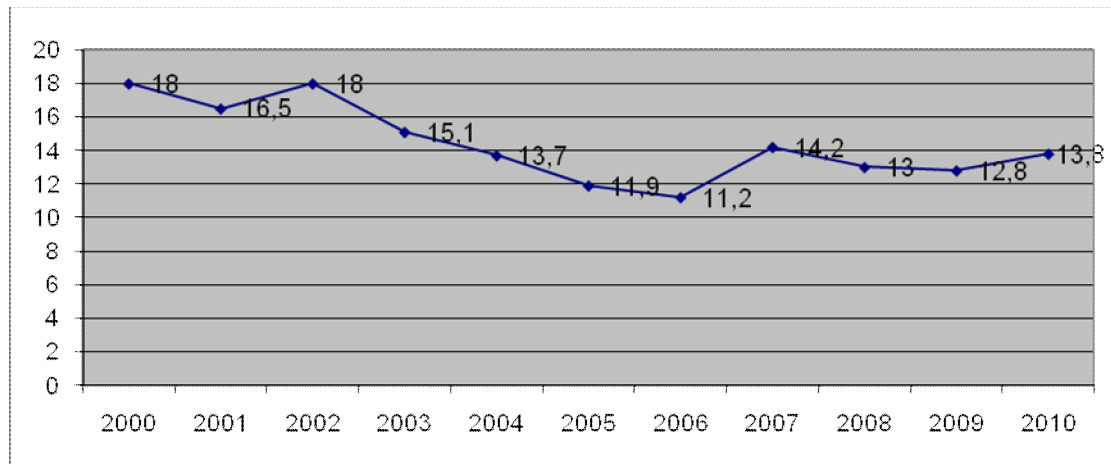


Рис. 4. Динаміка питомої ваги інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств України

Одночасно відбувається руйнування трудового потенціалу виробничої сфери. Мільйони робітників, техніків, інженерів, науковців або зайняті частково, або стали безробітними, або змушені перейти на малокваліфіковану роботу. При цьому процес відтворення згаданих соціальних груп виявився порушеним, тому що молодь не прагне в сферу виробничої праці, у першу чергу через низьку її оплати.

Аналіз стану справ в економіці показує, що без прискореної модернізації промисловості неможливо забезпечити перехід у постіндустріальне суспільство. Потреба модернізації зумовлена в першу чергу тим, що значна кількість виробників українських товарів за співвідношенням ціни і якості їхньої продукції будуть ставати усе більш неконкурентоспроможними при підвищенні купівельної спроможності населення країни. Для того, щоб зробити конкурентоспроможну продукцію, з урахуванням зростаючого старіння парку встаткування вітчизняних промислових підприємств, необхідний вихід на якісно нові технології, широкомасштабне технічне відновлення виробничих процесів на основі останніх досягнень науково-технічного прогресу.

Нова технічна база об'єктивно вимагає підготовки працівників зі складних професій наукомістких технологій, значного підвищення рівня їхньої кваліфікації, оскільки ні техніка, ні технологія, якими б ультрасучасними вони не були, не забезпечать самі по собі випуск конкурентоспроможної продукції й вихід на світовий ринок. Конкурентоспроможність продукції, поряд з конкурентоспроможними технологіями, визначається наявністю конкурентоспроможного персоналу.

У результаті обвального спаду в економіці, згорання виробництва на більшості вітчизняних підприємств процес недовикористання трудового потенціалу працівників ще більше підсилюється, виявилися незатребуваними найбільш кваліфіковані кадри робітників і фахівців. Українські умови на багатьох підприємствах приводили до виникнення занепадницьких настроїв, формуванню вимушеної пасивності трудової поведінки в більшості працівників, нагнітання атмосфери загальної пригніченості, невір'я в майбутнє свого підприємства, недовіри керівництву. Ці процеси, в остаточному підсумку, також сприяли деградації практично всіх складових трудового потенціалу працівників цих підприємств. У той же час відсутність замовлень, розрив господарських зв'язків, спроби підприємств перейти на виробництво зовсім інших видів продукції вимагали заміни встаткування, зміни технологічних процесів і, отже, кардинальних якісних змін у трудовому потенціалі працівників. У першу чергу це стосується трансформації професійно-кваліфікаційної складової трудового потенціалу.

Величезний вплив на динаміку характеристик трудового потенціалу справляє процес реструктуризації народногосподарського комплексу, що супроводжується зрушеннями в галузевій структурі економіки, її соціальною переорієнтацією.

Ці процеси супроводжуються певними кількісними і якісними змінами у трудовому потенціалі працівників. Кількісні зрушення пов'язані зі зростанням чисельності працівників невиробничої сфери, сфери послуг. Протягом усього перехідного періоду й сьогодні спостерігається значне перетікання зайнятих з первинного й вторинного в третинний сектор економіки. Якісні зміни в трудовому потенціалі працівників пов'язані з тим, що нові сектори економіки формують робочі місця, що пред'являють певні вимоги до рівня розвитку трудового потенціалу людини, і в першу чергу до його освітньо-кваліфікаційних характеристик. У цьому зв'язку працевлаштування вивільнених працівників (незалежно від виду вивільнення), перерозподілених між сферами виробництва й секторами економіки, як правило, потребують додаткової підготовки, підвищення кваліфікації, а дуже часто й зміни професії відповідно до потреб конкретного виробництва.

Особливу роль у формуванні трудового потенціалу працівників підприємств, його розвитку відіграє система професійної освіти. Причому мова йде не тільки про відповідальність цього елемента інфраструктури за рівень професійно-кваліфікаційних характеристик молодих фахівців. Процес навчання вкрай важливий для формування в людини прагнення до постійного професійно-кваліфікаційного зростання й удосконалювання, без яких неможливе формування конкурентоздатного працівника.

Не менш сильний вплив на розвиток системи професійної освіти, якісні характеристики трудового потенціалу працівників справило зниження престижу освіти й кваліфікованих професій. Зниженню престижу освіти сприяла незатребуваність інтелектуальної праці, праці висококваліфікованих працівників. Прикладом цьому може служити практика використання праці

інженерно-технічних працівників на робочих місцях, що не вимагають вищої професійної освіти.

Головною проблемою сьогоdnішнього стану професійної школи є невідповідність рівня розвитку трудового потенціалу майбутніх фахівців і робітників вимогам роботодавців.

У той же час професійно-кваліфікаційні характеристики, що до останнього часу були сформовані в системі професійної освіти, були досить далекі від реальних потреб виробництва. Конкуренція, що є характерною для ринкової економіки, з одного боку, примушує роботодавців до закриття інформації про технології, що використовуються на конкретному підприємстві, а з іншого, - потребує максимально точної відповідності професійних якостей працівника вимогам робочого місця. При цьому строк адаптації нового працівника до нового робочого місця, що за радянських часів становив 3 місяці, сьогодні в нових умовах є неприйнятним. У зв'язку з цим вузькопрофільна підготовка працівників у професійних навчальних закладах стає нерациональною. Необхідно формування розширених профілів підготовки, що дадуть змогу на базі одержаної освіти досить швидко адаптуватися в новому виробничо-професійному середовищі.

Так у 2011р. підвищили кваліфікацію 978,4 тис. осіб (що становить 5,3% від зайнятого населення працездатного віку), у порівнянні з 2009 р. (тоді підвищили кваліфікацію 890,4 тис. осіб, що становило 4,8% від зайнятого населення працездатного віку) відбуло збільшення на 0,5%. У 2009 р. навчено новим професіям 209,3 тис. осіб, а в 2011 р. - 230 тис. осіб [4].

Негативний вплив на розвиток трудового потенціалу, і в першу чергу його психофізіологічних характеристик, справили такі організаційно-економічні фактори як погіршення умов і охорони праці, відсутність економічного механізму стимулювання їх покращення (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Стан умов праці працівників окремих видів економічної діяльності на 31 грудня 2011 року

	Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам		З них працюють під впливом перевищення ГДР, ГДК (у % до облікової кількості штатних працівників)			
	усього, тис. осіб	у % до облікової кількості штатних працівників	шкідливих хімічних речовин 1,2 та 3-4 класу небезпеки	пилу, переважно фіброгенної дії	вібрації	шуму, інфразвуку, ультразвуку
1	2	3	4	5	6	7
Усього	1283,3	28,9	8,9	11,5	4,0	16,1
Сільське господарство та пов'язані з ними послуги	42,5	8,7	2,3	1,6	2,7	3,2

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Промисловість	990,4	36,0	11,8	16,2	4,2	20,9
Будівництво	57,6	22,1	7,4	7,8	3,7	10,3
Діяльність транспорту та зв'язку	192,8	20,6	4,4	3,7	4,1	10,2

Проблеми умов і охорони праці в умовах переходу до ринкової економіки набули особливо гострого характеру. По-перше, це визначалося різким падінням обсягів виробництва й скороченням інвестицій на його відновлення. По-друге, погіршення умов праці пов'язано з переходом підприємств на режим самофінансування й зниженням рівня життя населення. Це викликає прагнення до заробляння коштів всіма доступними способами, у тому числі за рахунок надмірної інтенсифікації праці. При цьому часто ігноруються правила охорони праці, на багатьох підприємствах уведений шестиденний робочий тиждень, спостерігається збільшення тривалості робочого дня, що значно перевищує встановлені законом 40 годин.

Зневажливе відношення роботодавців до своїх обов'язків з охорони праці, поліпшення її умов стало однією з причин погіршення здоров'я трудящих, зростання професійних захворювань, травматизму.

За статистикою більшість травм працівники отримують через так звані організаційні причини – порушення інструкцій і недотримання правил з техніки безпеки - 63% у першому півріччі 2012р. Технічні причини – 12% нещасних випадків. Психофізіологічні – 19,2%. Також слід акцентувати увагу, що 66 осіб у першому півріччі цього року отримали травми через вживання алкоголю, що становить 1,2% від загальної кількості травмованих, при цьому 29 з них закінчилися смертю потерпілих.

Кожного року українська економіка втрачає 500 чол.-год. через нещасні випадки. Втрати від цього становлять 21,17 млн грн., а майна знищено на 8,3 млн грн. Самими небезпечними за кількістю нещасних випадків вважаються: добувна (36%), будівництво (6%), транспорт і зв'язок (6%), металургія (5%), сільське господарство (5%), машинобудування (4%) [4].

Рівень розвитку трудового потенціалу, можливості підтримки його в конкурентоспроможному стані визначаються не тільки організаційно-економічними факторами виробничого характеру. Процес розвитку трудового потенціалу працівників підприємства багато в чому залежить від стану інфраструктури, що відповідає за одержання освіти, професійне становлення працівників, їхню перепідготовку, повноцінне харчування, лікування, відпочинок, житло-побутові умови тощо. При цьому відставання в економіці, базисних сферах суспільства неминуче приведе до системної кризи й інфраструктури. Це, у свою чергу, значно знижує відтворювальні функції останньої й обмежує можливості не тільки випереджального розвитку трудового потенціалу людини, але й елементарної підтримки його хоча б на припустимому рівні.

Важливим показником життєвого рівня населення в будь-якій країні є стан забезпечення його належними умовами проживання. У 2011 р. 7 тис. сімей та однаків отримали житло, що становить 0,65% від загальної кількості сімей, які перебували на квартирному обліку.

У 2011 р. за субсидіями для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг звернулось 2120,8 тис. сімей, що на 6,0% менше, ніж у 2010 р. Загальна сума субсидій, призначених сім'ям для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг у 2011 р., становила 318,0 млн грн., що на 80,6 млн грн. більше відповідного показника 2010 р.

У січні–червні 2012 р. за субсидіями для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг звернулось 583,5 тис. сімей, що на 25,0% менше, ніж у січні–червні 2011 р. За цей період призначено субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг 548,0 тис. сімей, що становило 93,9% від загальної кількості сімей, які звернулися за субсидіями. Загальна сума субсидій, призначених сім'ям для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг у січні–червні 2012 р., становила 73,5 млн грн., що на 18,0 млн грн. менше відповідного показника 2011 р. [5].

Необхідно відзначити, що можливості поліпшення покращення житлових умов, відпочинку, харчування, медичного обслуговування визначаються не тільки загальною ситуацією в країні. Можливість впливу того чи іншого елемента інфраструктури (навіть при високому рівні його розвитку) на різні характеристики трудового потенціалу працівників підприємств визначається, з одного боку, рівнем добробуту конкретної людини, її потребами й інтересами. З іншого боку, вона багато в чому залежить від соціально-економічної політики самого підприємства, від характеру участі і рівня заінтересованості роботодавців у розвитку трудового потенціалу працівників, підтримці його в конкурентноздатному стані.

Деструктивні процеси в економіці не могли не відбитися на стані населення, його трудового потенціалу. У той же час на кількісні і якісні характеристики останнього істотний вплив справили зміни демографічної ситуації в суспільстві й міграція.

За 20 років незалежності Україна втратила близько 5 млн осіб через демографічну кризу. Крім того, втрати робочої сили в Україні пов'язані також з потоком трудової міграції з України. Статистика міграцій за останні 5 років свідчить, що до України переселилися майже 31 тисяча іноземців, а емігрували 14,7 тисячі українців. Відповідно до даних Світового банку, обсяг грошових переказів мігрантів в Україну в 2010 році становив 5,2 млрд доларів, що фактично дорівнює обсягу прямих іноземних інвестицій у 2010 році, що становить 5,5 млрд доларів.

Починаючи з 1992 року, в Україні відбувається процес природних втрат населення (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Чисельність, склад і показники природного руху населення України

	Одиниця виміру	Роки					
		1992	2000	2008	2009	2010	2011
Чисельність населення у тому числі:	млн осіб	52,1	49,4	46,4	46,1	45,9	45,8
За місцем проживання							
Міське населення	тис. осіб	35,3	33,3	31,7	31,6	31,5	31,4
Сільське населення	тис. осіб	16,8	16,1	14,7	14,6	14,4	14,3
За статтю %							
Чоловіки	тис. осіб	23,9	22,7	21,3	21,2	21,1	21,0
Жінки	тис. осіб	27,8	26,4	24,89	24,8	24,7	24,6
Кількість народжених	тис. осіб	596,8	385,1	510,6	512,5	497,7	502,6
Кількість померлих	тис. осіб	697,1	758,1	754,5	706,7	698,2	664,6
Природний приріст	тис. осіб	-100,3	-373,0	-243,9	-194,2	-200,5	-162,0
На 1000 населення							
–кількість народжених	осіб	11,4	7,8	11,0	11,1	10,8	11,0
– кількість померлих	осіб	13,4	15,3	16,3	15,3	15,2	14,5
Природний приріст	тис. осіб	-100,3	-373,0	-243,9	-194,2	-200,5	-162,0
Міграційний приріст	тис. осіб	287,8	-133,6	14,9	13,4	16,1	17,1
Чисельність економічно активного населення	тис. осіб		22830,8	22397,4	22150,3	22051,6	22056,9

*наявне населення станом на початок відповідного року

Феномен депопуляції пов'язаний з явищами інтенсивного зростання смертності й зниження народжуваності. Перетинання цих тенденцій і призвело до зниження чисельності населення, у тому числі економічно активного.

Негативний вектор зміни чисельності й складу населення, зумовлений тенденціями народжуваності й смертності свідчить про те, що Україна інтенсивно втрачає трудовий потенціал, відбувається деформація його статевікової структури.

Кардинальні зміни політичного ладу, соціально-економічних відносин супроводжувалися стрімкими й глибокими перетвореннями в сфері зайнятості. Вітчизняний ринок праці характеризується стійким скороченням попиту на робочу силу (рис. 3). За останні десять років чисельність зайнятих в економіці знизилась на 149,2 тис. осіб [4].

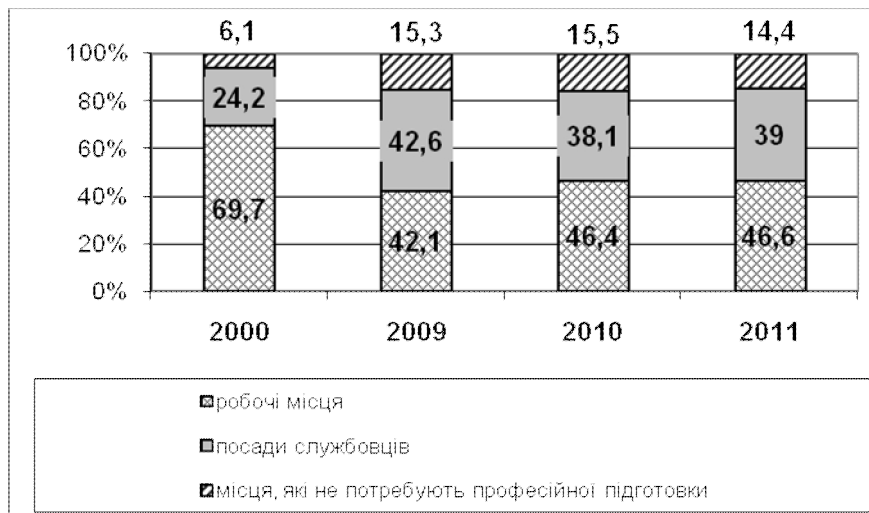


Рис. 3. Динаміка попиту на робочу силу за категоріями робочих місць (на кінець року, у % до загальної кількості вільних робочих місць)

Останнє десятиліття характеризувалося значними втратами трудового потенціалу в ряді високотехнологічних галузей промисловості. Уже сьогодні в умовах деякої стабілізації економіки активізувався попит на фахівців цих галузей. Але у короткий строк задоволення потреб у висококваліфікованих досвідчених кадрах є досить важким, а іноді й неможливим, що приводить до затримки економічного розвитку як окремого підприємства, так і країни в цілому.

Наслідки безробіття приводять до деградації й мотиваційної складової трудового потенціалу працівників. Тривала відсутність роботи сприяє розвитку пасивності, утриманських настроїв, зневіри в можливість працевлаштування. У результаті формуються маргінальні групи працівників, що орієнтуються на виживання і живуть одним днем. Таких працівників, як правило, характеризує низький рівень мотивації до розвитку свого трудового потенціалу (або його відсутність).

Значущим фактором зниження якості трудового потенціалу є така зайнятість, коли людина зайнята на роботі, що не відповідає рівню його кваліфікації, досвіду, можливостей. Така ситуація приводить до недовикористання трудового потенціалу, а в довгостроковій перспективі - до його деградації.

Наявність безробіття супроводжується посиленням соціальної напруженості на ринку праці. При цьому найбільш важкі обставини у сфері зайнятості – у містах з моноекономічною структурою. Як наслідок – виникає почуття невпевненості в завтрашньому дні. При цьому чисельність працівників,

що охоплені тривогою через можливість утратити роботу, у багато разів перевищує реальні масштаби безробіття. Робота в атмосфері невизначеності, постійної тривоги за своє майбутнє негативно впливає на психофізіологічні характеристики трудового потенціалу працівників, у першу чергу, – на здоров'я і стресостійкість.

Негативні наслідки перетворень у соціально-трудої сфері для розвитку трудового потенціалу багато в чому пов'язані з проблемами заробітної плати. Нестача матеріальних засобів, при одночасному зростанні вартості всього спектра важливих для життя товарів і послуг, обмежує можливості повноцінного харчування, лікування, відпочинку, спонукає людину працювати довше встановленого часу, якщо є така можливість, шукати додаткову зайнятість тощо. Все це неминуче відображається на стані здоров'я працівника, особливо в екологічно забруднених регіонах.

Разом з тим обмежуються можливості отримання освіти, додаткової підготовки і підвищення кваліфікації за рахунок особистих коштів працівника, що деякою мірою стримує розвиток професійно-кваліфікаційних характеристик трудового потенціалу.

Крім того, занижена ціна праці негативно впливає на мотивацію працівників у сфері праці, сприяє розвитку пасивності в цій сфері, а в довгостроковому періоді може привести до деградації трудового потенціалу.

Таким чином, можна стверджувати, що реалізація концепції економічного розвитку можлива тільки за умови адекватного нарощування матеріально-технічного і трудового потенціалу. Люди представляють конкурентне багатство підприємства, яке треба розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти стратегічних цілей. Сьогодні у всьому світі конкурентоспроможність підприємства, разом з технологіями і методами організації виробництва, визначають забезпеченість кваліфікованою робочою силою, рівень мотивації персоналу, організаційні структури і форми роботи, що дають змогу досягти високого рівня конкурентоздатності працівників і найбільш ефективно використовувати їхній трудовий потенціал.

Література

1. Вартість основних засобів у 2000-2010 роках [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інвестиції в основний капітал [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009-2018 роки та на період до 2039 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://arch.ukrproject.gov.ua>.
4. Праця України у 2011 році [Електронний ресурс]: статистичний збірник. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Про надання населенню субсидій у січні 2012 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6.5. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОФЕСІОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМ МОДЕРНІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Протягом останнього десятиліття для більшості розвинених країн світу характерне зростання інтелектуальної складової в економіці, що передбачає прискорений розвиток галузей з інтенсивним використанням знань як фактора виробництва.

Свідченням вірності даного висловлювання є той факт, що на високорозвинені країни припадає 88,47% обсягу фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт у світі.

У зв'язку з цим І. Манцуров та І. Бондар відзначають, що „зміни, які відбуваються внаслідок заміщення праці знаннями полягають у тому, що під впливом використання знань як ресурсу все зводиться до того, що саме знання, а не праця виступають як джерело вартості. Це веде до того, що теорія трудової вартості замінюється теорією вартості, створюваної знаннями” [1].

У той же час Україна продовжує боротьбу із соціально-економічною кризою економіки індустріального типу. Проте ми повинні шукати свій шлях розвитку в напрямку до моделі економіки держав-лідерів. Єдино можливим шляхом формування сучасної економіки знань, як переконує світова практика, є інноваційний.

Україна не належить до країн, які мають інноваційну модель розвитку економіки, про що яскраво свідчить структура її виробництва та, особливо, інвестицій, що не розвиває за своєю структурою сучасні технологічні уклади (5-й та 6-й) національної економіки. Так, за даними Інституту економіки та прогнозування НАН України, на випуск продукції економічного комплексу третього технологічного устрою в Україні сьогодні припадає майже 58% обсягу виробництва, 38% відповідає четвертому технологічному укладу і лише 4% складає частка п'ятого технологічного укладу. При цьому, щодо інвестицій, які будуть визначати майбутнє економіки нашої країни в наступні 10-15 років, то 75% спрямовується на третій технологічний уклад, лише 20% – на четвертий; на п'ятий – лише 4,5% [3].

У той же час формування постіндустріальної моделі розвитку економіки нашої держави вимагає інтенсифікації якісного розвитку людських ресурсів, зокрема шляхом формування моделі випереджаючої безперервної професійної підготовки та розвитку „працівників знань”, які й стануть активними агентами поширення інноваційних трансформацій в економіці нашої країни. Останнє й обумовлює актуальність такого поняття як „професіональний потенціал” [6].

Відповідно до класифікатора професій (ДК 003-2005) розділ „Професіонали” включає професії, які передбачають високий рівень знань у сфері фізичних, математичних, технічних, біологічних, агрономічних, медичних чи гуманітарних наук. При цьому професіональні завдання полягають у підвищенні існуючого фонду (обсягу) знань, використанні певних концепцій, теорій і методів для вирішення визначених проблем чи в систематизованому викладі існуючих дисциплін у повному обсязі [5].

Методологічною відмінністю даного поняття від таких, як „професіональний потенціал” та „трудоий потенціал”, є те, що об’єктом дослідження виступає не загалом усе, або економічно активне населення, а економічно активне населення з вищою освітою, діяльність якого спрямована на збір інформації, її обробку, формування нових знань та їх передачу. Дослідження особливостей відтворення професіонального потенціалу в умовах формування інноваційної моделі економіки полягає в тому, що розглядаються питання не лише відтворення якісних та кількісних характеристик економічно активного населення з вищою освітою, а і їхня здатність забезпечувати актуальність своїх знань та навичок вимогам сфери праці, з одного боку, а з іншого – наявні можливості для здійснення своєї діяльності щодо генерування або пошуку нових знань, їх обробки та передачі [6].

Таким чином, „професіональний потенціал”, необхідно розглядати як інтегровану сукупність кількісних та якісних характеристик, які мають забезпечити потенційну спроможність економічно активного населення з вищою освітою створювати, накопичувати та передавати знання, інтелектуальні й професійні навички, а також реалізовувати їх в інноваційних технологіях та матеріальних і духовних цінностях за певних соціально-економічних умов. Професіональний потенціал виступає інтелектуальним базисом інноваційних перетворень в економічному та соціальному середовищі суспільства. З одного боку, він є складовою людського та трудового потенціалів, але з іншого, – необхідність його окремого розгляду пояснюється тим, що на відміну від цих категорій, дана категорія характеризує ресурси та резерви праці фахівців з вищою освітою з певними якісними та кількісними характеристиками.

Саме у професіональному потенціалі сконцентровано виявляється основне соціальне та економічне вітчизняне протиріччя початку ХХІ ст., а саме між знаннями та навичками кваліфікованих працівників, зокрема з вищою освітою, та дестимулюючою винагородою за кваліфіковану складну працю, яка не дозволяє забезпечити інтенсивний розвиток процесів інтелектуалізації нашого суспільства у відповідності до загальносвітових тенденцій.

Так, за умов зростання якісного рівня людських ресурсів та прискорення темпів старіння професійних знань відбувається не лише зростання ціни робочої сили, а і трансформується зміст трудової діяльності та структура вартості робочої сили. На етапі постіндустріальної економіки не просто фізичні або розумові здібності, а професійні знання стають головною продуктивною силою, за допомогою яких відбувається створення матеріальних та духовних цінностей.

Ось чому, характеризуючи особливості кваліфікованої праці сучасних фахівців, необхідно зазначити, що вона має матеріалізуватися в результаті як у формі конкретних продуктів або послуг, так і у формі набутих нових знань та навичок.

Отже, процес засвоєння нових знань працівниками стає такою ж продуктивною діяльністю як і виробництво продукції чи послуг, що має відбиватися відповідно на структурі вартості робочої сили. Принциповою умовою розгляду набутих знань, навичок та інших якісних характеристик

фахівця як капіталу є здатність отримувати їх власнику не лише компенсацію за витрачений час праці для забезпечення простого відтворення, але й додану вартість на вкладений капітал. Тобто, у даному випадку йдеться про розширене відтворення.

Однак, у той час як у розвинених країнах світу людський капітал виступає основним джерелом формування конкурентних переваг та багатства нації, в Україні, поки що складно говорити про те, що якісні складові працівників можуть розглядатися повною мірою як людський капітал.

У зв'язку з цим, необхідно зазначити:

– по-перше, не всі знання та навички, які становлять професіональний потенціал фахівця, можуть бути трансформовані в людський капітал, а лише ті, які прямо чи опосередковано можуть бути капіталізовані, тобто втілені у послуги праці та забезпечувати отримання доданої вартості;

– по-друге, за умов, коли вартість кваліфікованої праці вища за ціну необхідно відзначити, що знання та навички фахівців можна розглядати як товар на ринку праці, проте неможливо у подальшому сприймати їх як капітал, оскільки вони не здатні приносити дохід протягом певного періоду.

За умов існування такої недосконалої моделі відтворення професіональний потенціал як головний чинник інтелектуалізації праці не може виступати активним агентом модернізаційних трансформацій національної економіки.

Результатом функціонування зазначеної моделі відтворення професіонального потенціалу є той факт, що в Україні за період 1999–2011 років частка інноваційно активних промислових підприємств знизилася з 18,1% до 16,2% на тлі стрімкого підвищення частки працівників з вищою освітою за відповідний період з 20,1% до 27,1% (рис.1).



Рис. 1. Динаміка інноваційної активності підприємств промисловості та частки працівників з повною вищою освітою в Україні, %

Джерело: складено за даними [9]

При цьому у країнах Європейського Союзу мінімальні значення показників інноваційної активності підприємств мають Португалія – 26% і

Греція – 29%. Тобто навіть у цих найменш розвинутих країнах ЄС рівень інноваційності економіки у середньому в 2 рази вищий, ніж в Україні.

На ринку праці в Україні має місце професійно-кваліфікаційний дисбаланс, який проявляється у наявності значних за чисельністю фахівців, професії яких не мають попиту, в поєднанні з дефіцитом кваліфікованих працівників багатьох інших професій. Проте, незважаючи на це, за рівнем освіти спостерігається більш висока конкурентоспроможність саме фахівців з повною вищою освітою. Так, у 2011 році серед населення з повною вищою освітою спостерігався найвищий рівень економічної активності – 78,7%, найвищий рівень зайнятості – 73,4%, та, відповідно, найнижчий рівень безробіття – 6,7%, а також низький рівень участі у неформальному секторі економіки – 7,2% (рис.2) [4].

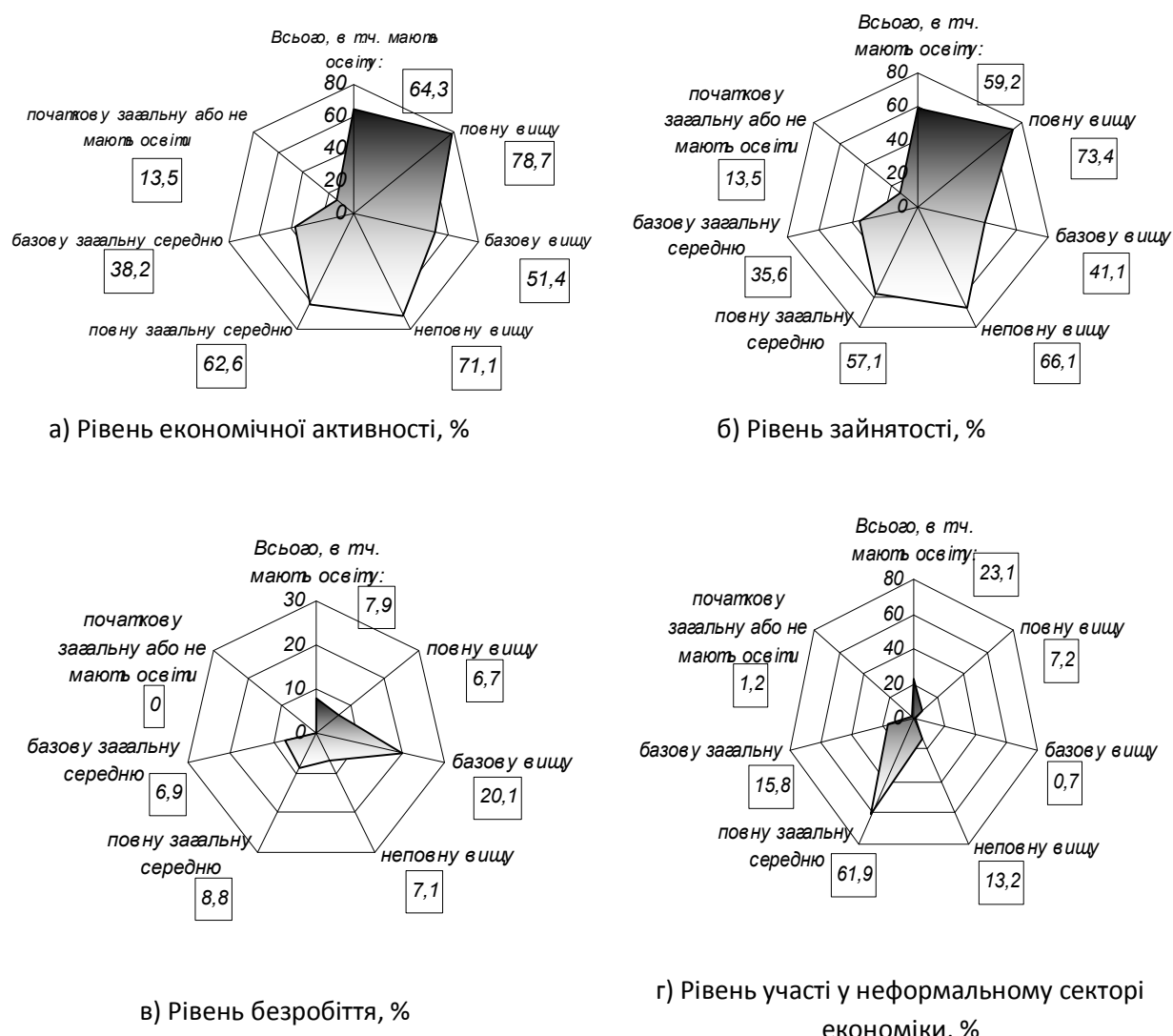


Рис. 2. Економічна активність, зайнятість, безробіття та участь у неформальному секторі економіки населення за рівнем освіти у 2011 році

Джерело: складено за даними [4]

Така ситуація пояснюється тим фактом, що за умов зниження технологічного рівня виробництва, наявності низького рівня заробітної плати та відсутності її диференціації залежно від освітньо-кваліфікаційного рівня фахівці з вищою освітою досить часто працюють на робочих місцях, що не потребують такої високої кваліфікації, та, відповідно, витісняють фахівців із більш низьким рівнем освіти.

Відповідно, в Україні має місце надлишок фахівців із вищою освітою на ринку праці, які або працюють не у відповідності зі своїм професійно-кваліфікаційним рівнем, або поповнюють лави безробітних. За оцінками науковців відсоток фахівців, які працюють не за фахом коливається від 40 % та за певними спеціальностями досягає до 70 % [2].

Поряд із цим за останні роки на відміну від розвинених країн світу трансформація структури зайнятості у бік розширення сфери послуг не сприяла інтелектуалізації реального сектору національної економіки. Головною причиною таких змін стали занепад та банкрутства багатьох вітчизняних промислових та сільськогосподарських підприємств, котрі продовжують працювати на основі застарілих технологій, що створює передумови для подальшого поглиблення кризових явищ в економіці країни. Саме тому подальший розвиток економіки на таких засадах призводитиме до подальшого прогресуючого відставання рівня розвитку України від країн ЄС.

Така ситуація пояснює незадовільний рівень уваги як держави та роботодавців, так і самих найманих працівників до свого професійного розвитку протягом трудового життя після отримання формальної освіти.

Технологічна застарілість вітчизняних підприємств, низька якість вищої освіти та незацікавленість працівників у регулярному підвищенні своєї професійної кваліфікації, призводить до того, що в Україні, на сучасному етапі соціально-економічного розвитку, якісні характеристики, зокрема професіонального потенціалу, не можуть повною мірою бути гідно реалізовані на ринку праці. При цьому, за умов низького рівня оплати праці, в нашій країні має місце диференціація в оплаті праці не відповідно до освітнього та кваліфікаційного рівня робочої сили, а носить галузевий та регіональний характер (рис. 3), що додатково знецінює орієнтацію населення до отримання та використання знань у своїй професійній діяльності.

Таким чином, виходячи із зазначеного, невід'ємною умовою подальшої модернізації національної економіки є створення інноваційної моделі відтворення людських ресурсів, зокрема, професіонального потенціалу України.

Одним з першочергових завдань урядів країн з транзитивною економікою є галузева й технологічна перебудова економіки відповідно до глобальних тенденцій розвитку науково-технічного прогресу й соціально-економічної сфери, що відповідно потребує стимулювання впровадження новітніх технологій, досягнень науки й техніки у всіх секторах національного господарства, тобто структурно-інноваційна перебудова економіки.

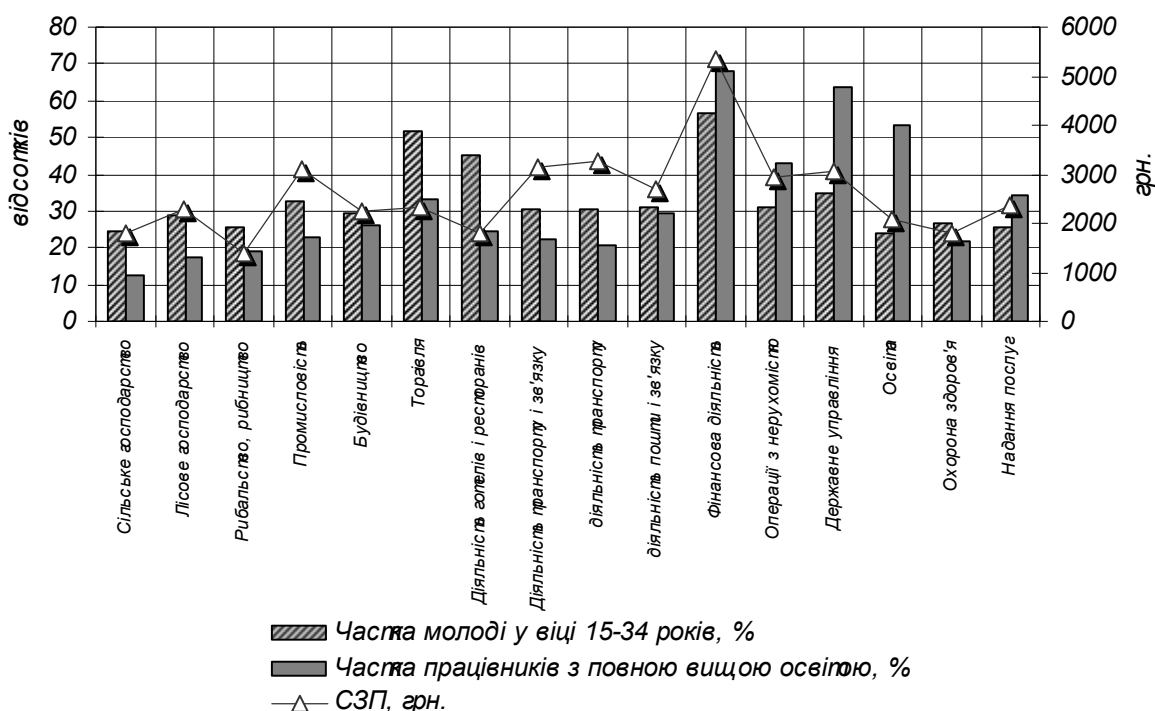


Рис. 3. Частка працівників з повною вищою освітою та середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності у 2011 р.

Джерело: складено за даними [10]

При цьому покажемо у даному контексті є досвід та великі досягнення щодо розвитку національної економіки Південної Кореї у порівнянні з Мексикою. Так, експерти Світового банку дійшли до висновків, що значна частка зростання ВВП на душу населення Південної Кореї протягом 1960-2000 рр. була досягнута за рахунок накопичення нових знань (рис. 4).

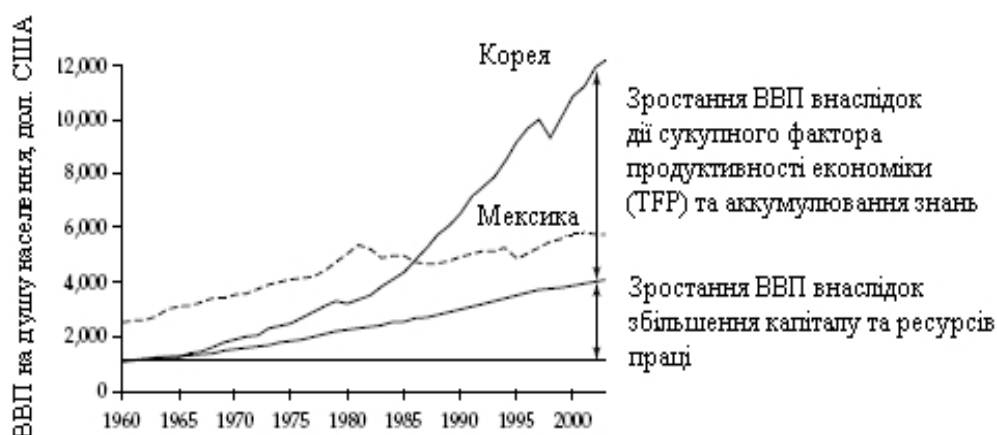


Рис. 4. ВВП на душу населення в Кореї та Мексиці, 1960-2000 рр.

Джерело: [11]

У зв'язку з цим, необхідно усвідомлювати, що відтворення професійного потенціалу, як і трудового, може відбуватися у відповідності до екстенсивної, або інтенсивної концепції [7].

Отже, відтворення якісних характеристик професіонального потенціалу може відбуватися як за екстенсивною, так і інтенсивною моделями. Екстенсивним шляхом даний процес відбувається за рахунок збільшення частки населення з вищою освітою, тобто зростання кількісних показників освітнього рівня населення. Так, незважаючи на зростання кількісних показників охоплення населення вищою освітою даний процес може відбивати не прогресивні тенденції соціально-економічного розвитку, а бути проявом, за висловом Р. Нельсона та С. Уінтера, “рутинізації”, тобто адаптації соціально-економічної системи до інновацій чи якісних трансформацій, зокрема у сфері людських ресурсів [8]. Даний процес може бути як орієнтованим на потреби традиційної економіки, так і навпаки відбуватися неконтрольовано приводячи до дисбалансу між ринком освітніх послуг та ринком праці. При цьому при поступовому зростанні освітнього рівня населення та відсутності інтенсивного технологічного розвитку економіки даний дисбаланс є закономірним. Іntenсивна, або інноваційно орієнтована модель відтворення якісних характеристик професіонального потенціалу спрямована на підвищення ефективності використання людських ресурсів в економіці як за рахунок підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня, так і за рахунок формування сучасної технологічної бази та інноваційної інфраструктури національного господарства. При цьому якісний розвиток професіонального потенціалу має бути обов’язково взаємопов’язаний з поточними та перспективними якісними структурними зрушеннями у розвитку економіки. Основні характеристики інтенсивної (інноваційної) та екстенсивної моделей відтворення професіонального потенціалу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості екстенсивної та інтенсивної (інноваційної) моделей відтворення професіонального потенціалу

Характеристики	Екстенсивна модель відтворення ПП	Іntenсивна (інноваційна) модель відтворення ПП
1	2	3
Чисельність економічно активного населення з вищою освітою	зростає	зростає
Ринок кваліфікованої праці	чітко несформований	сформований, зростає
Відповідність структури підготовки фахівців потребам працедавців	існують значні відхилення	в цілому відповідає, існують певні відхилення
Якість підготовки у ВНЗ	поступово знижується	стабільна, або підвищується

Продовження табл. 1

1	2	3
Технології навчання	переважно традиційні	переважно інноваційні
Рівень інтеграції між ВНЗ та виробництвом	переважно низький	постійно зростає
Технологічний рівень підприємств	переважно низький	переважно високий
Потреба у фахівцях з високим проф.-квал. рівнем підготовки	мала	постійно зростає
Рівень оплати праці фахівців з вищою освітою	низький	високий
Рівень участі працедавців у процесі підготовки фахівців	низький (незацікавлені)	переважно високий
Підвищення кваліфікації кадрів	Формально - періодичність більше 5 років.	Формально (1-3 роки), неформальними методами - безперервно

Джерело: розроблено автором

В цілому необхідно зазначити, що сучасна інноваційна модель відтворення професіонального потенціалу має передбачати комплексне використання інноваційних технологій з метою забезпечення формування його характеристик у відповідності до стратегічних потреб інноваційного розвитку економіки.

Дана модель має забезпечувати інноваційний розвиток професіонального потенціалу. При цьому, інноваційний розвиток професіонального потенціалу характеризує імперативне підпорядкування процесу формування характеристик професіонального потенціалу загальній стратегії інноваційного розвитку економіки країни.

Як наслідок такого підпорядкування національна система вищої освіти, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів має бути зорієнтована на формування якісно нового рівня професіонального потенціалу, за рахунок використання якого та завдяки створенню адекватних соціально-економічних та організаційно-правових умов суспільство може досягти запланованого рівня інноваційності економіки та реалізувати стратегічно нову модель її розвитку.

Результатом цього має бути створення принципово нової системи формування професіонального потенціалу, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей розвитку економіки і суспільства України за рахунок

систематичного отримання фахівцями новітніх професійних теоретичних та практичних знань і навичок, а також розвитку мотиваційних орієнтацій до інноваційної трудової діяльності.

Професіональний потенціал має залучатися до інноваційного процесу на етапі свого формування в якості як об'єкта, так і суб'єкта процесу навчання. Останнє обумовлюється тим, що сучасні фахівці з вищою освітою мають постійно свідомо протягом трудового життя планувати та отримувати необхідні знання шляхом формальної та неформальної освіти. Інноваційність процесу навчання має полягати у застосуванні інноваційних педагогічних, організаційно-економічних та інформаційно-комунікаційних технологій з метою формування фахівців, здатних займатися інноваційною працею.

На етапі реалізації професіонального потенціалу мають створюватися такі умови та засади організації й оплати праці, які будуть спрямовувати фахівців з вищою освітою до використання інноваційних підходів у своїй діяльності та виступати організаторами, або брати участь у реалізації інноваційних проектів, що в кінцевому рахунку буде забезпечувати акумулювання, поширення та використання ними нових знань.

У зв'язку з цим серед основних напрямів формування моделі інноваційного розвитку професіонального потенціалу мають бути такі:

- формування інноваційної моделі вищої освіти як за формою, так і за змістом, яка дозволить поширювати нові форми навчання та взаємодії навчальних закладів з наукою й виробництвом, а також упроваджувати сучасні інноваційні педагогічні та інформаційно-комунікаційні технології в навчальний процес з метою забезпечення якісної освіти та підготовки фахівців інноваційного типу;

- створення механізму забезпечення трансферу освітньо-професійних знань зі сфер науки та виробництва у сферу вищої освіти з метою отримання студентами найбільш сучасних знань та вивчення найкращого досвіду, що забезпечить високий рівень їхньої підготовки;

- створення сучасної системи післядипломної освіти, яка буде орієнтована як на подальше безперервне підвищення кваліфікації кадрів з вищою освітою, так і на їх перекваліфікацію. Посилення гнучкості та забезпечення багатоваріантності отримання професійних кваліфікацій;

- збалансування ринку освітніх послуг та ринку праці з метою забезпечення працедавців кадрами необхідних спеціальностей з урахуванням як поточних, так і стратегічних потреб національної економіки;

- посилення соціальної орієнтованості процесів забезпечення якісного відтворення людських ресурсів та їх розвитку, перенесення акценту державної політики з мінімального забезпечення заробітною платою та пільгами до комплексного відтворення фізичних, розумових здібностей працюючих та їх постійного професійного розвитку;

- стимулювання платоспроможного попиту на кваліфіковану робочу силу та розвиток інститутів ринку кваліфікованої праці, створення системи національних професійних кваліфікацій, що має сприяти посиленню

зацікавленості працівників з вищою освітою у своєму перманентному професійному розвитку;

– розвиток ринку інтелектуальних продуктів з метою формування реального платоспроможного попиту на них, шляхом посилення інститутів інтелектуальної власності та створення необхідної інфраструктури, яка поєднувала б процеси створення, трансферу та використання нових знань, а також відповідного залучення зацікавлених інвесторів;

– стимулювання розвитку інноваційного інституційного середовища, передусім шляхом створення сучасних високотехнологічних інноваційних кластерів, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, венчурних компаній тощо, як складових регіональних та національної інноваційних систем, які будуть, з одного боку, стимулювати попит на кадри з вищою освітою, а з іншого, – забезпечувати їхню „розвиваючу” реалізацію.

В цілому, забезпечення розвитку професіонального потенціалу дозволить комплексно вирішувати питання накопичення й капіталізації інтелектуального потенціалу фахівців з вищою освітою та його подальшого продуктивного використання відповідно до потреб розвитку інноваційної моделі національної економіки.

Література

1. Бондар І.К. Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України: [кол. монографія] / І.К. Бондар, І.Г. Манцуров // Соціальні аспекти інтелектуальної економіки. – К.: „Видавничий дім „Корпорація”, 2009. – С. 17-36.
2. Геєць В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного розвитку в Україні.//Науково-економічний та суспільно-політичний журнал “Демографія та соціальна економіка” – К., Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України №1 (15) 2011.- С.17
3. Економіка знань та її перспективи для України / За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2005. – С.29.
4. Економічна активність населення України 2011: статистичний збірник/ Державний комітет статистики України.-К., 2012.- С.58, С.89.
5. Класифікатор професій 2005 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www. Search.ligazakon.ua](http://www.Search.ligazakon.ua)
6. Левченко О.М. Професіональний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку. / О.М. Левченко. Монографія – Кіровоград: КОД, 2009. – С. 24.
7. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: Монографія / В.М. Лич. – К.: Наук. світ, 2003. – 313 с. – Бібліогр.: С. 288-295.
8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Праця України у 2011 році: Статистичний збірник/ Відп. За випуск І.В. Сенік.- К.: Державна служба статистики України, 2012.- С.64, С.67, С.182.
11. Mexico’s Transition to a Knowledge-Based Economy. Challenges and Opportunities // Yevgeny Kuznetsov, Carl. J. Dahlman // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2008. – р. 4.

6.6. МОДЕЛЬ ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ В УКРАЇНІ

В плановій та прогностичній діяльності у сфері освіти доцільно розрізняти прогнозування, довгострокове планування а також середньострокове і короткострокове. Кожен з цих видів діяльності має свої спеціальні завдання і використовує властиві йому особливі методи.

Прогнозування освіти призначено для того, щоб, базуючись на соціально-економічних і науково-технічних прогнозах, оцінити розвиток освіти і кваліфікаційної структури в майбутньому, встановити ймовірність виникнення нових процесів у цій галузі, розкрити можливості освіти, виявити різні варіанти задоволення потреб в освіті у суспільстві, визначити їх вплив на формування особистості та народногосподарську ефективність і тим самим дати можливість підготувати на основі всього цього довгострокові і середньострокові рішення в галузі політики освіти. При цьому прогнози мають забезпечити максимальне інформаційне випередження довгострокового планування.

Завдання довгострокового планування у сфері освіти полягає в тому, щоб з можливих встановлених в результаті прогнозування варіантів розвитку вибрати найбільш доцільний з точки зору мети суспільства та намітити шляхи його ефективної реалізації. На даній стадії здійснюється збалансування необхідних заходів у сфері освіти, їх координація та узгодження з потребами розвитку інших сфер народного господарства, а також визначається ступінь важливості та послідовність реалізації народногосподарських завдань.

Середньострокове і короткострокове планування у сфері освіти має гарантувати досягнення цілей і етапів, визначених у довгострокових планах, за допомогою раціонального використання суспільних і особистих коштів у відповідний період часу.

У запропонованій публікації головна увага приділяється, насамперед, питанням прогнозування і довгострокового планування процесів підготовки кадрів. При цьому розглядається ряд моделей з точки зору того, яким чином вони можуть допомогти в узагальненні загального масиву соціально-економічної, науково-технічної та педагогічної інформації, що має істотне значення для прийняття довгострокових рішень, і, отже, у виробленні ефективних шляхів підвищення рівня освіти та кваліфікації кадрів у відповідності з метою суспільства. Перед прогнозуванням і довгостроковим плануванням у сфері освіти стоять наступні завдання:

1. на основі вивчення напрямків соціально-економічного і науково-технічного розвитку визначити довгострокові потреби населення в освіті і виявити компоненти, що впливають на потребу в кадрах;

2. виходячи з цього встановити чисельність випускників навчальних закладів за різними рівнями освіти (підготовка кадрів у вищих і спеціальних навчальних закладах, кваліфікованих робітників, робітників середньої кваліфікації), за спеціальностями, а також можливості їх залучення та використання;

3. на базі з'ясованих потреб в освіті і кількості випускників навчальних закладів визначити ефективну структуру освіти, рівень, профіль і тривалість

навчання на окремих сходинках підготовки кадрів, виявити ефективні шляхи підготовки кадрів та підвищення їх кваліфікації при очному та заочному навчанні і знайти сприятливе співвідношення між ними;

4. виходячи з вивчення процесів утворення і придбання кваліфікації, що обумовлюються громадським і науково-технічним розвитком, визначити вимоги до підвищення кваліфікації кадрів, як в кількісному, так і в часових вимірах;

5. виявити умови, необхідні для ефективної віддачі отриманої кваліфікації в народногосподарському процесі відтворення, для повноцінного використання підготовлених кадрів і формування клімату, що сприяє інтенсивній підготовці кадрів вже в процесі праці.

Важливу особливість планування у сфері освіти становить його стратегічний характер. Результати доцільності виважених рішень в галузі освіти безпосередньо проявляються лише через 10-15 років. Тимчасовий же горизонт їх непрямого впливу ще більше, бо діти, які досягли шкільного віку, наприклад, в 2012 р., будуть працювати до 2060 р. або до 2065 р., а останні учні тих вчителів, які виконують свою відповідальну діяльність в даний час, будуть працювати до 2073, або до 2077 року.

Планування навчання як процес включає в себе порівняння фактичного і необхідного станів в якості головної ланки зворотного зв'язку між фазою складання плану та його реалізацією. Основна проблема, яку, насамперед, має вирішити довгострокове планування підготовки кадрів, полягає у визначенні ефективних кількісних і якісних пропорцій між освітою і народногосподарським процесом відтворення, а також у самій сфері освіти. В якості головного методу цього підходу є балансовий метод, апробований в інших галузях національної економіки. Оцінки довгострокових потреб у кваліфікованій робочій силі, збалансованих з природним зростанням населення, повинні зіставлятися з наявними та очікуваними потужностями в сфері освіти. Сенс такого підходу полягає в тому, щоб розкрити вузькі місця та знайти ефективні шляхи підготовки кадрів для завчасного запобігання надлишкових витрат на освіту.

Однією з найважливіших проблем довгострокового планування і прогнозування є достовірне визначення необхідних темпів підготовки кадрів за рівнями кваліфікації і професіями. Недбалість і підміна тверезої оцінки дійсності бажаннями в даній області чреваті негативними наслідками у відношенні як формування особистості працівників, так і народногосподарської ефективності. Вказана задача не може бути вирішена тільки шляхом узагальнення уявлень про потреби в кадрах на підприємствах, організаціях та в інших установах. Це пояснюється тим, що на даному рівні, з одного боку, часовий діапазон для процесів прийняття рішення є значно більшим, ніж необхідно для довгострокового планування, і, з іншого боку, процеси підготовки кадрів розглядаються в основному з позицій вимог до окремих робочих завдань, а не в більш широкому плані з позицій розподілу кадрів за професіями та спеціальностями і різнобічного розвитку працюючих.

Проте зазначене ні в якому разі не визначає виключення доцільності і необхідності конкретного аналізу вимог, які мають пред'являтися до рівня кваліфікації кадрів і залежать від досягнутого рівня механізації і автоматизації виробничих процесів, особливо в нинішній час. Навпаки, подібний аналіз являє собою істотну основу для довгострокового планування і має братися до уваги при визначенні головних компонентів потреби в кадрах, що обумовлюється всім суспільним розвитком. Такими компонентами є:

по-перше, потреба в кадрах, яка впливає з розвитку у населення потреб в освіті і в поліпшенні умов їх праці і життя (наприклад, культурних потреб, потреб в охороні здоров'я, обслуговуванні і т. і.);

по-друге, потреба в кадрах, що диктується розвитком матеріальних передумов для задоволення матеріальних і духовних потреб населення;

по-третє, специфічна потреба в кадрах, яка обумовлена розвитком науки і техніки;

по-четверте, потреба в кадрах, необхідних для управління державою і економікою;

по-п'яте, потреба в кадрах для самої освіти, яка задовольняє всі чотири попередні види потреби в кадрах.

Перераховані п'ять компонентів потреби і одночасно сфер використання кваліфікованих кадрів утворюють основну структуру моделі довгострокового планування. Ця модель дозволяє об'єднати вже наявні методи визначення потреби в кадрах для окремих сфер в загальну модель і разом з тим вказує на необхідність розробки спеціальної моделі і відповідних методів для аналізу недостатньо досліджених компонентів. Робота по зазначеною моделю здійснюється в три етапи, в процесі яких визначаються потреби сфер суспільного процесу відтворення в потужностях і структура підготовки кадрів навчальними закладами народної освіти.

На першому етапі встановлюється загальна кількість робочої сили, яка необхідна для певної сфери, з метою реалізації поставлених перед нею завдань. На другому етапі потреба в робочій силі синтезується для всього суспільства і балансується з наявними ресурсами, тобто складається баланс робочої сили. На третьому етапі здійснюється оцінка майбутньої структури робочої сили за видами професій та рівнем кваліфікації.

На базі збалансованої з потенційною робочою силою загальної потреби суспільства в кваліфікованих кадрах, з урахуванням тих, які вже отримали освіту і працюють в очікуваному періоді, можна визначити потребу в заміні і розширенні окремих кваліфікаційних груп працівників. Це в свою чергу дає вихідну інформацію, що дозволяє сформулювати вимоги до розвитку освіти.

Визначення потреби в робочій силі (у кількісному і якісному відношеннях) для різних сфер національної економіки має проводитися залежно від їх специфіки особливими методами. Проілюструємо це на прикладі матеріального виробництва. Потреба матеріального виробництва в робочій силі обумовлюється головним чином досягнутим рівнем продуктивності праці та загальним обсягом створюваного національного доходу. Не всі сфери матеріального виробництва в повному обсязі вносять вклад у створення

національного доходу, і загальна потреба цієї сфери в робочій силі визначається потребою окремих секторів. Для промисловості, транспорту, будівництва і сільського господарства виходимо із співвідношення, що складається між чистим продуктом цих підрозділів і рівнем продуктивності праці, що визначається виробленим чистим продуктом (послугами) в розрахунку зайнятого у відповідній галузі.

Більшість сфер економіки складається з ряду секторів, галузей і т. і. Вимоги до підготовки робочої сили в різних секторах і галузях не є однорідними. Тому для виявлення потреби в робочій силі в окремих підрозділах економіки України запропоновано розподіляти їх на сектори, а сектори на галузі і т. і. Для кожної подібної ланки матеріального виробництва необхідно оцінити динаміку чистого продукту та продуктивності праці.

Якість моделі в істотній мірі залежить від наступних обставин.

По-перше, важлива ступінь знань про ефективні зв'язки між різними соціальними сферами. Хоча виявлення цих зв'язків не входить до предмету моделі, вони мають вирішальне значення для раціонального розподілу сукупної суспільної праці за окремими сферами. Особливо очевидно зазначена обставина стає при складанні балансу робочої сили, коли мова йде про те, щоб наново оцінити потребу в робочій силі за сферами, погоджуючи її з розвитком матеріально-технічної бази до тих пір, поки не наступить балансова рівновага. При цьому треба враховувати, що поряд з балансом робочої сили повинні бути розроблені і інші види балансу (робочих місць і робочої сили, накопичення і запланованих капітальних вкладень, матеріальний баланс і т. і.).

По-друге, має значення попередня реалістична оцінка динаміки національного доходу і суспільної продуктивності праці, що являє собою особливо важку проблему. До того ж треба мати на увазі, що рівень продуктивності праці залежить від ряду факторів, у тому числі і від кількості і кваліфікації робочої сили, визначення яких і складає, власне, мету моделі. Розглянутий нами метод передбачає високий рівень знань про вплив науково-технічних факторів, механізації та автоматизації виробництва на збільшення продуктивності праці та кваліфікаційну структуру робочої сили.

По-третє, доцільно знати розвиток невиробничої сфери, вплив якої на потребу в кадрах досліджено відносно недостатньо.

Потреба суспільства щодо різним чином підготовлених кадрів можна прогнозувати і на основі простих моделей. Пропонується спосіб виявлення динаміки потреби в кадрах на прогнозований період за допомогою вивчення змін, що відбуваються в складі кваліфікованих робочих кадрів і фахівців, та за допомогою певних часток зростання. Завдання залученої для цієї мети моделі (моделі різницевого рівняння) полягає в тому, щоб виходячи з певних припущень щодо розвитку вказаних величин показати результати розвитку ємності та структури підготовки кадрів у народній освіті України (загальні середні школи, професійні школи, спеціальні вищі навчальні заклади). Модель різницевого рівняння дозволяє визначити за варіантами зміни в наявності кваліфікованих робітників і кадрів фахівців; встановити для кожного варіанту необхідне число учнів у чотирьох сферах освіти; перевірити цільові уявлення про майбутній склад кваліфікованих робітників і

кадрів фахівців щодо відсутності в них невідповідностей та узгодженості зі зміною росту населення.

При побудові моделі автори виходили з оцінки збільшення і зменшення чисельності кваліфікованих робітників і кадрів фахівців. Причинами такого зменшення є смерть, відхід з тієї чи іншої сфери професійної діяльності за віком або хвороби, а також підвищення кваліфікації, яке (в рамках моделі) означає перехід до групи більш високого кваліфікаційного рівня; в моделі враховується тільки перехід кваліфікованих робітників у лави кадрів, що закінчили спеціальні навчальні заклади. Зменшення чисельності працівників, що відбувається за різними причинами, враховується в частці зменшення.

Збільшення чисельності окремих кваліфікаційних груп відбувається за рахунок тих, хто отримав:

відповідну ступінь освіти: кваліфікованих робітників; навчання на виробництві,

кадрів спеціалістів, які закінчили відповідно спеціальні та вищі навчальні заклади.

Кількість випускників у свою чергу залежить від чисельності прийнятих в професійні, спеціальні і вищі навчальні заклади, часу прийому і частки випуску. Кількість, що вступила до вищих навчальних закладів зі свого боку визначається чисельністю абітурієнтів, а останні – чисельністю, що вступили до повної середньої школи, часом цього надходження і часткою випуску з повної середньої школи. Чисельність людей, що пішли до повної середньої школи і в навчання на виробництві, у кінцевому рахунку, обмежується чисельністю учнів одного випуску. Ці ємнісні співвідношення окремих рівнів освіти досить наочно і точно можна представити в системі рівнянь, в якій окремі рівняння (різницеві рівняння) враховують зміну ємності однієї сходинки освіти в залежності від попередньої і від зміни числа закінчивших названі ступені; останнє визначається кількістю прийнятих і тривалістю процесу навчання.

Окремі ступені єдиної системи освіти створюють – залежно від їх віддаленості від кінцевої точки обраного шляху освіти – різне випередження в підготовці відповідних кадрів: чим більше ця віддаленість, тим значніше випередження. Таким чином, для процесу підготовки кадрів особливе значення має час його протікання. Тому ми розглядаємо зміну кількості кваліфікованих робітників і кадрів фахівців завжди в залежності від часу t , який поділений на одиниці часу. Оскільки мова йде про порівняно тривалі періоди часу процесів підготовки кадрів і їх використання, то, спираючись на середню тривалість відвідин повної середньої школи і навчання на виробництві, в якості одиниці часу t для даної моделі прийнято два роки.

Розглянемо систему рівнянь, в якій представлені зв'язки між динамікою чисельності підготовлених кваліфікованих кадрів робітників, кадрів фахівців, числом вибутих і поступивших та кількістю переходів з одного рівня освіти до іншого. Прийемо наступні позначення:

t -індекс періоду часу ($t = 0.1 \dots$);

V_2, V_3, V_4 -кількість відповідно кваліфікованих робітників, кадрів, які закінчили спеціальні і вищі навчальні заклади;

m_3, t_4 - кількість відповідно закінчивших спеціальні і вищі навчальні заклади; та різниця між числом закінчивших професійні школи і числом прийнятих в спеціальні навчальні заклади;

n_1, n_2, n_3, n_4 - кількість відповідно прийнятих в повну середню школу, професійну школу, спеціальні та вищі навчальні заклади та університети;

$d(t)$ - чисельність випускників одного року, які досягли віку 16 і 17 років;

a_2, a_3, a_4 - частка зменшення чисельності відповідно кваліфікованих робітників і кадрів спеціалістів, які закінчили спеціальні і вищі навчальні заклади, в результаті смерті, за віком і з хвороби;

R - співвідношення абітурієнтів та студентів одного випуску.

Чисельність кадрів спеціалістів, які закінчили вищі навчальні заклади, в період t завжди складається з деякої її частини, що залишилася від періоду $t-1$, і чисельності тих, що закінчили вищі навчальні заклади в період t :

$$V_4(t) = (1 - \alpha_4) V_4(t-1) + m_4(t) \quad (1)$$

Кількість таких, що закінчили вищі учбові заклади в період визначається числом прийнятих у вищі навчальні заклади в період $t-2$ з урахуванням чотирьохрічного строку навчання:

$$m_4(t) = n_4(t-2). \quad (2)$$

Кількість прийнятих до вищих навчальних закладів у період t залежить від чисельності прийнятих в повну середню школу в період $t-1$ і від частки абітурієнтів, які з тих чи інших причин не змогли навчатися у вищих навчальних закладах (> 1). До них не належать абітурієнти, навчання яких почнеться трохи пізніше з причини служби в армії або попередньої практики. Виходимо з того, що зумовлене цим зменшення кількості абітурієнтів в період t приблизно компенсується числом абітурієнтів, які до даного часу закінчують службу в армії. Відповідне рівняння має вигляд:

$$N_4(t) = \frac{1}{R} a_1(t-1). \quad (3)$$

Чисельність кадрів, що закінчили спеціальні навчальні заклади, в період t складається з деякої її частини, що залишилась від періоду $t-1$, та тих, хто закінчили спеціальні учбові заклади в період t :

$$V_3(t) = (1 - a_3) V_3(t-1) + m_3(t). \quad (4)$$

Оскільки середня тривалість навчання в спеціальному навчальному закладі становить три роки, необхідно на основі закладеної в моделі дворічної тривалості одного періоду наближено припустити, що половина закінчивших в період складається з прийнятих у спеціальні навчальні заклади.

Для того щоб зробити виклад більш простим, ми не розглядаємо тут відсіви по тим чи іншим причинам учнів певної ступені навчання під час процесу навчання та можливі повторення навчального курсу (частка, тих хто закінчив = 1). Далі, припускається, що всі ті, хто закінчив три останні ступені освіти починають працювати, якщо не відбувається перекваліфікація, то обмеження можуть бути у будь-який час зняті для поліпшення інформаційних якостей моделі шляхом введення відповідних коефіцієнтів (частки, що закінчили, частки, що почали професійну діяльність).

в період $t-1$ і $t-2$:

$$m_3(t) = \frac{1}{2}[n_3(t-1) + n_3(t-2)] \quad (5)$$

Кількість прийнятих в професійну школу (для підготовки кваліфікованих робітників) залежить від чисельності відповідних випусків учнів $d(i)$, числа прийнятих в повну середню школу, від членів цих вікових груп $a(t)$ і від числа абітурієнтів в період t , які відносяться до прийнятих в повну середню школу в період $t-1$ і не почали ще (і незабаром не почнуть) навчання у вищих навчальних закладах. Останню групу ми зараховуємо до тих, що надійшли в систему підготовки кваліфікованих робітників. Однак припускаємо, що ці абітурієнти атестат про професійну підготовку не отримали.

$$A_2(t) = d(t) + \frac{R-1}{R}a_1(t-1) - a_1(t). \quad (6)$$

Чисельність кваліфікованих робітників у період t збільшується на чисельність тих, що завершили професійну освіту в цей період. Воно дорівнює числу прийнятих до системи професійної підготовки в період $t-1$ за мінусом (серед іншого) числа прийнятих в спеціальні навчальні заклади в період t :

$$m_2(t) = a_2(t-1) - a_3(t). \quad (7)$$

Кількість кваліфікованих робітників у період t визначається деякою їх частиною, що залишилася від періоду $t-1$, чисельністю тих, що закінчили професійні школи і числом тих, що пішли до спеціальних навчальних закладів.

$$B_2(t) = (1-a_2) - B_2(t-1) + m_2(t). \quad (8)$$

Таким чином, вище в системі рівнянь представлені співвідношення прийнятих на навчання на зазначені чотири ступені освіти і ті, що закінчили їх, а також зміна чисельності кваліфікованих робітників, кадрів фахівців. Після цього можна поставити запитання: яким чином мають розвиватися окремі ступені освіти на основі змодельованих зв'язків між ними, якщо чисельність учнів зростає (зменшується) з певною закономірністю? Для вирішення цього завдання використовуємо деякі особливості даної системи рівнянь.

Система рівнянь (1) - (8) може бути розділена на три групи: (1) - (3), (4) - (5) та (6) - (8). Перші дві групи, рівняння яких описують зміну чисельності кадрів фахівців, представляють собою замкнуті системи рівнянь. Якщо їх рішення відоме, то величини $a_1(t)$ і $a_2(t)$ можуть бути введені в третю групу рівнянь. Таким чином, рішенням всієї системи рівнянь нічого не перешкоджає.

Групи (1) - (3) і (4) - (5) складаються з різницевих рівнянь. При припущенні постійних у часі часток вибування кадрів фахівців і незмінного темпу зростання потреби в них протягом відомого тимчасового інтервалу рішення цих груп рівнянь показує наступне: при дотриманні визначених умов в базисний період ($t = 0$) кількість закінчивших ту чи іншу ступінь освіти і вступивших на неї повинно збільшуватися однаковими частками приросту, так само як і чисельність кадрів, до яких вони будуть відноситися після завершення відповідної ступені освіти. Цей результат буде більшою мірою відображати реальність, якщо вдасться синхронізувати часові межі рівномірного зростання чисельності кадрів з кордонами передбачуваних постійних часток вибування і змодельовати рівномірне зростання як оптимальне наближення до дійсного нерівномірного темпу зростання.

Оскільки оптимальні або ймовірні темпи зростання чисельності кадрів фахівців, які отримали вищу та спеціальну освіту, значною мірою не з'ясовані, тому ми змушені оцінити ці параметри за допомогою методу варіаційного числення. На основі прийнятого темпу зростання чисельності зазначених кадрів виводяться необхідні для його реалізації зміни в ємності відповідних інститутів підготовки кадрів. Шляхом послідовної підстановки в рівняння (6) - (8) отриманих таким чином результатів можна визначити зміну чисельності кваліфікованих робітників і тих, хто навчається в системі виробничого навчання.

З великої кількості подібних розрахунків, проведених для різних часток зростання, треба виключити такі, результати яких вважаються абсурдними. Критеріями абсурдності є неймовірні співвідношення, що складаються між чисельністю кваліфікованих робітників і кадрами фахівців, а також неймовірні коливання у поповненні складу кваліфікованих робітників. Саме останнє показує дуже наочно, коли стратегія зростання кадрів фахівців, тут характеризується ще й можливим припливом в виробниче навчання, непорівнянна зі змінами населення України. Тим самим все ж відсутній критерій, на основі якого можна було б з кількості варіантів розвитку, що залишилися, вибрати найбільш ймовірний або навіть оптимальний.

Результати розглянутого вище моделювання потреби в кадрах мають служити (у рамках балансу підготовки кадрів) в якості вихідних даних для моделювання внутрішніх взаємозв'язків у самій народній освіті. За допомогою такого моделювання робиться спроба відповісти на питання, яким чином встановлена потреба у кваліфікованих кадрах може бути задоволена з можливо меншими затратами коштів. Народна освіта в цій моделі представляється як система взаємопов'язаних і взаємозалежних процесів. Для забезпечення внутрішньо пропорційного розвитку освіти необхідно, щоб навчання на кожному ступені здійснювалося відповідно до потреби наступного ступеню. Розвиток окремих ступенів і сфер освіти повинен відбуватися у відповідності з ритмом розвитку всієї системи освіти України і, отже, з ритмом зміни потреби в ньому. В рамках матриці взаємозв'язків можна за допомогою частки переходу з одного шляху отримання освіти до іншого і з однієї ступені освіти на іншу проаналізувати вплив зміни цих «проходжень». Зазначені частки переходу служать найважливішими інструментальними змінними для планування розвитку сфери освіти.

Відповідно до можливих і реальних переходів учнів з одного ступеню освіти до іншого була складена матриця переходів (D), яка включає абсолютну чисельність учнів. У даній матриці S_{it} означає кількість переходів між періодами часу t і $t+1$ з класу того чи іншого рівня або з навчального закладу (i) у класу або навчальний заклад R ($S_{i\ddot{u}}$), в клас колишнього рівня і для повторного проходження навчального курсу (S_{ii}), на трудову діяльність (S_{ia}).

Головна діагональ матриці показує кількість учнів, що проходять повторний курс навчання (S_{ii}), діагональ, розташована прямо над головною діагоналлю, - переходи в класи наступного рівня $S_{i\ddot{u}}$. Автори вводять вектор кількісного складу класів $S^{(t)} = S_1^{(t)}, \dots, S_n^{(t)}$. Його i-й компонент $S_i^{(t)}$ виражає

чисельність учнів класів рівня (що представляє певну ступінь освіти) до часу t . Потім на основі даних матриці переходів (D) виходить, що чисельність учнів класів ступені i до часу t при ($i = 1, 2, \dots, n$), а чисельність учнів класів ступені R до часу $t + 1$

$$S_R^{t+1} = \sum_{i=1}^n S_{iR} \text{ при } (R=1,2,\dots,m).$$

З матриці переходів D виходить матриця переходів Q , так що в цілому:

$$q_{iR} = \frac{S_{iR}}{S_i^{(t)}}$$

Для спеціальних часток виходить:

1. $q_{iR} = C$, якщо $R > i$; це означає, що є верхня трикутна матриця. Лише у виняткових випадках, якими тут можна знехтувати, ті хто випустився отримують додаткову кваліфікацію на більш високому рівні (наприклад, кадри спеціалістів, які закінчили вищий навчальний заклад, закінчують ще додатково інші спеціальні навчальні заклади).

2. $q_{iR} = q_{ii}$ якщо $R = i$, головна діагональ матриці заповнена;

На ній знаходяться учні, які проходять повторний навчальний курс, тобто в наступному році повернуться у той же клас; $q_{ii} = \frac{S_{ii}^t}{S_i^t}$ частка тих, хто повторює навчальний курс.

3. $q_{iR} = q_{iii}$ якщо $n - 1 = R > i$; тут є дві можливості:

а) $R = i + 1$ — під цим мається на увазі частка переходів в наступний клас того ж типу школи;

б) $R = i + n - 1 = 2, \dots, n - (i + 2)$ — цим виражається частка переходу в шкільну систему підвищеного типу; $q_{iii} = \frac{S_{iii}^t}{S_i^t}$ - частка переходів.

4. $q_{iR} = q_{ia}$, якщо $R = n - 1, n$; ця частка вказує яка частина учнів вибуває з єдиної системи освіти (які вибули до та після закінчення); $q_{ia} = \frac{S_{ia}^t}{S_i^t}$ - частка тих, хто вибули.

Сума часток в одному рядку по всім колонкам дорівнює одиниці. Виходячи з цього можна за правилами матричного числення визначити чисельність учнів (за зазначеним ступенем) до часу $t+m$, якщо відома їх чисельність до часу $t+t-1$, якщо є дані про кількість дітей шкільного віку та про зовнішні надходження і якщо коефіцієнти матриці переходу залишаються незмінними. Позначимо вектор зовнішніх надходжень $f^{(t)} = (f_1^{(t)}, f_2^{(t)}, \dots, f_n^{(t)})$. Його i -й компонент $f_i^{(t)}$, характеризує збільшення кількості тих, хто навчається в i -ом класі за рахунок зовнішніх надходжень до часу t ($f_2^{(t)}$, є наприклад, числом першокласників в році t). Вектор чисельності тих, хто навчається в класах f^{t+1} , до часу $t + 1$ в даному випадку дорівнює:

$$S^{(t+1)} = S^{(t)}Q + f^{t+1},$$

У відповідності з цим розраховується чисельність тих, хто навчається на ступені освіти R S_R^{t+1} , тобто R -й. компонент вектора $S^{(t+1)}$,. Розрахунок робиться за формулою:

$$S_R^{(t+m)} = \sum_{i=1}^n q_{iR} S_i^{(t+m-1)} + f_i^{(t+m)}, \quad (R=1, \dots, m).$$

Правило розрахунку вектора чисельності тих, хто навчається представляє собою рекурсивну формулу, за допомогою якої потім можна розрахувати чисельність тих, хто навчається в класах в наступні роки на кожному рівні, причому жоден рік не повинен випадати:

$$S^{(t+2)} = S^{(t+1)}Q + f^{(t+2)} = S^{(t)}Q^2 + f^{(t+1)}Q + f^{(t+2)}.$$

В цілому формула має наступний вигляд:

$$S^{(t+m)} = S^{(t)}Q^m + \sum_{j=1}^{m-1} f^{(t+j)}Q^{(m-j)} + f^{(t+m)}.$$

Мета розрахунків по моделі взаємозв'язків полягає у визначенні внутрішньої пропорційності єдиної системи освіти, яка гарантує збереження зовнішньої її пропорційності. Вони дозволяють визначити спосіб задоволення потреби в кадрах з меншими витратами. Крім того, для кожного варіанту задоволення суспільної потреби в кадрах можна на базі коефіцієнта співвідношення «вчитель-учні» і коефіцієнта співвідношення «учбове приміщення-учні» і т. і. оцінити потребу системи освіти в учителях, навчальних приміщеннях і т. і.

Переваги розглянутої моделі полягають в наступному:

по-перше, вона дозволяє з'ясувати «проходження» учнів (учнів та студентів) у системі освіти; взаємозалежності, що виникають при цьому стають ясні, і тим самим об'єктивується розвиток за обраним шляхом до задоволення прогнозованої потреби в освічених кадрах;

по-друге, по ній можуть бути перевірені різні уявлення про цілі розвитку окремих ступенів освіти і можливість їх здійснення при збереженні сучасної її структури;

по-третє, вона дозволяє показати певні зміни, що відбуваються в структурі тієї чи іншої сходинки освіти, і їх вплив на стан всієї її системи.

Моделі, що використовуються для збалансованості розвитку освіти та процесу виробництва, а також для забезпечення внутрішньої пропорційності розвитку самої системи освіти в їх сучасній формах, можуть допомогти отримати сумісні умови пропорційності. Однак, щоб з безлічі подібних умов рівноваги вибрати найбільш ефективний з точки зору мети суспільства варіант, потрібні відповідні критерії. У відсутності таких критеріїв полягає, на нашу думку, вирішальна «інформаційна прогалина» для стратегії прийняття рішення в політиці освіти.

Найважливіше заперечення, яке може бути висунуто проти згаданих методів, полягає в тому, що одержувані результати по самій їх внутрішній логіці залежать від збільшення кількості праці високої кваліфікації. Фактично передбачається, що внесок в народногосподарську ефективність більш високого рівня кваліфікації відбувається через збільшення частки висококваліфікованої праці. Що стосується якості підготовки кадрів, ефективного співвідношення рівнів

кваліфікації, а також ефективного використання кадрів, то вони приймаються як дані. Однак саме це і є проблемою, яка має надзвичайно велике значення для прийняття народногосподарських рішень і для якої поки відсутні відповідні критерії оцінки. Крім того, в процесі реального життя саме названі чинники діють у зустрічному по відношенню один до одного напрямку, і зневага цією обставиною зберігає у собі небезпеку неправильної орієнтації процесу прийняття рішення.

В умовах, коли випробовується найбільш гостра потреба у висококваліфікованих кадрах і на першому місці стоїть питання про швидке зростання їх чисельності, спотворення оцінки внаслідок подібних припущень не має великого значення. Але це значення підвищується при зростанні ролі факторів інтенсивного розвитку освіти, тобто зростання якості освіти, ефективного використання кадрів, що вже отримали освіту, підвищення кваліфікації працівників всіх кваліфікаційних груп і т. і.

Саме ці нові якісні моменти не враховувалися в методах, що застосовувалися до теперішнього часу, що підтверджує і аналіз методу визначення внеску освіти в національний дохід України, здійснюваного за допомогою прогнозних даних до 2020 р. Цей аналіз показує, що в зв'язку зі зниженням значення екстенсивних факторів розвитку освіти його вклад за плинністю часу відображається все меншою величиною, адже в моделях не враховувалися інтенсивні чинники.

Важливо підкреслити і ту обставину, що в рамках вказаних методів не можуть бути в достатній мірі враховані умови для забезпечення ефективних пропорційних взаємозв'язків освіти та інших сфер процесу відтворення, а також відповідні взаємозв'язки в самій системі освіти.

Можливий в цьому відношенні підхід, на нашу думку, полягає в аналізі для оцінки процесу підготовки кадрів витрат і доходів. Аналіз доходів і витрат являє собою метод поетапного дослідження різних елементів витрат і часток доходів за заходами в сфері освіти, порівняння їх між собою і оцінки з метою вибору найбільш сприятливого для підвищення народногосподарської галузевої ефективності варіанта. При цьому під доходами розуміється внесок, який вносять різні заходи в галузі освіти в реалізацію цілей суспільства. При виборі варіантів зазвичай мається три їх типи.

1. Варіанти з порівнянними доходами, але з різними витратами. В даному випадку можна без особливих труднощів за допомогою критерію витрат визначити варіант із сприятливим співвідношенням витрат і доходів. Цей порівняно рідкісний тип варіантів часто розглядається як єдиний, даний в цілому, внаслідок чого заздалегідь виникає небезпека неправильної орієнтації в ухваленні рішення.

2. Варіанти, сполучені з однаковими витратами, але дають різні результати. Ці результати повинні бути приведені в порівняльний вид і оцінені на відповідних рівнях прийняття рішень.

3. Варіанти, в яких як витрати, так і доходи несумірні, повинні оцінюватися окремо. Але на відповідному рівні прийняття рішення їх необхідно привести в порівняльний вид і дати їм порівняльну оцінку.

Велике значення має визначення і оцінка окремих компонентів, які повинні враховуватися в аналізі витрат і доходів. До таких компонентів належать витрати, тобто співвідношення одноразових і поточних витрат, а також витрат живої і матеріалізованої праці; параметри якості та результатів; тривалість дії результатів заходів у сфері освіти; вигода для всього суспільства і галузі.

Слід мати на увазі, що між цими компонентами існують протилежні взаємозалежності, які при прийнятті рішення мають бути точно оцінені. Наприклад, певний рівень якості та ефективності може бути досягнутий раніше, але при підвищених витратах. Або, скажімо, при даних витратах підвищення рівня кваліфікації може бути забезпечено лише при зниженні (прихованому) вимог до якості та ефективності. Тому надзвичайно небезпечно, якщо при оцінці заходів, здійснюваних у сфері освіти, будуть враховуватися тільки окремі компоненти аналізу витрат і доходів, оскільки вони майже завжди можуть бути досягнуті за рахунок інших. Ось чому поширену нині одночасну оцінку заходів у галузі освіти, наприклад, за критеріями витрат або по передбачуваним вигодам для всього суспільства, потрібно замінити їх оцінкою в рамках аналізу витрат і доходів.

Розробка та застосування в процесі прийняття рішення аналізу витрат і доходів у вирішальній мірі залежить від стану дослідження змісту взаємозв'язків між освітою та іншими сферами суспільного процесу відтворення, від ефективності процесу підготовки кадрів, від розробки відповідного економіко-математичного інструментарію та від ефективного використання підготовлених кадрів, їх знань і умінь, постійного підвищення їх кваліфікації.

6.7. СИСТЕМА ТРУДА ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ

1. Загальна характеристика системи труда та її основних компонентів

Не дивлячись на порівняно високий рівень наукового опрацювання проблематики пов'язаної зі змістом такої складною та багатоаспектної категорії як труд, питання її категоріального прояву, особливо у контексті системної сутності труда, залишаються відкритими для подальших наукових пошуків.

На нашу думку, розуміння цілісності змісту категорії «труд» та з'ясування множини можливих напрямів його прояву, у тому числі і у межах споріднених категорій, сприятиме більш точному визначенню місця та ролі цього феномену, як у межах окремої фази життя людини (діяльність (трудова та нетрудова), бездіяльність) так і у процесі соціально-економічних відносин в цілому. На думку Крощенко М.М., методологічна специфіка системного підходу визначається тим, що він спрямовує дослідження на розкриття цілісності об'єкта та механізмів, що забезпечують його функціонування [13]. Крім того, системний підхід передбачає розкриття всієї множини та різноманіття зв'язків об'єкта з іншими елементами метасистеми, що дозволяє фіксувати цілісні властивості об'єкту, його структуру, динаміку тощо. На

переконання Федоренко М.П., системний підхід до вивчення економічних явищ та категорій являє собою «комплексне вивчення економіки як єдиного цілого з позицій системного аналізу» [41, с. 517]. Отже, системний підхід передбачає дослідження окремих економічних об'єктів у якості структурних частин більш складних систем та виявлення ролі кожного з них у загальному процесі функціонування економічної системи, а також впливу самої системи на її складові елементи. У межах цього напряму дослідження, під системою ми розумітимемо «сукупність елементів, певним чином пов'язаних і взаємодіючих між собою для виконання заданих цільових функцій. При цьому під «цільовою функцією» визначається якась (можливо, й умовна) зовнішня стосовно системи ситуація, до реалізації якої прагне система. Часто поняття цільової функції поєднується з поняттям «призначення» [11, с. 11]. Слід звернути увагу, що у науковій літературі існує більше ніж сорок різних визначень цього поняття. Практично всі відомі тлумачення змісту категорії «система», в залежності від підходу до розкриття змісту дефініції, можуть бути поділені на три групи: 1) група визначень які подають зміст системи через основні поняття системного підходу – «елементи», «відносини», «зв'язки», «ціле», «цілісність»; 2) група визначень які розглядають зміст системи з позиції теорії регулювання через такі поняття, як: «вхід», «вихід», «переробка інформації», «закон поведінки», «керування»; 3) група визначень які тлумачать систему, як деякий клас математичних моделей [37]. Окресливши зміст категорії «система», вважаємо за доцільне, в контексті використання системного підходу до розкриття змісту категорії «труд», навести деякі підходи до її тлумачення.

Досить поширеним у науковому використанні та універсальним за своїм змістом є енциклопедичне визначення категорії «труд», яке було надано М.О. Волгінім. На думку вченого, під трудом слід розуміти «процес усвідомленої доцільної діяльності людей, за допомогою якої вони видозмінюють предмети природи і пристосовують їх для задоволення своїх потреб. Процес труда включає в себе три основні моменти: цілеспрямовану діяльність людини, тобто сам труд; предмет праці, на який спрямований труд; засоби праці, за допомогою яких людина впливає на предмет труда» [3, с. 372]. Наведене визначення подає труд через єдність таких складових елементів, як: безпосередня діяльність людини; предмет труда та засоби труда. Отже, впливаючи на систему труда ми здійснюємо вплив на кожен з цих елементів, або впливаючи на кожен з елементів – впливаємо на саму систему. Досить схоже за своїм змістом визначення до вище наведеного, можемо зустріти у Б.В. Ракитського, який визначає труд, як «цілеспрямовану та доцільну практичну (перетворювальну) діяльність суспільно розвинутих людей, що надає людям та їх соціальним спільнотам засоби існування і розвитку, включаючи матеріальні та духовні блага, а також створює інфраструктуру всіх форм життєдіяльності... Труд – це не будь які цілеспрямовані зусилля, а лише ті, які належать до суспільної перетворювальної практики» [39, с. 9–10]. Особливістю цього визначення, на відміну від інших, є принципова позиція автора щодо ролі та місця суспільства як інституції у межах системи труда. Крім того, вчений звертає увагу, на той факт, що лише суспільно розвинуті люди можуть бути суб'єктами труда, що є

досить важливим аспектом у розумінні різниці між трудом та роботою. Але в контексті системного підходу найбільш корисним є точка зору вченого, щодо первинності труда по відношенню до інфраструктури всіх форм життєдіяльності, тобто труд є не лише системою, а за певних умов може розглядатись як система більш високого порядку (метасистема). Кожне з наведених вище визначень містить опосередковане посилення на існування суб'єкту труда, власно який є джерелом для виникнення трудового процесу. Наприклад, у М.О. Волгіна суб'єкт труда це люди, а у Б.В. Ракитського, це суспільно розвинути люди. Така не велика різниця у поглядах авторів може бути використана як підґрунтя для дослідження різниці змісту між категорією «робота» та «труд». Разом з тим, такі компоненти (елементи або підсистеми) як процес труда (трудова діяльність або сам труд; предмет труда та засоби труда) та суб'єкт труда не утворюють остаточної структури системи труда. На нашу думку, у якості елементів до системи труда повинні бути включені і такі компоненти, як *результат труда, соціально-трудова взаємодія, що відбувається в процесі трудової діяльності людини та середовище*, у тому числі і інституціональне, інформаційне, ринкове тощо, у межах якого відбувається відповідна діяльність. Спрощений вигляд системи труда подано на рисунку 1.

На думку Буланова В.С., в контексті системного підходу, труд «являє собою такі трудові взаємодії суб'єкта і об'єкта праці ..., які утворюють активну, динамічну, адаптивну, відносно стійку цілісність, тобто систему «суб'єкт труда – труд-процес – об'єкт труда». Що стосується засобів труда, то вони являють собою матеріалізований (витрачений) труд і живий труд» [2, с. 4]. Цей концепт було покладено В.С. Булановим в основу власного бачення структури системи труда, зміст якої у видозміненому та доопрацьованому нами вигляді, подано на рисунку 2.

Отже, на цьому етапі дослідження ми з'ясували зміст системи труда та визначили основні напрями взаємодій між її компонентами. Системна природа категорії труд обумовлює необхідність її комплексного сприйняття та врахування всіх взаємодіючих у її середині елементів та підсистем. Вплив на одну з них неминуче призведе до зміни іншої, що обумовлює необхідність не лише всебічного усвідомлення та ретельного структурування проблеми у сфері державної політики (визнання, визначення, формулювання, усвідомлення, структурування) [40, с. 315], а і комплексного підходу до розгляду феномену, що аналізується. Системний підхід дає змогу аналізувати проблему чи синтезувати необхідний об'єкт, спрямований на досягнення певної мети, у єдності всіх його складових, що безперервно взаємодіють як між собою, так і з зовнішнім середовищем [7, с. 53].

Він дозволяє розглянути відповідну структуру (у нашому випадку систему труда) як відкриту систему, що складається з певної кількості взаємопов'язаних підсистем.

2. *Основні властивості системи труда та їх характеристика в контексті державно-управлінського впливу*

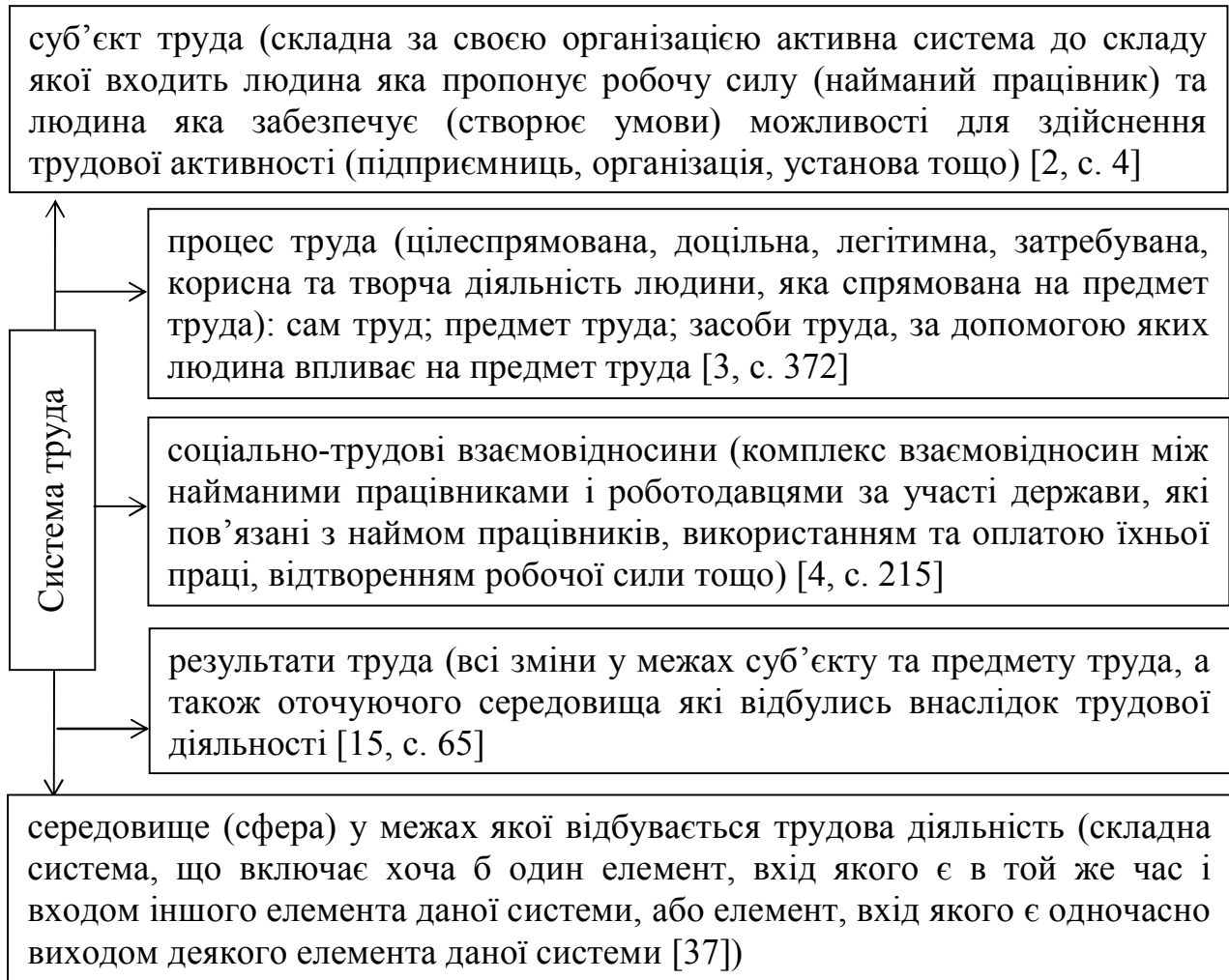


Рис. 1. Система труда

Повертаючись до загальної характеристики системи труда, слід звернути увагу на деякі властивості її прояву, а саме: 1) цілісність та емерджентність (властивості системи, які не є притаманними її елементам за умови їх окремого позиціонування, але які утворюються внаслідок їх об'єднання між собою); 2) цілеспрямованість; 3) ієрархічність; 4) самоорганізованість; 5) активність; 6) подільність; 7) інтегрованість; 8) керованість (наявність керуючого центру), 9) комунікаційність. Розглянемо кожен з цих характеристик.

Під цілісністю системи ми розуміємо сукупність елементів (компонентів, підсистем), взаємодія яких породжує нові якості, не притаманні тим компонентам, які утворюють систему, тобто цілісність системи зводиться до набору емерджентних властивостей які визначають її виживання і забезпечують виконання системою тих функцій для яких вона була сформована [44].

По відношенню до системи труда ця властивість системи забезпечується об'єднанням елементів (підсистем) системи на основі тих взаємозв'язків, які породжують і відтворюють відносно стійкі трудові відносини. Цілком логічно, що цілісність системи труда залежить від дії економічних законів: 1) на макрорівні – це закони сукупного попиту та пропозиції, конкуренції, зростання продуктивності праці тощо;



Рис. 2. Система труда

2) на мікрорівні – закони вартості робочої сили, попиту та пропозиції, зниження продуктивності праці, зміна напрямів трудової діяльності тощо. На думку Буланова В.С., «цілісність системи труда, характеризується її емерджентністю, яка у масштабах національної економіки виражається у наявності відмінних рис відтворення сукупної робочої сили у порівнянні з властивостями, що є характерні окремим стадіям відновлення і відтворення індивідуальної робочої сили, а також у реалізації великомасштабних проектів, науково-технічних програм, національних проектів тощо» [2, с. 10]. Держано-управлінський вплив на цілісність системи труда повинен відбуватись в контексті тих напрямів державної політики, які забезпечують розвиток

суспільно-економічної системи. Тобто, держава повинна виконати роль структуроутворюючого елементу (підсистеми) який забезпечує підтримання протиріч між елементами системи на конструктивному рівні їх загострення.

Цілеспрямованість системи труда розкривається через ті напрями державного управління які пов'язані з розробкою стратегічних прогнозів і програм розвитку суспільства. Наприклад, державні цільові програми щодо напрямів формування, використання та розвитку трудового потенціалу країни, визначають мету функціонування множини підсистем які задіяні у відповідному процесі. Так, у прийнятому за основу проекті Закону України про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки [38] визначено, що головні зусилля повинні бути спрямовані на закріплення економічного зростання на основі його інноваційно-інвестиційної складової, забезпечення доступу до результатів економічного зростання для якомога більшої кількості громадян, справедливої оплати праці та повноцінного відновлення робочої сили та задіяння стимулів до збільшення індивідуальних доходів громадян шляхом підвищення продуктивності праці з метою досягнення головної мети розвитку – підвищення добробуту населення України. Таке формулювання не лише визначає стратегічні напрями та формулює відповідні цілі, а і сприяє їх системному сприйняттю, тобто проблематика повноцінного відновлення робочої сили є тісно пов'язаною з іншими напрями державної політики в контексті єдиної мети. Цілеспрямованість системи в цілому пов'язана з цілями окремих її елементів.

Система труда, як і будь яка природна система, має певну ієрархію компонентів, тобто «будь-який об'єкт виявляється елементом об'єкта більш високого рангу і будь-який елемент виявляється об'єктом, що складається з пределементів» [14, с. 186]. Отже, ієрархічність передбачає існування більше ніж одного рівня упорядкованості підсистем і елементів, які характеризуються підпорядкуванням нижчого за ієрархією рівня, вищому. Система труда є надзвичайно складною в контексті визначення її ієрархії. Вище ми наводили спрощену структуру ієрархії підсистем (рисунку 2), але таке взаємне позиціонування підсистем не є досить вірним. По-перше, в основу запропонованої ієрархії покладено суб'єкт труда, що є досить дискусійним питанням, в контексті відомого припущення Ф. Енгельса, відносно того, що людина є результатом труда. По-друге, вершиною системи (метасистемою) є результат труда у вигляді середовища (сфери) в якій відбувається трудова діяльність. Ця теза також має певні вади, зміст яких пов'язано з можливостями впливів інституціонального середовища на якість та кількість суб'єктів труда, а отже, за певних обставин саме середовище, може бути розглянуто у якості основи (первинного елементу) системи труда. Наприклад, у межах своїх попередніх публікацій ми доводили, що соціально-економічне середовище впливає на рівень розвитку трудового потенціалу суспільства та визначає систему його функціонування [19, 32, 33]. Останнє зауваження є досить важливим в контексті нашого припущення щодо ролі інститутів та інституцій в процесі формування, використання та розвитку трудових можливостей

населення [27, с. 371–373]. Таким чином, ієрархія системи труда потребує на подальше наукове обґрунтування та розвиток.

Система труда є системою, що самоорганізується, тобто джерело розвитку (трансформації) системи знаходиться в її середині. Під самоорганізацією ми розуміємо «властивість системи самостійного (тобто без направляючого впливу ззовні) реалізовувати процеси, що забезпечують функціонування і розвиток системи» (широкий зміст) або «властивість системи за рахунок своїх внутрішніх факторів забезпечувати впорядкованість у просторі та / або в часі окремих елементів (частин) системи або процесів, що в ній відбуваються» (вузький зміст) [16, с. 13]. Інколи, у науковій літературі можна зустріти категорію «самовпорядкування» яка використовується як синонім до категорії «самоорганізація», але незмінним при розкритті змісту цієї дефініції залишається акцент на процесах, що забезпечують функціонування і розвиток системи. На думку М. Фрідмана, економічна система, до структури якої на відповідному ієрархічному рівні входить компонент труда, «може еволюціонувати і процвітати без усякого централізованого управління» [42, с. 19]. В цьому контексті слід звернути увагу, що ми не розглядаємо державне управління (централізоване управління) як вплив ззовні системи, скоріше це вплив одного з її елементів, адже держава є одним з основних суб'єктів економічної системи як безпосередній учасник організаційно-економічних відносин та елемент господарського механізму [12]. На нашу думку, роль держави у межах процесів самоорганізації системи труда може бути подана в контексті поглядів Друкера П.Ф. щодо формулювання завдання суб'єкту управління. На думку вченого, людьми слід не керувати, а спрямовувати їх діяльність з метою максимізації продуктивності використання їх специфічних навичок та знань [10]. Тобто, по суті мова йде про таку функцію як державне регулювання визначенню змісту якої нами була присвячена енциклопедична стаття [21, с. 148].

На думку Мельника Л.Г., самоорганізація (самовпорядкування) у системі забезпечується за двома основними напрямками енергетичним (включає в себе всі види діяльності системи, які повинні підтримувати між її частинами необхідну різницю енергетичних потенціалів) та інформаційним (включає в себе всі види діяльності системи, що забезпечують формування інформаційної програми реалізації в просторі і часі енергетичних потенціалів системи) [16, с. 13–14]. За енергетичним напрямом, система труда передбачає залучення до меж своєї компетенції так званої вільної енергії (наприклад, у вигляді трудових мігрантів з інших країн світу [24, 25]), внаслідок чого середовище та його компоненти у межах системи, зазнають певних флуктацій. В свою чергу, флуктуації сприяють «нагромадженню кількісних і якісних змін параметрів системи та її компонентів, відповідно до яких у точці біфуркації система вибирає один із можливих для неї аттракторів. В наслідок цього відбувається якісний стрибок, і система формує нову дисипативну структуру, що відповідає вибраному аттрактору» [43, с. 184]. Отже, держава, в залежності від стану розвитку системи, може змінювати потужність відповідних флуктацій, тим самим впливаючи на стійкість стану системи в цілому та напрями її розвитку за

еволюційним сценарієм (еволюційний етап розвитку характеризується наявністю механізмів, що гасять сильні флуктуації системи). Інформаційний напрям самоорганізації системи труда передбачає інформаційне забезпечення внутрішніх флуктуацій (прогнозування сили та спрямованості флуктуацій; аналіз досвіду розвитку системи та її компонентів; визначення сучасного рівня розвитку системи тощо), що у кінцевому випадку дозволяє утримувати систему у передбачуваному стані. До інформаційних функцій системи яка характеризується як самоорганізована зазвичай відносять [17, с. 15]: управління системою (постановка стратегічних, тактичних і оперативних цілей); контроль стану внутрішнього і зовнішнього середовища (моніторинг, адаптація, налаштування, регулювання матеріальних потоків); підтримка (регулювання) стаціонарного стану системи; відтворення системи (конструювання окремих підсистем та системи в цілому); вдосконалення системи (відбір найбільш ефективних станів, функціонування систем пам'яті); збереження системи, забезпечення її безпеки (мінімізація впливу факторів ризику); відтворення зовнішньосистемних зв'язків (взаємозв'язок з іншими системами зовнішнього середовища); репродукція (відтворення) спадкових ознак системи у її наступних фазах розвитку. Таким чином, компетенція держави, в контексті характеристики самоорганізації системи труда, може бути розглянута через дію механізму, що забезпечує вище наведені інформаційні функції.

Система труда є активною. Активність системи труда розкривається через множину різноаспектних впливів на основні її підсистеми: середовище свого функціонування, суб'єкт та об'єкт труда, процес та результат труда; засоби виробництва тощо. Разом з тим, система труда, адаптуючись до нової якості своїх компонентів, сама стає об'єктом впливу. Результатом такої адаптації (приспосовування) є оновлена структура системи, нове співвідношення компетенції її підсистем, нова якість взаємодії між її елементами, що у кінцевому випадку, сприяє забезпеченню її стійкості до різноманітних як внутрішніх так і зовнішніх впливів. Саме активність системи може бути подано як своєрідне джерело її саморозвитку. В контексті проблематики державного управління, слід звернути увагу на такі характеристики активності системи як швидкість (потужність) проходження відповідних процесів та їх ієрархічність (багаторівневість) по відношенню до основних її компонентів. Управління, як «функція організованих систем (біологічних, соціальних, технічних), яка забезпечує реалізацію мети і підтримку режиму діяльності, сталість і розвиток певних структурних елементів» [18, с. 722] є динамічним процесом, який триває доти поки існує сама система. Успіх функціонування та розвитку системи залежить від того, якою мірою темпи реалізації управлінських рішень у її межах будуть відповідати темпам зміни стану зовнішнього середовища. Крім того, управління є багаторівневим явищем, тобто воно має певну ієрархію як за компетенцією прийняття рішень так і за напрямками їх реалізації. Кожна підсистема (компонент) має свою частку компетенції щодо опрацювання управлінського рішення, а отже може бути розглянута як суб'єкт відповідного впливу. Компетенція, багато у чому визначається інтересом (метою) суб'єкту (об'єкту) управління, що обумовлює необхідність прийняття до уваги його

цілей в процесі опрацювання управлінського рішення. На думку Дегтяра А.О. «основними факторами впливу на прийняття державно-управлінського рішення є врахування цілей об'єкта управління, якість системи комунікацій, що доводить рішення до об'єкта управління, ефективність та результативність здійснення управлінських функцій: прогнозування, аналізу, організації, мотивації й контролю за виконанням рішення відповідно до всіх наведених вище принципів системного та ситуаційного підходів» [8, с. 44].

Отже, активність системи труда, в тому числі і її компонентів (підсистем), повинна бути забезпечена впливами як внутрішніх так і зовнішніх по відношенню до системи чинників. Основним джерелом (регулятором) щодо виникнення відповідних флуктуацій, з огляду на історично обумовлену пасивність суб'єкту труда у межах національного інституціонального середовища [30], повинна стати держава.

Під подільністю системи ми розуміємо таку властивість системи, яка обумовлюється множиною у її структурі окремих підсистем або елементів які класифікуються за окремою ознакою у відповідності до конкретних цілей та задач [1, с. 16]. Властивість подільності по відношенню до системи труда має прояв через процес поділу системи на декілька відносно самостійних систем, кожна з яких зберігає властивості вихідної. Це пов'язано з тим, що будь-яку систему можна розглянути як елемент системи вищого порядку, тоді як її елементи можуть виступати як системи нижчого порядку. Окремі рівні системи зумовлюють певні аспекти її поведінки, а цілісне функціонування – це результат взаємодії всіх її сторін та рівнів. Вище нами було виділено п'ять основних компонентів у межах системи труда, а саме: підсистема «суб'єкт труда – засоби труда»; підсистема «труд як процес – труд як вид економічних ресурсів»; підсистема «об'єкт (предмет) труда»; підсистема «результат (продукт) труда»; підсистема середовища (сфери) у межах якої відбувається трудова діяльність. Кожна з наведених підсистем може бути розглянута як окрема система, що є цілком логічним з огляду на загальну структурну ієрархію. Також, ми звернули увагу, що кожна з цих підсистем може бути розглянута як предметна сфера науки державного управління. Наприклад, Г.С. Одінцова, у якості об'єкту управління визначила «суспільство в цілому, адміністративно-територіальні утворення, процеси, відносини в різних галузях, сферах діяльності, організації, колективи, окрему людину, на які спрямована направляюча, організуюча та контролююча діяльність відповідних суб'єктів управління» [6, с. 12]. З огляду на те, що система труда регулюються у тому числі і суб'єктами державного управління, тобто перебуває під впливом їх «направляючої, організуючої та контролюючої діяльності», то вона, а відповідно і її структурні компоненти можуть бути розглянуті як об'єкти державного управління. Розуміння такої властивості системи труда як подільність, дозволяє здійснити аналіз механізмів її функціонування (теоретичний та практичний аспекти: визначення мети функціонування; методи, важелі, інструменти впливу; інституціональне середовище), її структуру (статика системи або позиціонування компонентів системи по відношенню один до одного та до системи (зовнішнього середовища) в цілому),

а також процесів, що відбуваються під час внутрішньо та зовнішньо орієнтованих взаємодій (динаміка система або рух її елементів, зміна якості, напрямів зв'язків тощо).

Здатність системи до інтеграції характеризується її властивістю (властивістю компонентів системи) до логічного поєднання з іншими системами (компонентами системи). Іншими словами, найбільш сильні та потужні системи (компоненти системи) прагнуть до залучення у своє компетенціональне поле відносно слабких елементів з метою підвищення своєї стійкості щодо аналогічних впливів з боку ще більших за силою систем (компонентів системи). В результаті такого процесу утворюється так звана інтегрована якість, яка за своїм змістом відрізняється від якості складових компонентів відповідної множини (системи, підсистеми) [7, с. 54]. Слід звернути увагу, що питання інтеграції як правило пов'язують зі здатністю системи або її компоненту до розширення. Прикладом інтеграції може слугувати процес структурування суб'єктів господарської діяльності: відносно малі та не потужні суб'єкти господарської діяльності, об'єднуються у товариства, які у свою чергу можуть увійти до складу корпорації або олігополії. Разом з тим, як тільки суб'єкт господарювання стає частиною монополії або власно самою монополією, то він відразу стає об'єктом антимонопольного регулювання. Наслідком такого регулювання, може стати трансформація структури монополії за напрямом її поділу на менш потужні господарські одиниці. Безумовно, що ці процеси є тісно пов'язаними з проблематикою системи труда (взаємовідносини між суб'єктами труда (попит та пропозиція робочої сили); розвиток та використання засобів виробництва; доступ до об'єктів труда та можливості впливу на кон'юнктуру ринку їх результатів; вплив на інституціональне середовище тощо). Ці питання знайшли своє відображення у межах попередніх досліджень автора [26]. Таким чином, адаптація системи (її компонентів) до існуючих умов функціонування є тісно пов'язаною з інтегративними процесами. Інтеграційна властивість системи в контексті змісту системи труда має певні особливості, зміст яких пов'язано з розподілом (диференціацією) праці та її творчою основою. Цікаво, що Дзюндзюк В.Б., під час розгляду предметної сфери науки державного управління та її особливостей, виділив категорії розподілу (диференціації) праці та збереження і перетворення енергії живої праці у якості законів управління по відношенню до системи державного управління [9]. Це зауваження є досить важливим в контексті характеристики інтеграційної сутності системи труда. Під законом управління щодо розподілу (диференціації) праці, Дзюндзюк В.Б. розуміє норму розподілу живої праці у соціально-економічній системі між її учасниками, основою для якого є об'ємність і різноманітність труда, а також обмеженість можливостей індивідів. Відповідно до аналогії вище наведеного прикладу щодо виникнення антимонопольного впливу на діяльність монополій (зміна структури за напрямом її поділу) слід розуміти, що розподіл праці також повинен розглядатись в контексті питань кооперації (об'єднання). Принцип розподілу труда є базовим принципом організації, в основу якого покладено припущення

щодо неможливості виконання окремою людиною різноманітних напрямів діяльності з однаковим рівнем ефективності. З іншого боку, еволюція розвитку суспільно-економічної системи обумовила групування видів діяльності, відповідно до потреб та можливостей людини. Таке групування може бути розглянуто в контексті процесу інтеграції. Наприклад, розподіл труда відповідно до функціональних областей (наприклад, управління персоналом, виробництвом, ресурсами тощо) обумовлює групування (інтегрування) відповідних функціональних одиниць відповідно до напрямів діяльності (наприклад, в контексті функціональної області управління персоналом ми можемо виділити групування пов'язаних між собою функціональних одиниць: освітня (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації тощо), контрольна (контроль за дотриманням норм та правил), комунікативна (співбесіди з кандидатами на вакантну посаду, проведення зборів, нарад тощо) [36]. Питання кооперації (в контексті інтегративної її сутності) є нерозривно пов'язаними з проблематикою розподілу труда, тобто встановленням певних співвідношень і взаємодії між видами праці. Саме тут ми можемо вести мову про інтеграцію одного виду діяльності в інший.

В контексті характеристики здатності системи труда до інтеграції, звернемо увагу на зміст закону збереження і перетворення енергії живої праці. В основу цього закону Дзюндзюк В.Б. покладає припущення, що жива праця як вид енергії не зникає безслідно, вона переходить з одного виду в інший [9], що є цілком логічним з огляду на запропоновану нами вище ієрархію компонентів системи труда (суб'єкт труда за допомогою засобів виробництва впливає на об'єкт труда та отримує певний результат труда, який у свою чергу впливає на всі компоненти відповідного процесу – рисунок 2). Отже, можемо припустити, що труд окремого суб'єкту труда інтегрується у труд організації, у межах якої людина здійснює трудову активність, з послідовним включенням до системи труда суб'єкту більш високого рівня ієрархії (населений пункт, регіон, країна тощо). Найбільш доцільним напрямом державно-управлінського впливу на соціально-трудова сферу, відповідно до структури системи труда, на нашу думку може бути або труд який є первинною ланкою в системі інтеграційних процесів (підсистема «суб'єкт труда – засоби труда») або труд який є умовно кінцевим елементом відповідних інтеграційних процесів (підсистема середовища (сфери) у межах якої відбувається трудова діяльність).

Така властивість системи як керованість (наявність керуючого центру) не є суперечливою до розглянутої вище самоорганізації, скоріше вона є її логічним продовженням. Процеси самоорганізації не відкидають питання щодо існування керуючого центру, утворення якого є також елементом відповідних самоорганізаційних процесів компонентів системи. В контексті системи труда, виділення керуючого центру є досить проблематичним. Це пов'язано з тим, що кожна з розглянутих у межах системи труда підсистема, має певні компетенції на рівні метасистеми. Разом з тим, дія закону технологічності праці, як одного з законів управління, передбачає встановлення (досягнення) певної послідовності та визначеності у діях [9]. У разі ігноруванні цього закону, система труда не припинить свого функціонування але ефективність розвитку її підсистем, а

відповідно і корисність результату, що досягається, буде значно меншою. Отже, існує об'єктивна потреба в існуванні координаційного центру (суб'єкту управлінського (регулюючого) впливу) до компетенції якого входять питання відповідного спрямування. У межах соціологічного дослідження, організованого і проведеного нами у 2010 – 2011 роках, ми здійснили спробу з'ясувати потужність впливу окремих акторів соціально-трудової сфери на підсистему «труд як процес – труд як вид економічних ресурсів» [20]. Відповідно до отриманого результату, суб'єкт труда має найбільшу частку відповідальності за ефективність функціонування системи труда на мікрорівні, а отже може бути розглянутий, в контексті дії закону технологічності праці, як один з суб'єктів керуючого впливу. З іншого боку, ми дослідили зв'язок окремих макроекономічних характеристик з елементами системи труда [23, 29, 32, 35], що дало нам змогу визначити державу як потужну силу в контексті забезпечення функціонування системи труда. Цей висновок не є новим або непередбачуваним, адже держава є основним суб'єктом макроекономічного регулювання [5, с. 8–10]. Таким чином, держава також може бути розглянута у якості керуючого центру по відношенню до системи труда. Питання полягає у визначенні межі державно-управлінського впливу та його компетенції. Дослідженню цього питання нами була приділена увага у межах попередніх публікацій [31]. Місце та роль держави у контексті управління (регулювання) розвитком системи труда, може бути розкрито і через дію закону паритетності, який на думку Дзюндзюка В.Б., забезпечує безконфліктне співіснування систем (підсистем, компонентів тощо) [9]. Основною умовою функціонування цього закону є забезпечення рівності початкових обмежень і вірогідності результатів відносин для всіх учасників які приймають участь у взаємодії. Наприклад, держава встановлює рівень мінімальної заробітної плати (паритет між бажанням підприємця зменшити рівень заробітної плати та потребами людини щодо відновлення своїх трудових можливостей), регулює ринок праці (баланс попиту та пропозиції робочої сили), забезпечує єдині стандарти та норми щодо якості продукції та процесу її виробництва тощо. Зусилля держави за цими напрямками, сприяють встановленню безконфліктної моделі взаємодії компонентів системи труда. На виключну роль держави у межах функціонування системи труда ми звернули увагу в одній з попередніх наших публікацій [33, с. 139–140].

На окрему увагу заслуговує компетенція підсистеми середовища (сфери) у межах якої відбувається трудова діяльність. Вище ми звертали увагу на метасистемну роль цього компоненту в системі труда, а тому вважаємо за можливе, лише констатувати факт участі інституціонального середовища на рівні керуючого суб'єкту системи труда. Таким чином, до основних суб'єктів керуючого центру системи труда слід віднести суб'єктів труда, державу (суспільство) та інституціональне середовище як продукт відповідної взаємодії.

Здатність системи до комунікації характеризується її здатністю (здатністю її елементів) до обміну інформацією, ресурсами, результатами функціонування тощо з іншими системами (підсистемами) зовнішнього (внутрішнього) середовища. Дослідження проблематики комунікацій в системі

труда не знайшло належного відображення у наукових роботах українських та зарубіжних вчених, хоча питання взаємозв'язків компонентів системи труда (системи труда з іншими системами соціально-економічного простору), умов їх виникнення та ефективність підтримання, заслуговують на увагу дослідників. Звернемо увагу, що комунікація є своєрідним механізмом через дію якого власно і відбувається узгодження напрямів та умов функціонування елементів системи труда. Хоча, якщо розглядати здатність системи до комунікації, у вузькому розумінні її змісту, наприклад через призму поведінкових норм комунікації (мотиви, стимули, механізми тощо) окремих акторів системи труда, то слід констатувати відносно високий рівень наукового опрацювання відповідної проблематики. Саме цей напрям наукового пошуку знайшов своє відображення у межах попередніх публікацій автора [22, 28, 34].

Вище наведена характеристика основних властивостей системи труда не є повною, що залишає це питання відкритим до подальшого опрацювання. Крім того, слід звернути увагу, що проблематика взаємодії системи труда зі зовнішнім середовищем та системами які функціонують у ньому (компонентами цих систем), заслуговує на окремий напрям наукового дослідження.

Література

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике: учебник / (Брага В.В., Бубнова Н.Г., Вдовенко Л.А. и др.); под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
2. Буланов В.С. Труд как система / В.С. Буланов, Докторович А.Б. // Труд и социальные отношения. – 2008. – № 12. – С. 4 – 12
3. Волгин Н.А. Труд / Н.А. Волгин // Социальная политика: энциклопедия (под ред. Н.А. Волгина, Т.С. Сулимовой. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 416 с.
4. Грیشнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник / Грیشнова О.А. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
5. Державне регулювання економіки: навч. посібник / (Чистов С.М., Никифоров А.Є., Куценко Т.Ф. та ін.) – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Державне управління і менеджмент: навч. посібник у таблицях і схемах / (Одінцова Г.С., Мостовий Г.І., Амосов О.Ю. та ін.); за аг. ред. Г.С. Одінцової. – Х.: ХарПІ УАДУ, 2002. – 492 с.
7. Державне управління: навчальний посібник / (Мельник А.Ф., Оболенський О.Ю., Васіна А.Ю., Гордієнко Л.Ю.); за ред. А.Ф. Мелник. – К.: Знання-Прес, 2003. – 343 с.
8. Дегтяр А.О. Управлінські рішення в органах державної влади: монографія / Дегтяр А.О., Степанов В.Ю., Тарабан С.В.; за аг. ред. А.О. Дегтяра. – Харків: «С.А.М.», 2010. – 276 с.
9. Дзюндзюк В.Б. Предметна сфера науки державного управління (електронний ресурс) / В.Б. Дзюндзюк // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – №1. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-1/doc/1/01.pdf>
10. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. Н.М. Макаровой. – М.: Вильямс, 2000. – 270 с.
11. Коваленко І.І. Вступ до системного аналізу: навчальний посібник / Коваленко І.І., Бідюк П.І., Гожий О.П. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2004. – 148 с.

12. Колганов А.И. Экономическая компаративистика: Сравнительный анализ экономических систем: Учебник / А.И. Колганов, А.В. Бузгали. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 752 с.
13. Крощенко М.М. Теоретико-методологические основы исследования трудового потенциала / М.М. Крощенко, М.А. Шестаков // Вестник НИИ труда и социального страхования. – 2010. – № 1. – С. 80 – 100
14. Левич А.П. Время как изменчивость естественных систем: способы количественного описания изменений и порождение изменений субстанциональными потоками / А.П. Левич // Конструкции времени в естествознании: на пути к пониманию феномена времени. – М.: Изд. Моск. ун-та, 1996. – 206 с. – С. 186 – 202
15. Марченков П.Е. Понятие «результат труда» и теория экологической экономики / П.Е. Марченков // Вестник ОГУ/ – 2005. – №4/ – С. 65 – 68
16. Мельник Л.Г. Научные основы самоорганизации экономических систем. Часть 1 / Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №3, Т.1. – С. 12 – 26
17. Мельник Л.Г. Научные основы самоорганизации экономических систем. Часть 2 / Л.Г. Мельник // Механізм регулювання економіки. – 2010. – №4. – С. 12 – 23
18. Мельтюхова Н.М. Управління / Н.М. Мельтюхова // Енциклопедичний словник з державного управління (уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.) – С. 722 – 723
19. Мороз В.М. Взаимосвязь уровня свободы труда, как компонента экономической свободы, с уровнем развития трудового потенциала страны / В.М. Мороз // Проблемы рынка труда и формирования трудовых ресурсов: материалы II междунар. научн.-практич. конф., г. Москва, 16 декабря 2011 г. – М.: ООО «НИПКЦ Восход – А», 2012. – 288 с. – С. 153 – 163
20. Мороз В.М. Відповідальність суб'єктів процесу формування, використання та розвитку трудового потенціалу: гендерний аспект / В.М. Мороз // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. – 2011. – №2. – С. 251 – 259
21. Мороз В.М. Державне регулювання / В.М. Мороз // Енциклопедичний словник з державного управління (уклад. : Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін. ; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.) – С. 148
22. Мороз В.М. Ефективність функціонування мотиваційного механізму стимулювання трудової активності населення / В.М. Мороз // Економіка та держава Міжнародний науково-практичний журнал – 2011. – №4. – С. 96–99
23. Мороз В.М. Залежність рівня розвитку трудового потенціалу країни від рівня захисту майнових прав в контексті експертних оцінок міжнародних рейтингів / В.М. Мороз // Проблеми управління соціальним і гуманітарним розвитком: матеріали V регіон. наук.-практ. конф. за між нар. участю / за аг. ред. В.Г. Вікторова. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2011. – 372 с. – С. 102 – 105
24. Мороз В.М. Зовнішня міграція населення як джерело збільшення кількісної складової трудового потенціалу / В.М. Мороз // Актуальні проблеми державного управління». – 2010. – №1/41. – С. 104 – 106
25. Мороз В.М. Зовнішня міграція населення як джерело збільшення якісної складової трудового потенціалу / В.М. Мороз // Ефективність державного управління». – 2010. – №22. – С. 268 – 274
26. Мороз В.М. Конкурентна політика держави та механізми її впровадження у трансформаційну економіку: дис. ...к.держ.упр.: 25.00.02 / Мороз Володимир Михайлович. – Х., 2007. – 250 с.
27. Мороз В.М. Мотиваційний механізм стимулювання трудової активності: державно-управлінський аспект: монографія / Володимир Мороз – Х.: С.А.М., 2012. – 408 с.

28. Мороз В.М. Основні принципи удосконалення мотиваційного механізму стимулювання трудової активності громадян / В.М. Мороз // *Ефективність державного управління*. – 2011. – №25. – С. 234 – 241
29. Мороз В.М. Результативность действия механизма государственных закупок в контексте повышения уровня развития трудового потенциала страны / В.М. Мороз // *Вестник Университета международного бизнеса (Вестник UAB – Алматы)* – 2011. – №4 (22) – С. 10 – 15
30. Мороз В.М. Религиозно-культурологические аспекты организации общественной жизни как факторы влияния на систему трудового потенциала государства / В.М. Мороз // *Инновационные процессы и корпоративное управление: материалы IV Международной заочной научно-практической конференции, 15–30 марта 2012 г. – Минск., 2012. – 476 с. – С. 281 – 285*
31. Мороз В.М. Розвиток трудового потенціалу країни: державне управління чи державне регулювання / В.М. Мороз // *Науковий часопис Хмельницького університету управління та права «Університетські наукові записки»*. – 2009. - №3. – С. 268 – 272
32. Мороз В.М. Уровень свободы торговли как детерминанта развития трудового потенциала государства: сравнительный анализ и поиск взаимосвязи / В.М. Мороз // *Многопрофильный научный журнал Костонайского государственного университета – 3i: intellect, idea, innovation – интеллект, идея, инновация*. – 2011. – №4 – С. 118 – 125
33. Мороз В.М. Фискальная свобода как детерминанта развития трудового потенциала общества: опыт Эстонии и его уроки для Украины / В.М. Мороз // *Сборник трудов Института экономики и управления (ECOMEN): Вып. XI. – Таллин, 2011. – С. 123 – 143*
34. Мороз В.М. Фактори впливу на формування у особистості потреби до використання трудового потенціалу: гендерна диспропорція / В.М. Мороз // *Актуальні проблеми державного управління* – 2011. – №2/46 – С. 206 – 209
35. Мороз В.М. Фінансова свобода як детермінанта рівня розвитку трудового потенціалу країни / В.М. Мороз // *Глобальні процеси: економічний та соціологічний виміри / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 9 – 10 грудня 2011 р. – Сімферополь: Кримський інститут бізнесу УЕУ, 2011. – 124 с. – С. 113 – 117*
36. Орчаков О.А. Теория организации / Орчаков О.А. – М.: МИЭМП, 2007. – 235 с.
37. Попечителей Е.П. Методы медико-биологических исследований. Системные аспекты: Учебное пособие / Попечителей Е.П. – Житомир: ЖИТИ, 1997. – 186 с.
38. Про прийняття за основу проекту Закону України про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2012 рік та основні напрями розвитку на 2013 і 2014 роки (електронний ресурс) / Постанова Верховної Ради України // *Верховна Рада України*. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3769-17>
39. Ракитский Б.В. Труд: современная теория и методология монография / Б.В. Ракитский, Г.Я. Ракитская; под общ. ред. Н.А. Волгина. – М. : Изд-во РАГС, 2007. – 180 с.
40. Тертичка В.В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні / Тертичка В.В. – К.: Основи, 2002. – 750 с.
41. Федоренко Н.П. Системный подход к изучению экономических явлений / Н.П.Федоренко // *Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник*. – М.: Экономика, 1975. – С. 517 – 523
42. Фридмен М. Капитализм и свобода. Отрывки из книги / М. Фридмен; пер. с англ. В. козловского // *ЭКО*. – 1991. – № 7. – С. 16 – 30
43. Шарапов О.Д. Економічна кібернетика / Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.С. Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.
44. Экономико-математический энциклопедический словарь / (гл. ред .В.И. Данилов-Данильян). – М.: Издательский Дом «ИНФА – М», 2003. – 687 с.

6.8. ФІЗИЧНА КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНКИ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Рівень розвитку економіки держави визначається рівнем людського розвитку, рівнем людського капіталу та ефективністю його використання. Сьогодні людина розглядається як один з видів капіталу і як основний фактор ефективного використання будь-якого капіталу взагалі і людського капіталу у тому числі. Забезпечення умов збереження та примноження людського капіталу є сучасною стратегією розвитку економіки як на мікро і макрорівнях так і в глобальних масштабах.

Значний вклад у дослідження людського капіталу у взаємозв'язку з факторами його збереження внесли такі вчені як: G.Becker, J.Mincer, T.Schultz та ін. [1-3]. Фізичну концепцію людського капіталу започаткували Ф.Кене, А.Сміт, В.Петті [4-6] та продовжили яскраві представники української школи фізичної економії такі як В.Вернадський, С.Подолінський, М. Руденко і ін. [7-9]. Вагомі напрацювання в даному напрямі здійснені представниками польських наукових шкіл такими як D.Doija, M. Doija, B. Kurek і ін. [10-12]. Вивченню соціально-економічних аспектів присвячені роботи багатьох відомих науковців таких як Д.Богиня, О.Грішнова, А.Кондиріна і ін. [13-15]. Проблеми оцінки та облікові аспекти людського капіталу досліджуються Н.Головай, Т.Давидюк, С.Легенчуком і ін. [16-18].

Метою даного дослідження є розкриття фізичної концепції в оцінці людського капіталу як основи для визначення компенсації його знецінення та забезпечення його збереження в часі.

В сучасних теоріях капіталу сам капітал трактується як здатність певних ресурсів до створення доходів та прибутків. Людина, в світлі сучасних теорій, постає тим капіталом, який може бути ідентифікований не тільки як капітал, здатний для забезпечення доходів своєму власнику, тобто людині, але і як капітал, здатний створювати доходи підприємству внаслідок докладання своїх фізичних і інтелектуальних здібностей до ресурсів підприємства та є основою зростання національного багатства держави. Тобто, людина стає центром економічних процесів, основою і рушійною силою економічного розвитку.

Отже, здатність людини до здійснення роботи по створенню будь-яких матеріальних і нематеріальних цінностей є здатністю до отримання доходів і прибутків, тобто, підтвердженням того, що це є капіталом. Питання виміру такої здатності тісно пов'язане з вартістю людського капіталу з однієї сторони і адекватною компенсацією витрат на здійснення роботи, що забезпечує збереження та розвиток такої здатності – з іншої. Неспроможність сучасної економічної теорії розкрити сутність людського капіталу є додатковим стримуючим фактором на шляху забезпечення ефективного ним управління. Джерелом проблемних ситуацій є зміна уявлень про людину її місця і ролі, сенсу життя. Для гуманітарної науки це означає, що з'являється нова проблематика, пов'язана з принципово новою предметною галуззю [19].

Дослідження категорії людського капіталу також привели до суттєвого поглиблення розуміння його значення та шляхів формування. Якщо на початку

розкриття цього поняття під людським капіталом розуміли лише сукупність інвестицій, що підвищували його здатність до продуктивної праці, тобто інвестицій в освіту та професійні навички, то останні розрахунки, що здійснюються Всесвітнім банком, Організацією Об'єднаних Націй включають в нього і всі споживчі витрати, до яких відносять витрати на харчування, одяг, житло, освіту, охорону здоров'я, культуру. А сама категорія людського капіталу розглядається як складова національного і світового багатства. Як визначено в Програмі розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), істинним багатством народу є люди, а основною метою розвитку людини є створення умов, сприятливих для довгого, здорового і творчого життя [20].

За розрахунками Світового банку станом на 2007 рік вартість людського капіталу в світі складала 66% світового багатства. При, цьому, в Китаї цей показник сягає до 77%, Росії – до 50%, Україні (за різними джерелами) від 20% до 47% [21, 17].

За даними ООН 2010 року, середня вартість споживчого кошика для однієї людини становила 17 дол. на день або 510 дол. на місяць. За цією цифрою в цивілізованих країнах починається межа бідності. За оцінками ООН, в Україні бідних людей, дохід яких не перевищує межу бідності біля 78%. Для порівняння, у Європі, за даними європейської соціологічної служби «Єврбарометр», за межею бідності перебуває приблизно 17% населення. Показником бідності, в даному випадку, є частка витрат на харчування в загальній сумі доходів. Бідні верстви населення близько 70% своїх доходів витрачають тільки на продукти харчування. Ця частина населення втрачає доступ до екологічно чистих продуктів, якісної медичної допомоги, освіти. За даними Центру SOCIS у 2009 році 13% населення України витрачали на продукти харчування майже весь свій бюджет (від 75% до 100%). В той же час за європейськими нормами забезпеченими вважаються громадяни, які витрачають на їжу менше 20% свого місячного бюджету [22].

Тенденції людського розвитку, а отже і людського капіталу в Україні засвідчують наявність багатьох проблем стосовно майбутнього успішного розвитку національної економіки. Економіки, в центрі якої стоїть людина, що є істинним капіталом, здатним створювати нові продуктивні сили і відносини для забезпечення розвитку країни і людства. Адже, саме в цьому середовищі, де більша частина громадян України віднесена до категорії бідних, формується майбутня робоча сила, її творчий потенціал, здатність до інноваційного мислення, потенціал майбутніх економічних звершень держави.

Зрозуміло, що такий стан розвитку людського капіталу спонукає до пошуку адекватних технологій оцінки і обліку людського капіталу та механізмів контролю за його розвитком як основного джерела зростання економіки держави.

З іншої сторони, динаміка змін макроекономічних показників пов'язана з динамікою показників розвитку підприємств та організацій. Тобто, оцінка складових людського капіталу відбуваються на різних економічних рівнях: мікрорівні, як людський капітал індивідуальний та людський капітал підприємства; на мезорівні, як людський капітал крупних корпорацій і регіонів;

макрорівні, як сукупний людський капітал в масштабах національної економіки; мегарівні, як об'єднаний людський капітал в глобальному світовому масштабі [23].

Отже, відповідальність за формування та розвитком людського капіталу окремої країни розподіляється між державою та суб'єктами господарювання, що використовують людські ресурси задля досягнення своїх поточних та стратегічних цілей. Сьогодні вимальовується ще й третя сторона – міжнародні організації, занепокоєні стійким розвитком глобальної економіки та й людства загалом. Ці організації здійснюють постійний моніторинг розвитку людського капіталу в різних країнах та регіонах з метою визначення його реального стану та загроз розвитку цивілізації.

Людський капітал на рівні держави розраховується на підставі підсумку витрат на освіту, медичні послуги, культурні і соціальні програми і ін. Однак, розробка методик обліку людського капіталу є надмірно громіздким та затратним процесом, а отже не завжди досконалим і навіть можливим. Складність обчислення людського капіталу визначається, у тому числі, неоднозначністю поглядів різних вчених на різні структурні складові цього показника.

Дослідження формування людського капіталу окремої особи, що є дуже важливими з переходом на визначення його вартості на мікрорівні, здійснюються на підставі витратного механізму. Людський капітал, що визначається як джерело фінансування людських ресурсів, можна представити як суму трьох основних складових: витрат на утримання, витрат на освіту та витрат на отримання досвіду (формула 1) [10, 11].

$$H(T) = (K + E) \cdot (1 + Q(T)), \quad (1)$$

де: $H(T)$ – вартість людського капіталу як функції часу T ;

K – капіталізовані кошти на утримання та формування фізичної особи;

E – капіталізовані кошти на освіту;

$Q(T)$ – показник досвіду.

Зрозуміло, що у кожної людини вартість її індивідуального капіталу буде різною у залежності від умов формування, інвестицій в освіту, професійного досвіду. Однак, використовуючи співвідношення формули 1 та середньостатистичні дані щодо витрат на утримання людини (прожитковий мінімум) до закінчення середньої школи (17-18 років), подальше навчання (5-6 років) та отримання мінімального досвіду у професійній діяльності можна розрахувати початковий капітал людини, яка вступає в певні трудові відносини, що характеризуються оплатою праці, як основного джерела доходу для забезпечення збереження вже сформованого людського капіталу на визначеному рівні та подальшого його розвитку.

Питання визначення розміру заробітної плати сьогодні вирішуються як на державному рівні так і на рівні кожного суб'єкта господарської діяльності. Однак, державою встановлюється розмір мінімальної заробітної плати і

прожиткового мінімуму, які розраховуються та залежать від макроекономічних показників.

З іншої сторони існує ряд досліджень, які дозволяють обґрунтувати розмір заробітної плати, що забезпечує збереження людського капіталу. Ґрунтуються такі дослідження на фізичній концепції поняття капіталу загалом і людського капіталу у тому числі. Фізична концепція капіталу досліджувалася такими яскравими представниками української школи фізичної економії як В.Вернадський, С.Подолінський та М.Руденко. Фізична концепція людського капіталу досліджується сучасними представниками фізичної економії, такими як Dobija M., Dobija D., W.Kozioł і ін. [24]

У переважній більшості наукових праць М. Dobija поєднує економічну і фізичну сутність поняття капіталу. Визначаючи капітал як абстрактну здатність до виконання роботи можна дійти висновку, що до капіталу можна і необхідно застосувати теорію фізики, основним поняттям якої є енергія. Використовуючи закони фізики можна, також, краще зрозуміти взаємозв'язок між людським ресурсом і працею. Праця як передача людського ресурсу працівника продукції є аналогічною до передачі енергії об'єкту, шляхом здійснення роботи. Отже, одиниця праці може бути виражена як одиниця енергії [24].

Фундатором енергетичного підходу до людського капіталу можна вважати Сергія Подолінського, який опублікував дану теорію у 1880 році. Так Сергій Подолінський визначає, що праця людини – це один з численних видів прояву загальної світової енергії. Праця - «це таке використання механічної і психічної роботи, накопиченої в організмі, яка має своїм результатом збільшення кількості перетвірної енергії на земній поверхні. Збільшення ж перетвірної енергії на земній поверхні може відбуватися або шляхом прямого збільшення сонячної енергії у її перетвореній формі, або шляхом збереження уже існуючої перетвірної сонячної енергії від розсіювання шляхом застосування людської праці». Розглядаючи розподіл енергії у світовому просторі і на земній поверхні, Подолінський визначає, що праця людини є визначним чинником у такому розподілі та розглядає людину як теплову машину, здатну як накопичувати так і розсіювати енергію [25].

Досліджуючи аналогію між енергією і капіталом, можна обґрунтувати можливість застосування законів термодинаміки, або енергетичної теорії до розкриття природи капіталу. Перший закон термодинаміки стосовно капіталу означає, що капітал має джерело походження і не може виникнути з нічого. Другий закон термодинаміки стверджує, що перехід від одного стабільного стану енергетичної системи до іншого здійснюється шляхом зміни ентропії. Тобто, з основ термодинаміки відомо, що перехід від одного стабільного стану до іншого є неможливим без розсіювання енергії (зміни ентропії). Зменшення енергетичного потенціалу є наслідком природного розсіювання енергії в оточуючий простір шляхом випромінення. В економіці воно означає незалежне (природне) розсіювання капіталу у визначеному темпі. Як показали дослідження, швидкість природного розсіювання знаходиться в межах 8% щороку. Отже, для збереження капіталу на його початковому рівні необхідно здійснювати компенсацію його природного розсіювання щонайменше у межах

8% щорічно. Насьогодні даний показник слід вважати природною економічною константою [26].

Якщо підсумувати вищезазначене, то поняття капіталу можна сформулювати як вартість економічних засобів, капіталізованих у матеріальні та людські ресурси. Ступінь такої капіталізації обумовлений природними та суспільними умовами середовища, у яких капітал розвивається і зростає. Сформоване визначення дає можливість виділити дві основні особливості капіталу, які достатньо повно розкривають його природу. Перша - капітал є результатом споживання, тобто творчого перетворення економічних засобів, як наслідок, збільшення капіталу. І друга - для запобігання природного розсіювання капітал повинен постійно зростати. Ступінь такого зростання повинен бути не меншим від ступеня ризиковості діяльності в конкретному природному та суспільно-економічному середовищі. Запропоноване визначення капіталу можна подати у формі математичного рівняння, що наводиться нижче [10]:

$$C_t = C_0 e^{(p-s+m)t}, \quad (2)$$

де: C_t – вартість капіталу у часі t ;

C_0 – стартовий (початковий) капітал;

s – показник незалежного (природнього) розсіювання капіталу;

p – винагорода за ризик;

t – змінна часу;

m – ефективність управління капіталом.

Із загальної моделі капіталу виникає спосіб виміру (визначення) людського капіталу. Для конкретної фізичної особи отримуємо формулу людського капіталу, як потенційної здатності до здійснення певної професійної діяльності, який невід’ємно належить працівникові і залежатиме від витрат на початковий капітал, винагород за ризики і часу капіталізації (витрати на початковий капітал розраховуються за формулою 1).

Входячи з вищезазначених співвідношень (формули 1 і 2), капітал протягом певного часового періоду t (C_t) буде залишатися на початковому рівні ($C_t = C_0$) тільки тоді, коли другий член добутку (формула 2) ($e^{(p-s+m)t}$) дорівнюватиме одиниці. Даний множник дорівнюватиме одиниці тільки у тому випадку, коли ступінь показника основи натурального логарифму (e) дорівнюватиме нулю:

$$(p - s + m) = 0. \quad (3)$$

Таке значення формули 2 говорить про те, що для забезпечення збереження капіталу в часі, необхідно, щоб ризики розсіювання капіталу (s) не перевищували винагороди, що пов’язані з фактором управління ($s = p + m$) за ці ризики.

Наведене визначення капіталу і людського капіталу дає підґрунтя для твердження, що людський капітал, формується внаслідок понесених витрат на його накопичення. Оскільки ці витрати мають безперервний характер, то вираз S_0 , що відображає їх початкову вартість, слід розуміти як потік грошових коштів. У свою чергу, винагорода за ризики повинна перевищувати, або, принаймні, дорівнювати природному розсіюванню. Використовуючи формулу 1 в дослідженні було отримано середньостатистичну вартість людського капіталу як складових витрат на фізичне формування (до 17 років) та витрат на отримання вищої освіти. В даних розрахунках закладені показники встановлених державою прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати (табл. 1). Розрахунки були здійснені з метою визначення рівня забезпечення мінімальною заробітною платою, що гарантується державою, збереження людського капіталу молодій людині, що закінчила вищий навчальний заклад і починає трудову діяльність. При цьому розрахунок знецінення сформованого капіталу здійснювався з використанням економічної константи, що дорівнює 8% і є ставкою природного розсіювання капіталу [10, 26, 27].

Таблиця 1

Природне знецінення людського капіталу та забезпечення його компенсації на рівні держави в Україні протягом 2000-2011 років (власне дослідження)

Рік	Вартість людського капіталу (з врахуванням мінімальних і максимальних витрат на освіту), грн.	Розсіювання (знецінення) людського капіталу в межах 8%, грн	Мінімальна ЗП з нарахуваннями до соціальних фондів, грн. (винагорода за ризики)		Відхилення мінімальної заробітної плати (винагорода за ризики) від необхідної компенсації (ризики розсіювання), %
	За рік	За рік	За місяць	За рік	За рік
1	2	3	4	5	6
2000	73834,80 - 82463,70	5906,78 - 6597,10	118,80	1425,60	75,87 - 78,39
2001	85396,68 - 95328,18	6831,73 - 7626,25	155,76	1869,12	72,64 - 75,49
2002	94692,00 - 105642,00	7575,36 - 8451,36	216,48	2597,76	65,71 - 69,26
2003	94692,00 - 105642,00	7575,36 - 8451,36	244,20	2930,40	61,32 - 65,33
2004	99999,36 - 111601,26	7999,95 - 8928,10	312,84	3754,08	53,07 - 57,95
2005	116028,00 - 129618,00	9282,24 - 10369,44	438,24	5258,88	43,34 - 49,28

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6
2006	131148,00 - 146298,00	10491,84 - 11703,84	495,00	5940,00	43,38 - 49,25
2007	147648,00 - 164688,00	11811,84 - 13175,04	607,20	7286,40	38,31 - 44,70
2008	172776,00 - 192846,00	13822,08 - 15427,68	719,40	8632,80	37,54 - 44,04
2009	192576,00 - 214896,00	15406,08 - 17191,68	982,08	11784,96	23,50 - 31,45
2010	230100,00 – 256710,00	18408,00 – 20536,80	887,00	14050,08	23,70 – 31,60
2011	252282,00 – 281457,00	20182,56 – 22516,56	972,50	15990,48	20,77 – 28,98

Дані розрахунків щодо мінімальної вартості початкового людського капіталу, наведених у табл. 1 достатньо близько збігаються з розрахунками W.Kozioł. За даними досліджень, проведених W.Kozioł для різних економік, у тому числі і України за 2006 рік, показник витрат на формування людського капіталу за подібною методикою знаходиться в межах від 121500 грн. до 141750 грн. [24, с. 391].

За розрахунками, наведеними вище, очевидно, що встановлена на рівні держави мінімальна заробітна плата не здатна компенсувати ризики зменшення людського капіталу за рахунок його природного розсіювання. Між сумами необхідної компенсації ризиків розсіювання людського капіталу і мінімальною заробітною платою існують значні розбіжності, які у залежності від періоду, становлять від 76% до 21% (рис. 1).

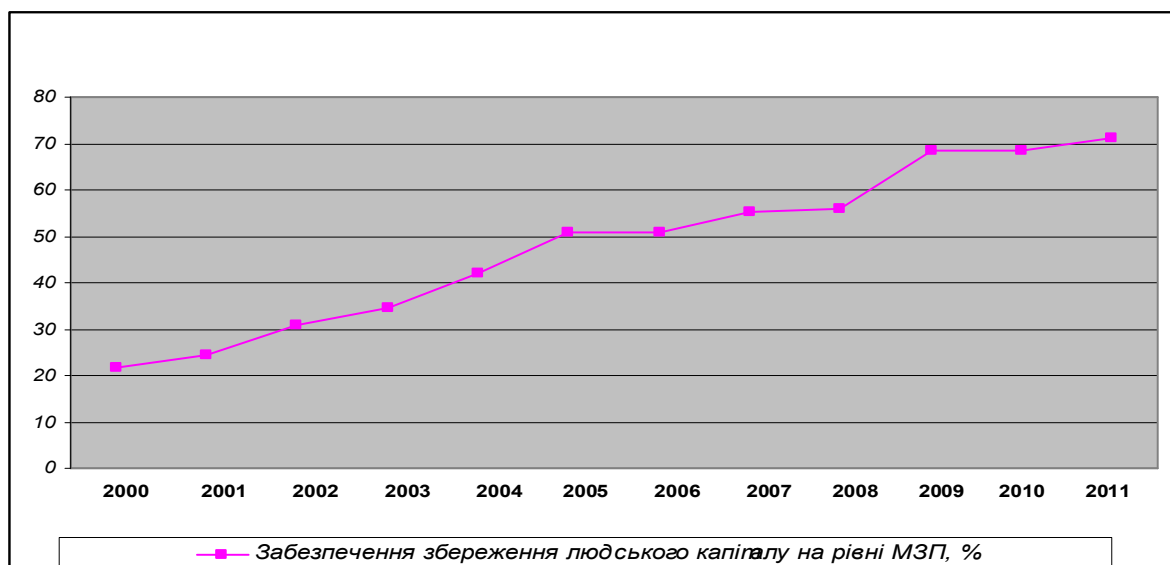


Рис.1 Динаміка забезпечення збереження людського капіталу на рівні мінімальної заробітної плати за 2000 – 2011 роки (%) (власне дослідження)

Порівняння цих показників з даними аналогічних розрахунків для таких країн як США, Великобританія, Польща, говорить про те, у цих країнах такі розбіжності або значно менші (Польща), або відсутні загалом (США, Великобританія).

І хоча розрив між мінімально необхідною компенсацією ризиків та мінімальною заробітною платою скорочується з року в рік (див. рис. 1), однак наслідки такого розриву можуть бути пролонгованими у майбутні періоди, можливо, аж до демографічних [28]. Дослідження впливу кожної складової формування початкового людського капіталу показали, що частина витрат на отримання вищої освіти, яка, в основному, формує інтелектуальну складову людського капіталу, знаходиться в межах від 23 до 31 відсотка загальної вартості людського капіталу. Все інше – це витрати на формування фізичної особи.

Отже, розрив між необхідною компенсацією та мінімальною заробітною платою (компенсацією, гарантованою державою) від 23% до 31% призводить до знецінення інтелектуального потенціалу, набутого внаслідок отримання вищої освіти. Іншими словами - відбувається деградація особистості.

У випадку перевищення даного розриву між необхідною компенсацією і мінімальною заробітною платою більше ніж 31%, відбувається поглиблене знецінення людського капіталу, на фізичному рівні його знищення.

Отже, збереження та зростання людського капіталу країни вирішуються через створення сприятливих умов, в яких живе, розвивається, навчається і працює її населення. Рівень створення таких умов знаходиться в пропорційній залежності від рівня розвитку економіки країни, яка, в свою чергу, залежить від успішної діяльності підприємств і організацій, успішність яких пов'язана з рівнем людського капіталу як основного ресурсу.

Не зважаючи на те, що методика оцінки людського капіталу, його розсіювання, необхідної компенсації, та державних гарантій такої компенсації носять якісний характер, слід відзначити, що така методика здатна у кількісному значенні показати тенденції загроз щодо збереження людського капіталу.

Фізична концепція оцінки людського капіталу дає можливість сформулювати підходи до визначення заробітної плати як основного фактора збереження людського капіталу. Крім того, таку оцінку можна використати для розрахунку мінімального рівня заробітної плати у процесі підписання трудових контрактів, попередньо розрахувавши індивідуальний показник вартості людського капіталу.

Джерела

1. G. S. Becker. Human Capital, A Theoretical and Empirical Analysis, Columbia University Press for the National Bureau of Economic research, New York, 1964.
2. J.Mincer. Investment in Human Capital and Personal income distribution/ Journal of Political Economy. – 1958.

3. T.Schultz. Investment in Human Capital // The Role of Education and Research. N.Y. 1971. –р.62.
4. Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. Физиократы. Избранные экономические произведения. – М.: Эксмо. Серия «Антология экономической мысли». – 2008. – 1200 с.
5. А.Сміт. Добробут нації. Дослідження про природу та причини добробуту нації. – К.: Port-Royal, 2001. – 593 с.
6. В.Петті. Трактат о налогах и сборах. Verbum sapienti - слово мудрым. Разное оденьгах. – М.: Ось – 1940
7. В.Вернадский. Научная мысль как планетарное явление. М. Наука, 1991. – с. 64
8. Подолинський С. Вибрані праці. Уп. М.Кратко.– Луцьк 2004. –151с.
9. М. Руденко. Енергія прогресу (Нариси фізичної економії). – 2004./ http://chtyvo.org.ua/authors/Rudenko_Mykola/Energia_progresu/
10. Dobija D. Human kapital accounting: a concept of creativity measurement/ Развитие бухгалтерского учета в контексте европейской интеграции: Монография: ЧП “Рута”, 2005.– 588 с.
11. Dobija M. Monetary Causes of the Financial Systems Instability. 2008. /[http://ssrn.com/abstract=1295186 /](http://ssrn.com/abstract=1295186/)
12. Dobija M., Kurek B.The nature of kapital and the money-goods economy in contemporary energeticsapproach // Проблеми теорії і методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. Випуск 3./ Житомир: ЖДТУ, 2005. С.214 -250.
13. Богиня Д. П., Грішнова О. А. Основи економіки праці: Навч. посібник. –К.: Знання-Прес. –2000. – 313с.
14. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К:Знання. –2001. –254с.
15. Кондиріна А.Г. Оцінка вартості людського капіталу в Україні. Науковий вісник ЧДІЕУ. –№1 (9), 2011 р. с.12-14.
16. Головай Н.М. Облік та аналіз в управлінні інтелектуальним капіталом підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2009.
17. Давидюк Т.В. Бухгалтерський облік в системі управління людським капіталом: теорія та методологія. автореф. дис. докт. екон. наук: 08.00.09, ЖДТУ. Житомир, – 2011р.
18. Легенчук С.Ф. Теорія і методологія бухгалтерського обліку в умовах постіндустріальної економії [Текст]: монографія / С.Ф. Легенчук. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – 652 с.
19. Д.А. Панков, С.Г. Верега. Методология бухгалтерского учета: диалектика научного познания и проблема научного результата. Международный бухгалтерский учет. №14(212). –2012.– с.2-15
20. <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2010/chapters/ru/>
21. Константинов И. /Человеческий капитал и стратегия национальных проектов, 2007/<http://forum-msk.org/material/economic/310895.html>
22. <http://zet.in.ua/state/socium/mezha-bidnosti-v-ukra%D1%97ni-ta-yevropi/>
23. Пчелинцева И.Н. Теоретические подходы к формированию организационно-экономического механизма инвестирования семейного человеческого капитала // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2008. № 1. С. 158–167.
24. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / Л.В.Нападовська, М.Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. Ред. Л.В.Нападовської. – Київ.: нац.-торг.-екон.ун-т, 2008.– 735 с.
25. Подолинський С. Вибрані праці. Уп. М.Кратко.– Луцьк 2004. –151с.
26. Добія М. Являється бухгалтерський учет науочною дисципліною? Вісник ЖДУ №1 (55). – 2011. с.76-81.

27. Мазіна О. Методичні аспекти оцінки ризиків збереження людського капіталу в Україні. Збірник наукових праць. Економічні науки. – Луцьк. -2010. с.798-808
28. www.komstat.gov.ua
29. Пирожков С.І. Вибрані наукові праці: у 2 т. – Т. 1. Демографічний і трудовий потенціал. – К.: Київ. нац.-торг.-екон.ун-т, 2008. – 934 с.

6.9. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ ЗА РАХУНОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: ОСОБЛИВОСТІ НАВЧАННЯ МЕНЕДЖЕРІВ

Основною умовою вирішення проблем з менеджментом діяльністю корпорацій і корпоративних підприємств зв'язку, акціонерних товариств (АТ) у телекомунікаційній галузі зокрема є існування в державі достатньої кількості фахівців, опанувавши знання, вміння й навички із управління корпораціями у телекомунікаційній сфері на основі спеціальних програм їх навчання в країні. Їх достатня кількість дозволяє активне використання їхніх послуг АТ і покінчити з дефіцитом фахівців у підприємств зв'язку.

Пропозиції, спеціальні програми і рекомендації з їх навчання містяться у методичних рекомендаціях щодо підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв'язку, які наводяться автором нижче.

Методичні рекомендації з підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв'язку

І. Загальні положення до рекомендацій з підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур у галузі зв'язку

Анотація. “Методичні рекомендації з підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв'язку” (надалі “Методичні рекомендації”) – це документ, у якому в наочній формі висвітлено особливості процесу виховання і навчання фахівців для корпоративних структур на прикладі нематеріальної сфери виробництва, відображено перспективи, стратегічні пріоритети й труднощі з їх підготовкою, суть та структуру загальних і спеціальних вимог до рівня підготовки фахового менеджменту для підприємств зв'язку. Вони умовно розділені на частини – преамбулу, рекомендовані програми підготовки фахівців для підприємств і рекомендований бібліографічний ресурс (забезпечення) підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв'язку.

Методичні рекомендації створені шляхом інтеграції теоретичних положень і прикладних засад поступу корпоративного сектору національної економіки чи корпоративної економіки з методологіями, методами й підходами сучасної академічної та економічної науки.

Ключові слова: корпорація, корпоративна справа, корпоративне управління (КУ), телекомунікаційна галузь (сфера), підготовка, галузь зв'язку,

фаховий управлінець (фахівець), фахові управлінські кадри (фахівці, фаховий менеджмент, фахові управлінці), фахове управління.

Категоріально-понятійний апарат:

Корпоративна справа – це галузь науки про управління, сутність якої визначається сукупністю сфер економіки і менеджменту корпоративними структурами, як от, фінансової економіки корпоративних структур, акціонерного підприємництва з менеджментом корпоративними структурами, основами корпоративного управління й іншими; назва спеціальності підготовки фахівців для корпоративних структур у галузі зв'язку.

Корпоративне управління – це галузь (підгалузь) науки про управління, суть і структура котрої визначається неподільністю сфер управління корпоративними структурами, у ролі яких виступають основи корпоративного управління, менеджмент корпоративними структурами, управління корпоративними відносинами, психологія, медіація й управління корпоративними конфліктами, корпоративна культура.

Підготовка – це освітньо-кваліфікаційне і науково-педагогічне навчання фахівців для корпоративних структур за відповідними програмами.

Фаховий управлінець – це: будь-який висококваліфікований і компетентний керівник або менеджер для корпоративних структур (фахівець); окремо виділений висококваліфікований й компетентний менеджер функціональної управлінської служби, виробничого підрозділу підприємства, котрий здобуває та опановує необхідні знання, вміння і навички з управління корпоративними структурами на ґрунті конкретних централізованих програм підготовки фахівців для підприємств; інші значення.

Фахові управлінські кадри – це сукупність: висококваліфікованих і компетентних менеджерів для корпоративних структур (фахівці); висококваліфікованих й компетентних менеджерів для функціональних управлінських служб, виробничих підрозділів підприємств, які здобувають та опановують необхідні знання, вміння та навички з управління корпоративними структурами на ґрунті відповідних централізованих програм підготовки фахівців для підприємств; інші значення (наприклад, терміну “фаховий менеджмент”, котрий підрозуміває множину висококваліфікованих і компетентних менеджерів для корпоративних структур, відповідає тотожне за змістом поняття “фахівці”).

Фахове управління – це висококваліфікований і компетентний менеджмент підприємствами, який отримується у наслідок консолідації результатів задоволення потреби найму й використання послуг фахівців, засад системно-функціонального підходу та ризикової поведінки в процесі управління корпоративними структурами, виробничо-господарської діяльності підприємств.

Повна назва спеціальності – “Корпоративна справа”.

Аналіз актуальності створення спеціальності. Одним з результатів реформування адміністративно-командної економіки і галузі зв'язку до ринкових відносин є зародження, розвиток й становлення малих підприємств, господарських товариств та корпоративних структур. Соціально-економічна

значимість корпорацій і корпоративних структур обумовлюється тим, що ті з них, які розвиваються у різних його сферах, – в електро- й поштовому зв'язку, у телекомунікаційній сфері та інших, в разі ефективного управління корпораціями забезпечують всесторонній прогресивний поступ як цих сфер, так і галузі зв'язку.

На сьогодні, однак, результати управління корпораціями в телекомунікаційній галузі незадовільні. Причиною цього є проблеми з управлінням АТ, котрі зменшують рівень керованості, ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств, погіршують загальний стан й ведуть до їх банкрутства, колапсу телекомунікаційної галузі. Ці проблеми нерідко виникають завдяки нефаховому менеджменту корпораціями в телекомунікаційній галузі. У свою чергу, він породжується в першу чергу через невикористання послуг фахового менеджменту у зв'язку з дефіцитом фахівців в АТ у телекомунікаційній галузі.

Дефіцит фахівців у корпорацій в телекомунікаційній галузі пов'язаний з підбіркою факторів, головними серед яких є відсутність програм підготовки фахового менеджменту для корпоративних структур у галузі зв'язку, потрібних спеціальностей і спеціалізацій, регресія якості й факультативний виклад дисципліни “Основи корпоративного управління”.

Отже, проблеми з підготовкою фахівців не дозволяють підвищити рівень ефективності управління АТ у телекомунікаційній галузі і виробничо-господарської діяльності підприємств, покращити їх загальний стан, виконати мету корпоративних структур в галузі зв'язку.

Існування потреби у створенні і введенні спеціальності підтверджується й законодавчо-нормативною базою, яка регламентує та регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки України [1 – 11].

Основи створення спеціальності. Законодавчо-нормативна база, яка регламентує й регулює розвиток корпоративного сектору національної економіки та корпоративної економіки; норми, котрі регламентують і регулюють розвиток галузі зв'язку й корпоративних структур у ній; законодавчо-нормативна база, яка регламентує та регулює науково-освітню діяльність; внутріфірмові документи підприємств; інша інформація про здобутки в економіці і управлінні корпоративними структурами.

Метою спеціальності є розв'язання проблеми дефіциту (відсутності) фахового менеджменту у корпоративних структур в галузі зв'язку і попередження її рецидивів через створення, введення й популяризацію цієї спеціальності.

Завдання (сфера інтересів) спеціальності обмежуються стимулюванням і гарантуванням: проведення робіт з інформацією, що відповідає вимогам часу й є основою для розроблення та удосконалення методичних рекомендацій, типових програм, науково-методичного забезпечення підготовки фахівців для корпоративних структур; формування і покращення методичних рекомендацій, типових програм й науково-методичного забезпечення підготовки фахового менеджменту для підприємств; створення, реєстрації (ліцензування) та введення потрібних спеціалізацій; популяризації виключно фахового

управління корпоративними структурами; здобуття і опанування необхідних знань, вмінь й навичок із управління підприємствами; підвищення якості та ефективності підготовки фахівців для корпоративних структур; оптимізації часу підготовки фахового менеджменту для підприємств; підготовки достатньої кількості фахівців для корпоративних структур; зобов'язання кафедр, які готують управлінців, до обов'язкового викладу дисципліни “Основи корпоративного управління” на всіх спеціальностях напряму “Менеджмент і адміністрування”; виконання світової й національної ідеї, підвищення якості вітчизняного корпоративного управління; наукового дослідження теоретико-прикладних проблем управління підприємствами; пошуку перспективних, стратегічно пріоритетних орієнтирів для удосконалення систем та процесу підготовки фахового менеджменту для корпоративних структур, підвищення рівня її ефективності; саморозвитку її слухачів (студентів, ад'юнктів, аспірантів і докторантів) за дисциплінами типових програм підготовки фахового менеджменту для підприємств в галузі зв'язку тощо.

Головні імперативи створення, введення і збереження спеціальності:

а) планове оновлення інформації, що відповідає вимогам часу і є основою для розроблення й удосконалення методичних рекомендацій, типових програм, науково-методичного забезпечення підготовки фахівців для корпоративних структур у галузі зв'язку, додержання в процесі їх формування та удосконалення інструкцій і рекомендацій учасників корпоративних відносин щодо побудови систем, технології навчання за нею слухачів, міжнародних й національних стандартів, тенденцій та динаміки розвитку корпоративного сектору національної економіки чи корпоративної економіки, вітчизняної і світової економіки, перегляд й підвищення рівня вимог до їхнього розроблення та покращення;

б) систематичне створення нових методичних рекомендацій, типових програм і науково-методичного забезпечення підготовки фахового менеджменту для підприємств;

в) планове покращення методичних рекомендацій, типових програм і науково-методичного забезпечення підготовки фахівців для корпоративних структур в галузі зв'язку;

г) безумовне, обов'язкове забезпечення отримання, проведення і підтримання розвитку лише й тільки фахового управління підприємствами;

д) систематичне здобуття і опанування необхідних знань, вмінь й навичок з управління корпоративними структурами в галузі зв'язку;

е) планове підвищення рівня конкурентоспроможності підготовки фахівців для підприємств.

Результати і наслідки створення спеціальності. Підготовка необхідної кількості конкурентоспроможних фахівців (топ-менеджменту, іншого адміністративно-управлінського персоналу для підприємств), найм яких забезпечує, а використання послуг дозволяє вирішити проблему дефіциту фахового менеджменту у корпоративних структур в галузі зв'язку і запобігти її рецидивам.

Зародження і розвиток корпоративних конфліктів між суб'єктами КУ, виникнення стресових ситуацій, підвищення рівня керованості підприємств й ефективності управління ними, виробництво та збут конкурентоспроможної промислової продукції, покращення загального стану корпоративних структур, підвищення рівня корпоративної безпеки і попередження їх банкрутства, розроблення механізму рейтингового оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, отримання ними можливостей для подальшого фінансово-економічного, науково-технічного розвитку, запобігання колапсу сфер й галузі зв'язку, решти видів економічної діяльності та соціально-економічної системи держави тощо.

Кваліфікаційні характеристики, що набуваються слухачами у процесі і за результатами підготовки фахівців за спеціальністю:

1) перелік базових і додаткових знань, які здобуваються й опановуються. Це інформація, котра має відношення до:

а) фінансової економіки, маркетингу, PR-менеджменту і логістики корпоративних структур, корпоративного права, акціонерного підприємництва, страхування у корпоративному підприємстві, міжнародної економічної діяльності корпоративних підприємств, цінних паперів й фондового ринку, планування діяльності та менеджменту корпоративними структурами, корпоративної політики, їх стратегічного управління і операційного менеджменту, стратегічного аналізу, фінансового менеджменту й менеджменту зовнішньоекономічною діяльністю, організування, контролювання та регулювання діяльності корпоративних підприємств зв'язку, управління корпоративними відносинами, персоналом і мотивування учасників, психології, медіації й управління корпоративними конфліктами у галузі зв'язку;

б) економіки і організації діяльності об'єднань підприємств, елементарної й еволюційної економіки, фінансово-економічного аналізу та економіко-математичного моделювання, ризикології і ризик-менеджменту, менеджменту інформаційними технологіями й системами корпоративних структур, дивідендного менеджменту, державне регулювання корпоративної економіки, філософії та соціології управління, корпоративної культури, організації праці менеджменту, корпоративного тайм-менеджменту і контролінгу, управління інтелектуальною власністю, проектами, власністю й вартістю корпоративних підприємств зв'язку, контролю якості менеджменту діяльністю, менеджменту ефективністю та конкурентоспроможністю управління, антикризового менеджменту, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, корпоративною безпекою, трансформацією підприємств і бізнесу у галузі зв'язку, референтно-секретаріатного забезпечення корпоративного управління, управлінського консультування.

2) перелік базових і додаткових функціональних вмінь й навичок, які здобуваються та опановуються. Це вміння і навички, котрі мають відношення до забезпечення побудови й розвитку систем:

а) фінансової економіки, маркетингу, PR-менеджменту і логістики корпоративних структур, корпоративних прав, акціонерного підприємництва, його страхування, міжнародної економічної діяльності корпоративних

підприємств, цінних паперів й фондового ринку, планування діяльності та менеджменту корпоративними структурами, корпоративної політики, їх стратегічного управління і операційного менеджменту, стратегічного аналізу, фінансового менеджменту й менеджменту зовнішньоекономічною діяльністю, організування, контролювання та регулювання діяльності корпоративних підприємств зв'язку, управління корпоративними відносинами, персоналом і мотивування учасників, медіації й управління корпоративними конфліктами у галузі зв'язку;

б) організації діяльності об'єднань підприємств, фінансово-економічного аналізу і економіко-математичного моделювання, ризик-менеджменту, менеджменту інформаційними технологіями й системами корпоративних структур, дивідендного менеджменту, державного регулювання корпоративної економіки, корпоративної культури, організації праці менеджменту, корпоративного тайм-менеджменту та контролінгу, управління інтелектуальною власністю, проектами, власністю і вартістю корпоративних підприємств зв'язку, контролю якості менеджменту діяльністю, менеджменту ефективністю й конкурентоспроможністю управління, антикризового менеджменту, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, корпоративною безпекою, трансформації підприємств та бізнесу у галузі зв'язку, референтно-секретаріатного забезпечення корпоративного управління, управлінського консультування.

3) перелік базових і додаткових фундаментальних вмінь й навичок, які здобуваються та опановуються. Це вміння і навички, котрі мають відношення до забезпечення розроблення й покращення технологій:

а) маркетингу, PR-менеджменту і логістики корпоративних структур, корпоративних прав, акціонерного підприємництва, його страхування, міжнародної економічної діяльності корпоративних підприємств, фондового ринку, планування діяльності й менеджменту корпоративними структурами, корпоративної політики, їх стратегічного управління та операційного менеджменту, стратегічного аналізу, фінансового менеджменту і менеджменту зовнішньоекономічною діяльністю, організування, контролювання й регулювання діяльності корпоративних підприємств зв'язку, управління корпоративними відносинами, персоналом та мотивування учасників, медіації і управління корпоративними конфліктами у галузі зв'язку;

б) організації діяльності об'єднань підприємств, фінансово-економічного аналізу і економіко-математичного моделювання, ризик-менеджменту, менеджменту інформаційними технологіями й системами корпоративних структур, дивідендного менеджменту, державного регулювання корпоративної економіки, корпоративної культури, організації праці менеджменту, корпоративного тайм-менеджменту та контролінгу, управління інтелектуальною власністю, проектами, власністю і вартістю корпоративних підприємств зв'язку, контролю якості менеджменту діяльністю, менеджменту ефективністю й конкурентоспроможністю управління, антикризового менеджменту, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, корпоративною безпекою, трансформації підприємств та бізнесу у галузі

зв'язку, референтно-секретаріатного забезпечення корпоративного управління, управлінського консультування.

4) перелік базових і додаткових предметно-видових вмінь й навичок, які здобуваються та опановуються. Це вміння і навички, котрі мають відношення до забезпечення підтримання й супроводу процесу:

а) маркетингу, PR-менеджменту і логістики корпоративних структур, планування діяльності й менеджменту корпоративними структурами, корпоративної політики, їх стратегічного управління та операційного менеджменту, стратегічного аналізу, фінансового менеджменту і менеджменту зовнішньоекономічною діяльністю, організування, контролювання й регулювання діяльності корпоративних підприємств зв'язку, управління корпоративними відносинами, персоналом та мотивування учасників, медіації і управління корпоративними конфліктами у галузі зв'язку;

б) організації діяльності об'єднань підприємств, фінансово-економічного аналізу і економіко-математичного моделювання, ризик-менеджменту, менеджменту інформаційними технологіями й системами корпоративних структур, дивідендного менеджменту, державного регулювання корпоративної економіки, організації праці менеджменту, корпоративного тайм-менеджменту та контролінгу, управління інтелектуальною власністю, проектами, власністю і вартістю корпоративних підприємств зв'язку, контролю якості менеджменту діяльністю, менеджменту ефективністю й конкурентоспроможністю управління, антикризового менеджменту, управління інноваційно-інвестиційною діяльністю, корпоративною безпекою, трансформації підприємств та бізнесу у галузі зв'язку, референтно-секретаріатного забезпечення корпоративного управління, управлінського консультування.

Наслідки здобуття і опанування знань, функціональних, фундаментальних, предметно-видових вмінь й навичок у процесі та за результатами підготовки фахівців за спеціальністю. Опанування і володіння сучасними методологіями, методами й підходами до забезпечення управління, управління та розвитку корпоративних структур в галузі зв'язку.

Форма фінансування створення спеціальності – змішана.

Вищі навчальні заклади, на базі яких вводиться спеціальність. Загальні, спеціальні (готуючі лише економістів, менеджерів і управлінців) й спеціалізовані (готуючі економістів та менеджерів для акціонерних товариств, корпорацій, холдингів тощо) вищі навчальні заклади IV рівня акредитації Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, науково-дослідні інститути, інші установи й структури різного підпорядкування.

Форма фінансування підготовки фахівців за спеціальністю – змішана.

Перелік освітньо-кваліфікаційних (ОКР) і освітньо-наукових рівнів: бакалавр (кваліфікаційний); магістр (дослідницький, магістерська школа); доктор філософії, доктор наук (докторські школи).

Перелік програм підготовки фахівців за спеціальністю:

1. На базі загальних – типова освітньо-кваліфікаційна програма навчання за спеціальністю “Корпоративна справа” напрямку “Менеджмент”

загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування” (рівень бакалавра).

2. На базі спеціальних і спеціалізованих:

а) типова освітньо-кваліфікаційна програма навчання за спеціальністю “Корпоративна справа” напрямку “Менеджмент” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування”;

б) типова освітньо-професійна програма навчання за спеціалізацією “Управління корпоративними структурами (галузь зв’язку)” спеціальності “Корпоративна справа” напрямку “Менеджмент” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування” (рівень магістра);

в) типова освітньо-наукова програма навчання науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації за спеціалізацією “Управління корпоративними структурами в галузі зв’язку” спеціальності “Корпоративна справа” (рівень доктора філософії і доктора наук).

Тривалість підготовки фахівців за рівнями (нормативний термін навчання): кваліфікаційним – 5 р.; магістерським – 3 р.; у докторських школах – 5 р.

Перелік наукових ступенів: бакалавр з корпоративної справи; магістр з управління корпоративними структурами (галузь зв’язку); доктор філософії / доктор наук (управління), спеціалізація “Управління корпоративними структурами у галузі зв’язку” спеціальності “Корпоративна справа”.

Продукти створення спеціальності. Отримання професії “Корпоративіст”, фаху “Менеджер корпоративних структур”, кваліфікації “Управлінець корпоративних структур в галузі зв’язку”, науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації (фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв’язку).

Права випускників:

1) академічні – це права на: гарантію і одержання якісної підготовки за фахом, кваліфікацією, вищою кваліфікацією; підвищення рівня кваліфікації (фаховості), вищої кваліфікації;

2) професійні – це права на: гарантію і обов’язкове працевлаштування за фахом, кваліфікацією у країні й за її теренами; роботу за фахом та кваліфікацією.

II. Рекомендовані програми підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур у галузі зв’язку

Типова освітньо-кваліфікаційна програма навчання за спеціальністю “Корпоративна справа” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування”

Вимоги до базового рівня освіти абітурієнтів (аплікантів). Повна середня, повна середня спеціальна, неповна вища з типових напрямків економічної і управлінської вищої школи.

Назва ОКР, наукового ступеню, професії: бакалавр, бакалавр з корпоративної справи, корпоративіст. *Форма навчання:* стаціонарна. *Нормативний термін навчання* – 5 р.

Рівень одержуємої освіти – неповна вища. *Умови випуску.* Самостійне написання і успішний захист дисертації бакалавра з корпоративної справи.

Перелік дисциплін:

1. Нормативні курси.

1.1. Фундаментальні – гуманітарні, природничо-наукові, точні прикладні, загальноекономічні й управлінські дисципліни, які визначаються Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України для базової (неповної) вищої освіти.

1.2. Спеціальні:

1.2.1. Економічні:

А. Акціонерне підприємництво.

Б. Корпоративне право.

В. Міжнародна економічна діяльність корпоративних структур.

Г. Основи маркетингу, PR-менеджменту і логістики корпоративних структур.

Д. Страхування у корпоративному підприємстві.

Е. Фінансова економіка корпоративних структур.

Є. Фондовий ринок і цінні папери.

1.2.2. Управлінські:

А. Менеджмент корпоративними структурами;

Б. Методика викладання корпоративної справи;

В. Основи корпоративного управління;

Г. Основи корпоративної політики;

Д. Планування діяльності корпоративних структур;

Е. Стратегічне управління і операційний менеджмент корпоративних структур.

2. Додаткові курси.

2.1. Спеціальні:

2.1.1. Економічні:

А. Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств.

Б. Корпоративна історія.

В. Основи елементарної і еволюційної економіки.

Г. Основи фінансово-економічного аналізу і економіко-математичного моделювання.

2.1.2. Управлінські:

А. Державне регулювання корпоративної економіки.

Б. Дивідендний менеджмент.

В. Корпоративна культура.

Г. Менеджмент інформаційними технологіями і системами корпоративних структур.

Д. Основи дипломатії і журналістики.

Е. Ризикологія і ризик-менеджмент в управлінні корпоративними структурами.

- Є. Соціальна економіка і управління.
- Ж. Філософія і соціологія управління.

Типова освітньо-професійна програма навчання за спеціалізацією “Управління корпоративними структурами (галузь зв’язку)” спеціальності “Корпоративна справа” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування”

Вимоги до базового рівня освіти аблікантів. Неповна вища за спеціальністю “Корпоративна справа” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування”.

Назва ОКР, наукового ступеню, кваліфікації: магістр, магістр з управління корпоративними структурами (галузь зв’язку), менеджер корпоративних структур в галузі зв’язку. *Форма навчання:* стаціонарна. *Нормативний термін навчання* – 3 р.

Рівень отримуючої освіти – повна вища. *Умови випуску.* Успішне самостійне написання і захист дисертації магістра з управління корпоративними структурами (галузь зв’язку).

Перелік дисциплін:

1. Нормативні курси.

1.1. Профільні:

1.1.1. Економічні:

А. Економіка і управління корпоративними структурами у галузі зв’язку.

1.2.1. Управлінські:

А. Контролювання і регулювання діяльності корпоративних структур в галузі зв’язку.

Б. Менеджмент зовнішньоекономічною діяльністю корпоративних структур у галузі зв’язку.

В. Мотивування учасників промислових структур в галузі зв’язку.

Г. Організування діяльності корпоративних структур у галузі зв’язку.

Д. Психологія, медіація і управління корпоративними конфліктами в галузі зв’язку.

Е. Стратегічний аналіз у менеджменті корпоративними підприємствами зв’язку.

Є. Сучасні наукові дослідження у галузі управління корпоративними підприємствами зв’язку.

Ж. Управління корпоративними відносинами в галузі зв’язку.

З. Управління персоналом корпоративних структур у галузі зв’язку.

И. Фінансовий менеджмент корпоративних структур в галузі зв’язку.

2. Додаткові курси.

2.1. Профільні:

2.1.1. Економічні:

А. Глобалізація зв’язку.

2.1.2. Управлінські:

А. Антикризовий менеджмент корпоративними структурами у галузі зв’язку.

- Б. Гармонізація і гуманізація корпоративного управління в галузі зв'язку.
- В. Євроатлантичні процеси і управління корпоративними відносинами у галузі зв'язку.
- Г. Контроль якості менеджменту діяльністю корпоративних структур в галузі зв'язку.
- Д. Корпоративна наука і освіта.
- Е. Корпоративний контролінг у галузі зв'язку.
- Є. Корпоративний тайм-менеджмент в галузі зв'язку.
- Ж. Менеджмент ефективністю і конкурентоспроможністю управління корпоративними структурами у галузі зв'язку.
- З. Організація праці менеджменту корпоративних структур в галузі зв'язку.
- И. Основи управління інтелектуальною власністю у галузі зв'язку.
- І. Основи управління корпоративною безпекою в галузі зв'язку.
- Й. Референтно-секретаріатне забезпечення корпоративного управління.
- К. Теорія корпоративного управління господарськими структурами корпоративного типу.
- Л. Управління вартістю корпоративних підприємств зв'язку.
- М. Управління корпоративною власністю у галузі зв'язку.
- Н. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю корпоративних структур в галузі зв'язку.
- О. Управління проектами корпоративних структур у галузі зв'язку.
- П. Управління трансформацією підприємств і бізнесу в галузі зв'язку.
- Р. Управлінське консультування корпоративних структур у галузі зв'язку.

Типова освітньо-наукова програма підготовки науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації за спеціалізацією “Управління корпоративними структурами у галузі зв'язку” спеціальності “Корпоративна справа” через цільову аспірантуру і докторантуру

Вимоги до базового рівня освіти аплікантів. Повна вища за спеціалізацією “Управління корпоративними структурами (галузь зв'язку)” спеціальності “Корпоративна справа” загальноосвітнього напрямку “Управління та адміністрування”.

Спеціальності: 08.00.01.1 – економічна теорія та історія економічної думки (корпоративне управління); 08.00.03.1 – економіка та управління національним господарством (корпоративний сектор національної економіки / корпоративна економіка); 08.00.04.1 – економіка та управління підприємствами (корпоративні структури в галузі зв'язку). *Форма навчання:* стаціонарна (з відривом від виробництва). *Нормативний термін навчання* – 5 р.

Теми дисертацій. Актуальні проблеми (завдання) управління корпоративними структурами у галузі зв'язку, зародження, розвитку й становлення корпоративного сектору національної економіки або корпоративної економіки та корпоративного управління.

Умови випуску. Самостійне написання і успішний захист дисертації на здобуття наукового ступеня доктора філософії / доктора наук (управління), спеціалізація “Управління корпоративними структурами в галузі зв’язку” спеціальності “Корпоративна справа”.

Освітньо-науковий рівень і науковий ступінь: доктор філософії, доктор наук; доктор філософії / доктор наук (управління), спеціалізація “Управління корпоративними структурами в галузі зв’язку” спеціальності “Корпоративна справа”.

III. Рекомендований бібліографічний ресурс (забезпечення) підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур у промисловості

Їх теоретична цінність і практичне значення полягає у тому, що вони створюються на засадах системно-функціонального підходу з метою організування процесу навчання й підготовки в державі висококонкурентоспроможних фахівців із управління корпораціями у галузі зв’язку, телекомунікаційній сфері та дедефіцитизації цих спеціалістів в підприємств зв’язку.

Таким чином, розроблені з метою організування процесу навчання у державі висококонкурентоспроможних фахівців із управління корпораціями, дедефіцитизації цих спеціалістів в підприємств зв’язку і наведені автором у статті методичні рекомендації з підготовки фахових управлінських кадрів для корпоративних структур в галузі зв’язку на засадах системно-функціонального підходу створюють можливості насамперед для подолання проблем із корпоративним управлінням, підвищення рівня його економічної ефективності, покращення фінансово-економічного й загального стану АТ у телекомунікаційній сфері.

Література

1. Господарський кодекс України [Текст] : закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення : 08.01.2012)
2. Концепція корпоративно-дивідендної політики держави [Текст] : Наказ Фонду державного майна України № 781 від 4.05.2001 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.search.ligazakon.ua>
3. Про акціонерні товариства [Текст] : закон України № 514-VI від 17.09.2008 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua> (дата звернення : 08.01.2012)
4. Про затвердження заходів щодо вдосконалення системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань фондового ринку і корпоративного управління в Україні на 2001 – 2005 рр. [Текст] : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 487-р від 24.10.2001 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua> (дата звернення : 09.01.2012)
5. Про затвердження заходів щодо реалізації пріоритетних напрямків розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах [Текст] : Розпорядження Кабінету Міністрів України № 2297 від 17.12.2003 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

6. Про затвердження Принципів корпоративного управління [Текст] : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 571 від 11.12.2003 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

Про захист економічної конкуренції [Текст] : закон України № 2210-III від 11.01.2001 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

7. Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах [Текст] : Указ Президента України № 280 / 2002 від 21.03.2002 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

8. Про корпоратизацію підприємств [Текст] : Указ Президента України № 210 / 93 від 15.06.1993 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

9. Про холдингові компанії в Україні [Текст] : закон України № 3528-IV від 15.03.2006 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon.nau.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

10. Про цінні папери та фондовий ринок [Текст] : закон України № 3480-IV від 23.02.2006 р. (з наступними змінами і доповненнями). [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.zakon1.rada.gov.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

11. Проект Концепції розвитку корпоративного управління в Україні [Електронний ресурс] / Цінні папери України. – 2001. – № 34 (174). – Режим доступу : <http://www.securities.org.ua> (дата звернення : 09.01.2012)

6.10. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Впевнена поступ України до числа високорозвинених країн світу певною мірою гальмується застарілими технологіями, низьким рівнем інноваційності виробничих процесів, декларативним характером програм та різного роду концепцій щодо модернізації вітчизняної виробничої системи.

Значне зниження обсягів державного фінансування, падіння кількості госпдоговірних науково-дослідних робіт призвело до значного відставання українського промислового сектору від найбільш прогресивних економічних систем світу, процеси обсяги та наслідки якого детально проаналізовано дослідниками під головуванням Л.Матросової, та узагальнені у монографії [9].

Пошук шляхів подолання кризи на засадах ефективного інноваційного розвитку потенціалу регіональних економічних систем знайшов детальну ґрунтовну оцінку у роботах провідних українських вчених сучасності, зокрема М. Азарова, О. Азарян, О. Амоши, С. Бушуєва, В. Гончарова, В. Дорофійенка, Л. Матросової, О. Шубіна, Ф. Ярошенка [1,2,4,5,9,17], однак проблеми ефективного впливу інтелектуальної складової розвитку інноваційного потенціалу досліджені все ще недостатньо, отже обрана тема даної наукової роботи є досить актуальною та своєчасною.

Дана робота відображає основні результати наукового дослідження що виконується за темою «Розробка теоретико-методичних засад функціонування,

розвитку та управління інноваційним потенціалом регіону» з державною реєстрацією 0110U006871.

Інноваційний потенціал як зазначено у монографії [12], є підґрунтям рушійних змін суспільного розвитку, забезпечення ефективності такого розвитку в стратегічній перспективі.

Як доведено у монографіях [4,9,12,17], в складі інноваційного потенціалу будь-якої системи можна виділити певний комплекс ресурсних елементів (трудовий, інформаційний, техніко-технологічний, матеріально-ресурсний, фінансовий та інвестиційний потенціали), що під час своєї взаємодії утворюють інтегральні складові другого та третього рівнів (потенціал матеріальних активів, інтелектуальний, інвестиційно-фінансовий та науково-технічний потенціали) [10, с. 675-676]. На думку багатьох вітчизняних дослідників [6, с. 51; 8, с. 7-11; 9, с. 56; 10, с. 675; 11, с. 61; 16, с. 109-112;], з якою неможна не погодитися, вирішальним фактором інноваційного розвитку потенціалу як окремого регіону, так й країни в цілому, є накопичення нею якісних змін системних характеристик зв'язків складових інноваційної сфери національної економічної системи: інноваційної інфраструктури регіонального рівня, науково-технічної та виробничої систем, тобто, її інтелектуальний потенціал.

У роботах сучасних науковців оцінка інтелектуального потенціалу проводиться за допомогою визначення динаміки окремих часткових показників [7, с. 46-47; 8, с. 6; 14, с. 49; 15 с 7-9; 16, с. 111-112]: чисельності осіб, зайнятих у науковій сфері України (в абсолютному вимірі та в розрахунку на 10 тисяч працюючих); чисельності викладачів ВНЗ; загальної чисельності наукових робітників, а також наукових кадрів вищої кваліфікації; обсягу наукових та науково-технічних робіт; кількості підприємств, що брали участь у передачі (продажу) майнових прав інтелектуальної власності; кількості вищих навчальних закладів (та частки тих, що мають вищий рівень акредитації); чисельності учнів професійно-технічних училищ, студентів вищих навчальних закладів та аспірантів; середнього рівня освіти; чисельності винахідників та раціоналізаторів на підприємствах; кількості раціональних пропозицій на одну особу; кількості створених об'єктів інтелектуальної власності, інформаційних та комунікаційних технологій; забезпеченості засобами телефонного та мережного зв'язку тощо.

На нашу думку, визначення зміни даних показників дозволяє отримати дещо розрізнену картину процесів, що відбуваються у інтелектуальній сфері вітчизняної економіки. До того ж, частина означених індикаторів має лише опосередкований зв'язок з інноваційною діяльністю, через занадто великий лаг між процесами, що оцінюють та появою інновацій. Більш повна оцінка рівня інтелектуального потенціалу може бути проведена шляхом формування системи показників ефективності та результативності функціонування та взаємодії його трудової й інформаційної складових.

Як відомо, основними носіями та творцями інтелектуального потенціалу економічної системи є виконавці наукових та науково-технічних робіт. За статистичними даними, чисельність виконавців наукових (і науково-технічних) робіт та дослідників у вітчизняній економіці з розрахунку на 10000 осіб

зайнятого населення за останні сім років скоротилися з 78 до 63 та з 44 до 39 осіб, відповідно (зменшившись на 19% та 11%) [9,12].

Водночас, у 2000-2010 рр. загальна чисельність працівників основної діяльності у вітчизняних наукових організаціях зменшилася з 188,0 тис. до 160,8 тис. осіб, причому ці негативні зміни торкнулися й найбільш кваліфікованих фахівців, які мають науковий ступінь кандидата або доктора наук – їх чисельність за зазначений період знизилася (відносно зменшення склало 3,2%) [9].

За наявністю низки як суб'єктивних так й об'єктивних обставин протягом останніх 20 років спостерігається значний відтік інтелектуальної еліти з України у більш розвинені країни світу, це явище досить детально розглянуто авторами монографій [9,12].

На нашу думку, для визначення динаміки рівня міжнародної інтеграції трудових ресурсів в науковій сфері може бути використаний показник інтелектуального розриву. Цей показник можна визначити як різницю між середньгеометричними індексами заходів міжнародного співробітництва, ініційованих іноземними партнерами та заходів, що проведені за ініціативою української сторони:

$$IP = \sqrt[3]{I_{вик} \times I_{кон} \times I_{му}} - \sqrt[3]{I_{стаж} \times I_{нд} \times I_{конф}}$$

де $I_{вик}$ – індекс виїздів працівників за межі України з метою викладацької роботи;

$I_{кон}$ – темп зміни кількості виїздів українських фахівців для роботи за контрактом;

$I_{му}$ – темп росту чисельності вітчизняних спеціалістів-учасників міжнародних досліджень;

$I_{стаж}$ – індекс виїздів українських працівників для стажування, навчання, підвищення кваліфікації за кордоном;

$I_{нд}$ – темп росту кількості проведених наукових досліджень за межами України вітчизняними дослідниками;

$I_{конф}$ – темп росту кількості міжнародних конференцій, влаштованих українською стороною.

Кількісною ознакою формування інноваційно-інформаційного простору може виступати збільшення використання прямого мережного ефекту, який відбиває зростання кількості щонайменше парних контактів користувачів інноваційно-інформаційної мережі (приріст цінності мережі), що спричиняють розповсюдження інновацій у виробничій системі.

Розрахунок максимальної кількості парних контактів суб'єктів інноваційної сфери можна провести за формулою Меткальфа, що зазвичай використовується дослідниками для визначення цінності комунікаційної мережі [3, с. 86-91; 13, с. 206-212]. Стосовно інноваційно-інформаційного простору, можливе її наступне тлумачення: максимальна кількість впроваджених на підприємствах інновацій ($VnpI$), зростає в параболічній залежності від кількості поповнень ринку інновацій ($ПPI$):

$$VnpI = ПPI^2 - ПPI.$$

Зважаючи на те, що основними формами поповнення ринку інновацій є виконання наукових та науково-технічних робіт підприємствами і організаціями та отримання ними охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки), а впровадження виробничою системою інновацій відбувається у вигляді освоєння нею нових технологічних процесів, виробництва нових видів машин, устаткування, апаратів, приладів, матеріалів, виробів та продуктів, динаміка ступеню використання мережного ефекту (або рівню формування інноваційно-інформаційного простору) вітчизняною економічною системою у 2006 – 2010 р.р. є наступною - таблиця 1.

Таблиця 1

Порівняльна динаміка ступеню використання мережного ефекту

Показник	Україна					Донецький регіон				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Загальна кількість поповнень ринку інновацій	47632	71011	75160	71508	66639	4045	4983	6239	6373	6976
Очікуваний прямий мережний ефект	$2,3 \cdot 10^9$	$5,0 \cdot 10^9$	$5,6 \cdot 10^9$	$5,1 \cdot 10^9$	$4,4 \cdot 10^9$	$1,6 \cdot 10^7$	$2,5 \cdot 10^7$	$3,9 \cdot 10^7$	$4,1 \cdot 10^7$	$4,9 \cdot 10^7$
Фактичне впровадження інновацій на промислових підприємствах	23989	8898	5705	4960	3553	1388	579	343	339	239
Ступінь використання мережного ефекту, %	0,0011	0,0002	0,0001	0,0001	0,0001	0,0085	0,0023	0,0009	0,0008	0,0005

Згідно результатів розрахунків, наведених в табл. 1, за кількісною оцінкою використання мережного ефекту Донецький регіон у середньому у 6-13 разів ближче до формування інноваційно-інформаційного простору, ніж Україна в цілому, що може бути пояснено великою концентрацією в даному регіоні промислових підприємств, які, спілкуючись, позиціонують себе як потенційні споживачі виробничих, управлінських, соціальних, екологічних тощо інновацій.

У той же час, процес розповсюдження інновацій уповільнюється через гальмування їх дифузії у вітчизняній економіці, що спричинено відсутністю спільних цілей господарюючих суб'єктів різних рівнів, обумовлене, в свою чергу, превалюванням ідеї конкуренції над ідеєю партнерства у міжфірмових

відносинах; розбіжністю рівнів соціально-економічного розвитку регіонів та країн в цілому.

На наш погляд, збільшення рівня використання мережного ефекту в процесі створення інноваційно-інформаційного простору країни може бути досягнуто за допомогою реалізації певної програми послідовний дій: на мікроекономічному рівні – розвиток локальної інноваційної інфраструктури, в першу чергу, інноваційних центрів, покликаних формувати парні контакти споживачів та розробників новацій; на мезорівні економічної системи – активізація функціонування існуючих та створення нових технопарків, технополісів, ТНК та інших інтегрованих корпоративних структур, заохочуючи їх до роботи в депресивних регіонах країни шляхом організації сприятливого податкового, фінансового тощо режимів; на макроекономічному рівні – формування ефективно діючих вільних економічних зон та офшорів з їх поступовою інтеграцією в національне господарство як елементів, в свою чергу, регіональних підсистем.

У підсумку слід зауважити, що формування єдиного інноваційно-інформаційного простору в межах країни має бути пов'язане не лише із розвитком інноваційної інфраструктури, але й з вирішенням більш складної проблеми організації трансферу технологій, з залученням науково-технічної та виробничої підсистем інноваційної сфери національної економічної системи.

За якісними показниками ступінь формування інноваційно-інформаційного простору в Україні може бути оцінений за методикою Світового економічного форуму (доступність засобів комунікації, використання сучасної електронно-обчислювальної техніки, урядова політика стосовно інформаційних технологій в країні тощо), який визначив інформаційний рейтинг України – 70 місце серед 102 країн, що розглядалися (зокрема, за експертними оцінками – 81 місце) [15]. До якісних факторів, що стримують формування єдиного інноваційно-інформаційного простору, можемо віднести :

- відсутність послідовної політики в Україні щодо інформатизації, що призводить до утворення несприятливого економічного середовища для підприємств сфери ІКТ;

- низький рівень забезпеченості економічних суб'єктів засобами мобільного зв'язку та доступом до Інтернет;

- неузгодженість діяльності установ та організацій щодо формування, використання та обліку електронних інформаційних ресурсів;

- відсутність мережі інформаційно-аналітичних центрів як типових осередків ефективного використання і комерціалізації інформаційних ресурсів;

- низький ступінь захищеності прав інтелектуальної власності;

- недостатність та неповнота системи національних ІТ-стандартів, гармонізованих з міжнародними;

- низькі можливості кооперації промислових підприємств з науковими організаціями.

Зазначені показники утворюють систему оцінки інтелектуального потенціалу як складової інноваційного потенціалу економічної системи будь якого рівня, наведену нами у табл. 2.

Система показників функціонування інтелектуального потенціалу економічної системи

Етапи функціонування потенціалу	Рівень складових інтелектуального потенціалу			Рівень взаємодії компонентів інноваційної сфери		
	Характеристика	Україна	Донецький регіон	Характеристика	Україна	Донецький регіон
Формування	Перспективність вікового складу дослідників	0,053	0,028	Індекс чисельності винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторів	0,97	0,89
				Індекс активності винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторів	1,07	1,17
Адаптація	Розсіювання інтелектуального потенціалу	0,695	0,838	Індекс захисту прав на ОІВ (оптимальний рівень 1,00)	1,01	1,05
	Ефективність відтворення забезпеченості науковцями вищої кваліфікації	0,0484	0,0272	Індекс використання ОІВ	0,92	0,75
Розвиток	Ступінь використання мережного ефекту, %	0,0001	0,0005

За результатами аналізу даних 2010 року у підсумковій таблиці 2, та попередніх розрахунків, незважаючи на наявні переваги за окремими частковими індикаторами, за абсолютною більшістю виділених комплексних показників інтелектуального потенціалу спостерігається відставання Донецького регіону від загальноукраїнського рівня.

Так, перспективність вікового складу і ефективність відтворення забезпеченості науковцями вищої кваліфікації Донецької та Луганської областей майже вдвічі нижче, ніж в Україні в цілому, водночас розсіювання інтелектуального потенціалу виражено значно сильніше; чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторів нижче на 8,2%, а використання об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) – на 18,5%, в той час як індекс захисту прав на ОІВ далі від оптимуму.

Позитивною відзнакою зазначеного регіону є лише підвищена активність раціоналізаторів та вп'ятеро вищий ступінь використання мережного ефекту,

обумовлений значною концентрацією промислових підприємств – потенційних споживачів інновацій.

Як відзначалося раніше, на сьогодні однією з основних умов поступової інтеграції України до світового інноваційно-інформаційного простору є прискорений розвиток саме інтелектуальної підсистеми з організацією ефективного обміну ОІВ та подальшим їх використанням для виробництва нових видів продукції. Про обсяг та спрямованість потоку ОІВ як тих, що спрямовані в Україну, так і тих, що беруть свій початок у вітчизняній економіці, дозволяє судити потік платежів з придбання і передачі прав інтелектуальної власності.

У 2010 р. найбільша кількість платежів з відповідних договорів була зроблена підприємствам й організаціям Російської Федерації (13) та Німеччини (8). Водночас, було отримано кошти за 10 ліцензійними договорами та контрактами про передачу права власності на ОІВ з Росії, 4 – з Чехії, по 2 – з Казахстану, Китаю та США [9].

Наведені дані свідчать про контактування інтелектуальних підсистем інноваційних сфер різних національних економік, які різняться за моделями інноваційного розвитку та часто мають специфічні національні особливості протікання інноваційних процесів. Розподіл кількості чинних договорів щодо оплати майнових прав інтелектуальної власності між країнами з різними моделями розвитку нами наведений у табл. 3.

Таблиця 3

Середньорічна кількість чинних ліцензій, ліцензійних договорів та договорів про передавання виключних майнових прав на ОІВ

Модель (країна)	Придбання майнових прав на ОІВ українськими економічними суб'єктами		Передача вітчизняними суб'єктами майнових прав на ОІВ	
	Кількість	%	Кількість	%
Україна	281	85,0	464	95,3
Країни з європейською моделлю інноваційного розвитку	30	9,0	6	1,2
Країни зі східно-азіатською моделлю інноваційного розвитку	2	0,5	5	1,0
Країни з американською моделлю інноваційного розвитку	3	0,8	2	0,4
Країни з національними специфічними моделями інноваційного розвитку	16	4,7	11	2,2
- у тому числі Російська Федерація	13	3,8	6	1,2
Разом	330	100,0	487	100,0

Як свідчать дані табл. 3, ступінь відкритості інноваційної системи України невелика – 85% договорів на придбання майнових прав на ОІВ та більш ніж 95% контрактів на їх передачу укладаються з вітчизняними підприємствами та організаціями. Серед іноземних партнерів найбільшу зацікавленість у ОІВ українського походження проявляють представники країн з трансформаційною економікою (2,2% договорів), тобто ті, стадія розвитку

інноваційної системи яких близька до української. Схожість умов вихідної та приймаючої економічної системи обумовлює досить помітну і близьку за розміром кількість договорів на придбання та прийняття інновацій (16 та 11 відповідно) з економічними суб'єктами таких держав.

Про прагнення перейняти сучасні інновації з розвинених країн, свідчить значна кількість закупівель майнових прав на ОІВ з країн з європейською моделлю інноваційного розвитку. Найменшою мірою вітчизняна економіка переймає азіатські та американські інновації – разом ці дві моделі забезпечують менш ніж третину тієї кількості інновацій, що передають країни з трансформаційною економікою та в шість разів менше, ніж держави з європейською моделлю.

Спрямованість європейських країн на стимулювання високої інноваційної активності як бізнесу, так і суспільства в цілому, дозволяє їм забезпечити збут інтелектуальних продуктів навіть у країни, які відрізняються незначною інноваційністю. В той же час, моделі інноваційного розвитку, зорієнтовані на ефективне засвоєння інновацій, ніж на їх генерування (американська та азіатська), меншою мірою взаємодіють з вітчизняним ринком ОІВ.

Отже, прискорення інтеграції вітчизняної інноваційної системи до світового інноваційно-інформаційного простору можливе за двома основними напрямками:

- по-перше, через засвоєння іноземних ОІВ, генерованих країнами з європейською моделлю державного протекціонізму інноваційного розвитку, тобто, інтегруватися у вже існуючу схему обміну інноваційними продуктами між розвиненими країнами;

- по-друге, через поширення інтелектуальних зв'язків з країнами, в яких управління інноваційними процесами здійснюється за моделями, схожими з вітчизняною, що дозволить подолати інтелектуальну замкненість інноваційної сфери вітчизняної національної економіки.

За результатами досліджень [4,9,12], починаючи з 2001 року, у країнах Європейського союзу простежується стійке зниження темпів економічного зростання, однією з головних причин чого називають зниження інвестицій у інноваційну сферу економіки. Подоланню цієї проблеми був присвячений саміт в Барселоні у 2002 році, на якому керівники європейських держав визнали основною метою спільної діяльності до 2015 року зростання загального рівня інвестицій у дослідницьку сферу з 1,9% до 3% ВВП. У 2003 році Європейська комісія розробила й ухвалила програму «Інвестування в дослідження», згідно якої передбачене поступове зростання рівня капіталовкладень у знання, дослідження, інновації, реалізація якої в Україні дасть змогу значною мірою поживити інноваційний розвиток в стратегічній перспективі.

Література

1. Азаров Н.Я., Ярошенко Ф.А., Бушуев С.Д. Инновационные механизмы программами развития. Монография / К.: «Саммит – книга», 2011. – 528 с.

2. Амоша О.І. Взаємодія держави і регіонів у стратегічному плануванні ефективного розвитку // Схід. – 1999. – № 4 – С.3-6.
3. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Проблемы теории и практики управления. – 2003. - № 3 – С. 86-91.
4. Гончаров В.М., Солоха Д.В., Гончаров Є.В., Чирков С.О., Белякова О.В. Теоретико – методологічні основи підвищення інвестиційної привабливості інноваційного потенціалу регіону. Монографія / Донецьк:, СПД Купріянов В.С., 2010. – 282 с.
5. Дорофійенко В.В. Усовершенствование ресурсного обеспечения социально-экономического развития региона // Сб. межвузовских науч. трудов студентов, магистров, аспирантов и соискателей. Вып 3. / Под общ. ред. д.э.н., проф. Дорофійенко В.В. - Макеевка: ДонГАСА, 2004. – С. 85-88
6. Дюндін В. Методичні проблеми формування моделі розвитку інтелектуального потенціалу // Економіст. – 2006. - №11. – С. 51-53.
7. Качала Т. Особливості формування та реалізації інноваційного потенціалу регіону // Економіст. – 2007. - №9. – С. 46-47.
8. Маліцький Б.А. Науково-технологічний потенціал України: сучасний стан та перспективи // Наука та наукознавство. – 2005. - №3. – С. 4-19.
9. Матросова Л.М., Овечкіна О.А., Іванова К.В., Солоха Д.В., Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України. Монографія / Донецьк.: Донбас, 2009. – 496 с.
10. Овечкіна О.А., Іванова К.В. Формування статичної й динамічної структури складових інноваційного потенціалу регіональних економічних систем // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 225: В 3 т. – Т. III. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 671-682.
11. Саліхова О. Державна політика окремих країн щодо розвитку національних високо-технологічних секторів. Уроки для України // Економіст. – 2007. - №9. – С. 61-65.
12. Солоха Д.В., Формирование и реализация инновационного потенциала в условиях устойчивого развития промышленного региона. Монография / Донецк.: СПД Купріянов В.С., 2010. – 612 с.
13. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації. Монографія / Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Лисенко К.В., Голубов М.І. Під ред. Ю.В. Макогона. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248 с.
14. Терон І. Диференціація інноваційного простору і формування стратегій регіонального розвитку // Економіст. – 2007. - № 9. – С. 48-51.
15. Формування економічного середовища, сприятливого для розвитку ІКТ. Громадська робоча група „Електронна Україна” // www.e-ukraine.com.ua/uploads/forum/34.doc.
16. Щедрина Т.І. Ринок інновацій та шляхи його розвитку // Економіка і прогнозування. Науково-аналітичний журнал. – 2004. - № 4. – С. 109-118.
17. Шубін О.О, Азарян М.В., Солоха Д.В., Белякова О.В. Потенціал регіону : вектори формування та використання Монографія / Донецьк:, СПД Купріянов В.С., 2011. – 658 с.

6.11. ОЦІНКА СТАНУ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Постіндустріальний економічний розвиток країн та регіонів пов'язаний із докорінними змінами у поєднанні традиційних елементів продуктивних сил та факторів виробництва. Пріоритетом структурної перебудови продуктивних сил стають не матеріальні активи, а інтелектуальний потенціал. Інтелектуальний

потенціал є джерелом нових знань, які підвищують ефективність та конкурентоспроможність країни в цілому та її регіонів, зокрема. Тому виникає необхідність моніторингу та оцінки інтелектуального потенціалу регіону задля подальшого його нарощення як основи розвитку.

Перші спроби вирішення проблеми інтелектуалізації економіки територіальних утворень зроблено за методиками оцінки людського капіталу [1, с. 281]. Вони передбачають оцінку інтелектуального потенціалу лише на основі розрахунків накопичених населенням років освіти, тому є малоприматними у практичному використанні.

Більш інформативним є підхід, згідно якого показники інтелектуалізації економічної діяльності об'єднано у три групи: вхідні показники або показники потенціалу (чисельність дослідників на одну тисячу зайнятих, кількість персональних комп'ютерів на одну тисячу чоловік населення, чисельність користувачів Інтернет на одну тисячу чоловік населення, чисельність студентів на одну тисячу чоловік населення, частка осіб з різними рівнями третичної освіти у чисельності населення у віці 25-64 років), показники процесу (витрати на НДДКР у валовому регіональному продукті, витрати на освіту у валовому регіональному продукті) та показники результату (експорт технологій, кількість патентних заявок на винаходи, частка освіти, охорони здоров'я, соціальних послуг у валовому регіональному продукті) [1, с. 282].

Заслуговеє на увагу методика формування суспільства знань, яку розроблено Департаментом економічного та соціального розвитку ООН [2]. Її особливістю є врахування оцінки параметрів якості життя як необхідної умови розвитку інтелектуального потенціалу. У відповідності з цією методикою оцінка інтелектуалізації відбувається на основі виміру основних параметрів формування інтелектуального потенціалу (середній термін навчання у школі, частка молоді у загальній чисельності населення, розвиток інформаційних засобів) з одночасною оцінкою чинників, що впливають на даний процес (витрати на НДДКР, освіту, охорону здоров'я у структурі бюджету, витрати на оборону, кількість учнів на одного вчителя, свобода суспільства від корупції, дитяча смертність, нерівномірний розподіл доходів, субсидії для захисту окремих територій, викиди вуглецю на одну людину).

У сучасній науковій літературі широкого розповсюдження набули методики формування інтегрального індексу інтелектуального потенціалу регіону. При цьому оцінка інтелектуального потенціалу регіону або його складових наводиться як самостійне дослідження, так і у межах оцінки трудового, ресурсного або стратегічного потенціалу регіону. Так, російські вчені пропонують моніторинг та оцінку інтелектуального потенціалу регіону здійснювати на основі розрахунку коефіцієнту його розвитку [3; 4]. Коефіцієнт носить інтегральний характер, оскільки відображає стан інтелектуального потенціалу освіти та науки [3], а також конкурентоспроможності продукції [4]. Автори виходять з того, що інтелектуальний потенціал визначається, з одного боку, можливостями підготовки кваліфікованих кадрів для економіки регіону, а з іншої – можливостями здійснення фундаментальних та прикладних досліджень, досягнення та використання сучасних наукових результатів,

спроможністю регіону підтримувати та розвивати науку, забезпечувати її сучасними апаратами, устаткуванням та приборами.

Інший російський дослідник інтелектуальний потенціал вважає одним з елементів внутрішнього ресурсного потенціалу, індикатори оцінки якого він пропонує розраховувати інтегруванням локальних показників, що його формують [5]. Серед них виділено наступні: частка вартості нематеріальних активів на 100 тис.руб. вартості сукупних активів, частка витрат на освіту та підвищення кваліфікації на 100 тис.руб. витрат за фінансовий рік, частка витрат на НДДКР на 100 тис.руб. витрат за фінансовий рік, частка організацій, які виконують наукові дослідження та розробки у регіоні на 100 організацій, що функціонують у регіоні, коефіцієнт сегментації галузевого ринку, коефіцієнт частоти замовлень (угод), що повторюються, темпи зростання кількості споживачів товарів, робіт, послуг у зовнішньому бізнес-середовищі, темпи зростання загальної кількості укладених угод, темпи зростання участі у наукових конференціях, виставках, семінарах й ін., темпи зростання розробок інноваційного характеру, частка впроваджених інновацій від загальної кількості розробок, коефіцієнт механізації та автоматизації виробництва, коефіцієнт забезпеченості вищими професійними закладами на 10 тис. осіб населення регіону, коефіцієнт забезпеченості науковими та науково-дослідницькими центрами на 10 тис. осіб населення регіону.

Вітчизняні вчені, досліджуючи проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу України та її регіонів, освітній потенціал розглядають як одну з його якісних характеристик, що обумовлює можливості адаптації до вимог ринку праці та виробництва. При цьому освітніми характеристиками населення вчені називають рівень інтелектуального та наукового потенціалу (частка кандидатів, докторів наук, винахідників, раціоналізаторів), рівень кваліфікації (частка осіб, що підвищили кваліфікацію протягом року), комп'ютерної грамотності (частка респондентів, які вміють користуватись комп'ютером), трудової та інноваційної активності тощо. Для перетворення різних одиничних показників у єдиний інтегральний ними використано методику нормованої багатомірної середньозваженої [6].

Подібну вищезазначеній авторську методику розрахунку інтегрального показника інтелектуального потенціалу регіону наведено у [7]. Українським дослідником виділено такі внутрішні підсистеми інтелектуального потенціалу, як освіту, науку, інформаційні ресурси, матеріалізовані здобутки, інтелектуальну власність, інноваційну діяльність, матеріальний добробут населення. У відповідності з цими компонентами автором систематизовано та формалізовано сукупність показників вимірювання рівня інтелектуального потенціалу (30 показників).

Отже, використання методик розрахунку інтегрального показника інтелектуального потенціалу регіону дозволяє зіставити отримані інтегральні оцінки, що враховують доволі широкий перелік індикаторів, сформувати методичну основу диференціації регіонів з виділенням їх однорідних груп (наприклад, високий, середній, низький або дуже низький рівень розвитку інтелектуального потенціалу регіону) та розробити конкретний перелік заходів

щодо формування, використання та розвитку інтелектуального потенціалу певного регіону.

Проте, наведені підходи різняться складом елементів (внутрішніх підсистем) інтелектуального потенціалу регіону, які до того ж враховують різну кількість показників. Крім того, не завжди існує необхідність визначення рівня інтелектуального потенціалу одного регіону відносно інших, що потребує більш простих та менш трудомістких розрахунків. Тому пропонуємо оцінити інтелектуальний потенціал регіону (на прикладі Луганської області) на основі поелементної інтерпретації темпів змін структурно-динамічних показників, що дозволить кількісно визначити рівень його розвитку у часовому та просторовому вимірі.

Що ж стосується елементів структури інтелектуального потенціалу регіону, то в науковій літературі чіткого уявлення доки ще не сформовано. Так, існує загальний підхід, згідно якого інтелектуальний потенціал суспільства (регіону) складається з людського та матеріального потенціалу [8, с. 51], або з можливостей працездатного населення регіону (здатності до мислення, пізнання, уміння, навички та досвід роботи) та інтелектуальних можливостей структурного капіталу (можливість використання у виробничому процесі сукупності новітніх технологій, комп'ютерів, машин, обладнання, інструментів, винаходів, патентів, ноу-хау та ін.) [9, с. 97-98]. Розширений погляд щодо структури інтелектуального потенціалу суспільства передбачає поділ на науково-технічний, освітній, інформаційний, телекомунікаційний, соціально-культурний, управлінський, державно-інституційний та політичний потенціали (в тому числі суспільно-демократичний) [10]. Відповідно до більш конкретного підходу сферами та суб'єктами життєдіяльності регіону, які впливають на відтворення його інтелектуального потенціалу, є сукупність освітнього, наукового, інноваційного та культурного потенціалів [11]. Найбільш систематизованим та придатним до аналізу, вважаємо, запропоноване у [12, с. 84] структурування інтелектуального потенціалу регіону, яке передбачає виділення таких основних компонентів, як людський потенціал, освітній, науковий, інноваційний та інформаційно-комунікаційний потенціал.

Отже, використовуючи дані статистичної звітності по Луганській області [13] та результати власних розрахунків, проаналізуємо та оцінимо інтелектуальний потенціал зазначеного регіону за визначеними елементами.

Первинним елементом у структурі інтелектуального потенціалу регіону є людський потенціал. Він представляє собою інтегральну сукупність можливостей населення до економічної активності як суб'єктів трудової діяльності [14, с. 119], тобто визначає здатність економіки регіону перетворювати інформацію на знання та реалізовувати інновації. Людський потенціал регіону характеризується показниками, що відображають демографічну ситуацію, зайнятість населення, рівень та якість життя населення. Так, в регіоні у 2005-2009 рр. спостерігається збільшення народжуваності (коефіцієнт народжуваності населення збільшився з 7,4 до 9,3) та зменшення смертності населення (коефіцієнт смертності населення зменшився з 18,3 до 16,9). Проте, залишається від'ємним коефіцієнт природного приросту

населення (-7,6 у 2009 р.), що свідчить про несприятливу демографічну ситуацію, яка склалася в регіоні. Це, в свою чергу, негативно впливає на відтворення інтелектуального потенціалу регіону. До того ж цей процес з 2009 р. відбувається в умовах зменшення кількості зайнятих (індекс кількості зайнятих склав 96,0%), збільшення кількості безробітних (індекс кількості безробітних склав 113,6%) та скорочення попиту на робочу силу (потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць протягом 2005-2009 рр. скоротилась у 7 разів). Крім того, зниження реальних доходів населення (індекс обсягу реальних наявних доходів населення зменшився з 123,1% до 91,3%) та реальної середньомісячної заробітної плати (індекс реальної середньомісячної заробітної плати зменшився з 118,5% до 90,6%) призводить до зниження мотивації та продуктивності праці, що також негативно впливає на рівень інтелектуального потенціалу регіону. Залишає бажати кращого й якість життя населення: поряд із незначним зростанням рівня забезпеченості житлом (житловий фонд у середньому на одного жителя збільшився на 0,4 м²) та збільшенням рівня розвитку фізичної культури (кількість приміщень для фізкультурно-оздоровчих занять збільшилась на 26), відбувається зменшення кількості лікарняних закладів (на 15).

Основою для зростання інтелектуального потенціалу регіону є його освітній потенціал. Він представляє собою сукупність реальних ресурсів освіти, які має суспільство для забезпечення соціально-економічного розвитку, і можливостей їх нарощування у майбутньому шляхом провадження раціональної державної політики в освітній сфері [15, с. 39]. Освітній потенціал регіону складається з освітнього потенціалу населення та потенціалу системи освіти [12, с. 85]. Так, у 2005 р. в порівнянні з 2009 р. спостерігається зменшення осіб, які навчались у навчальних закладах, на 11,7%; кількість учнів на 1 учителя – з 11 до 10 осіб та кількість загальноосвітніх закладів – з 33 до 32 на 100 тис. осіб населення, що пояснюється незадовільною демографічною ситуацією в регіоні. Негативні тенденції спостерігаються й у підготовці кваліфікованих робітників та фахівців з неповною вищою освітою – їх чисельність також зменшилась, відповідно, на 12,7% та 22,9% при незмінній кількості професійно-технічних та вищих навчальних закладів різного рівня акредитації на 100 тис. осіб населення, що свідчить про зниження престижу робочих професій у молодіжному середовищі. Водночас кількість випущених фахівців з повною вищою освітою, аспірантів та докторантів – збільшилась в 1,3-1,5 разів, що повинно сприяти розвитку інноваційно-орієнтованих галузей, загальному збільшенню продуктивності праці в економічній системі й економічному прогресу в цілому.

Розвиток освітнього потенціалу є базою для розвитку наукового (науково-технічного) потенціалу регіону. Він представляє собою реальні можливості, які має суспільство для здійснення наукових досліджень та використання їх результатів у соціальній практиці [16]. Науковий потенціал регіону визначається сукупністю характеристик системи науки та результатів наукової праці наукових кадрів у вигляді інтелектуальних продуктів [12, с. 85-86]. Аналізуючи науковий потенціал Луганського регіону слід зазначити, що

протягом 2005-2009 рр. чисельність спеціалістів, що виконували науково-технічні роботи, скоротилась на 14,3%, а обсяг цих робіт у фактичних цінах збільшився у 1,6 рази. Крім того, намітилась позитивна тенденція у технічній оснащеності наукового персоналу, оскільки рівень комп'ютеризації збільшився вдвічі. В результаті ефективність праці спеціалістів зросла у 1,9 рази. Проте, кількість отриманих охоронних документів на об'єкти промислової власності зменшилась з 9 до 7 на 100 тис. осіб спеціалістів, що свідчить про низьку винахідливу активність внаслідок недостатнього рівня практичного освоєння результатів наукових досліджень. Це, в свою чергу, обумовлено низьким рівнем фінансування наукових та науково-технічних робіт (0,1% ВРП), й низьким рівнем витрат на наукові та науково-технічні роботи (0,2-0,3% ВРП). При цьому рівень фінансування науки не те, щоб за рахунок бюджетних коштів, а, навіть, за рахунок всіх джерел не відповідає показнику, який останніми роками вважається оптимальним в розвинених країнах (2% ВВП) [17]. Отже, виникає загроза подальшого розвитку науки, причому достатніми темпами.

Розширення попиту в економічній системі на наукові розробки призводить до відповідного розширення попиту на реальні інновації. В аналізованому регіоні протягом 2005-2009 рр. намітились позитивні зміни щодо кількості інноваційно активних промислових підприємств (з 6,0% до 9,9%) та кількості підприємств, що впроваджували інновації (з 54,1% до 85,2%). В результаті спостерігається збільшення питомої ваги реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції промисловості у 2,5 рази та обсягу поставленої на експорт інноваційної продукції у загальному обсязі її реалізації у 3,4 рази. Проте, нестійкі зміни обсягів інноваційних витрат у промисловості та, можливо, певний розрив між рівнем розробок та практичними потребами економіки регіону, мали негативний вплив на темпи впровадження прогресивних технологічних процесів (з 81,4% до 31,1%) та освоєння виробництва нових видів продукції у промисловості (з 123,5% до 60,8%), а також на обсяг принципово нової продукції у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції (з 51,1% до 21,7%).

Взаємозв'язок людського, освітнього, наукового та інноваційного потенціалів регіону забезпечує інформаційно-комунікаційний потенціал. Він представляє собою потенційні можливості регіону використовувати інформаційні ресурси, комунікаційні зв'язки з метою покращення інформаційного забезпечення регіону та прийняття на цій основі ефективних управлінських рішень [12, с. 86]. Інформаційно-комунікаційний потенціал Луганської області у 2005-2009 рр. характеризується нестійкою тенденцією до збільшення обсягу послуг транспорту та зв'язку, а також джерел отримання інформації (на 100 тис. осіб населення), про що свідчить збільшення кількості масових та універсальних бібліотек (на 6), книжок та брошур (на 6 друкованих одиниць) та журналів й інших періодичних видань (на 1). Тобто в регіоні наявні необхідні інформаційні ресурси, інформаційна техніка для збирання, накопичення, обробки й використання різноманітних форм інформації для задоволення відповідних потреб суб'єктів господарювання.

Таким чином, проведений аналіз стану інтелектуального потенціалу регіону свідчить про наявність в регіоні цілого комплексу проблем, пов'язаних з демографічною ситуацією, зайнятістю, рівнем та якістю життя населення, браком кваліфікованих кадрів, фінансуванням науки й освіти, їх матеріально-технічним забезпеченням та ін. Для вирішення зазначених проблем необхідним є тісна співпраця держави, регіонів, наукових організацій та промислових підприємств. Результатом цієї співпраці повинна стати розробка такої моделі управління інтелектуальним розвитком регіону, яка забезпечить реальну взаємодію освіти, науки, виробництва та бізнесу. У цьому зв'язку доцільним є використання достатньо нового типу взаємовідносин між промисловими підприємствами, науковими установами, освітніми закладами та іншими суб'єктами ринку – стратегічних партнерських відносин. Ці відносини забезпечують органічне поєднання науки, освіти, виробництва і бізнесу та сприяють інтелектуалізації виробничо-організаційного процесу. Інтелектуальний потенціал стає тим стратегічним чинником, який можна мобілізувати в межах стратегічного партнерства задля підвищення ефективності регіональної економіки.

Література

1. Молина Е.В. Интеллектуальный потенциал региона / Е.В. Молина // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 279-284.
2. Understanding Knowledge Societies. – New York: Department of Economic and Social Affairs of United Nations [sales № E.04.II. C.I], 2005. – 178 p.
3. Руткевич М.Н. О понятии интеллектуального капитала и способах его измерения [Електронний ресурс] / М.Н. Руткевич, В.К. Левашов. – Режим доступу: <http://www.auditorium.ru/books/692/3.htm>.
4. Цомартова Л.В. Влияние интеллектуального потенциала на устойчивое развитие региональных социально-экономических систем [Електронний ресурс] / Л.В. Цомартова. – Режим доступу: <http://www.tny.mwport.ru/files/2011-1-soc-02.pdf>.
5. Лемдяева Л.А. Ресурсный потенциал региона и подходы к его оценке (на материалах Сахалинской области) [Електронний ресурс] / Л.А. Лемдяева. – Режим доступу: <http://www.uecs.ru/uecs-22-222010/item/170-2011-03-23-08-40-24>.
6. Трудовий потенціал регіонів України: проблеми збереження та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: old.niss.gov.ua/book/Region/04-1-REGIONI.pdf.
7. Мурашко В.В. Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / В. В. Мурашко. – Донецьк, 2006. – 22 с.
8. Стефанидин О. Головні чинники підвищення якості людського потенціалу в контексті постіндустріалізму / О. Стефанидин // Економіст. – 2006. – №5. – С. 51-53.
9. Гунько В.І. Інтелектуальний потенціал регіону: сутність, структура, проблеми формування та використання / В.І. Гунько // Вісник Черкаського національного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 153. – С. 95-100.
10. Матусевич К.М. Гносеологія інтелектуального потенціалу суспільства [Електронний ресурс] / К.М. Матусевич. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Etp/2009_22/Matusevych.pdf.

11. Максименко И.И. Управление интеллектуальным потенциалом региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / И. И. Максименко. – Пермь, 2010. – 22 с.
12. Махомет Ю.В. Економічна сутність і структура інтелектуального потенціалу регіону / Ю.В. Махомет // Економічний простір. – 2011. – № 52/2. – С. 79-88.
13. Статистична інформація Головного управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lugastat.lg.ua/statinform.htm>.
14. Регіони України: проблеми і пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія / За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України. – 498 с.
15. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
16. Философский словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.philosophydic.ru>.
17. Шнипко О.С. Державна підтримка вітчизняного виробника як засіб забезпечення його конкурентоспроможності / О.С. Шнипко // Фінанси України. – 2005. – №11. – С. 52-60.

6.12. ЕМОЦІЙНЕ ЛІДЕРСТВО: НОВІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Проблема лідерства як одного з механізмів управління соціальними групами й суспільством у цілому є предметом роздумів та наукових пошуків вже не одне тисячоліття. На думку відомого французького ученого Ж.Блонделя в цьому немає нічого дивного. Адже «лідерство, – пише він, – так само старе, як і людство. Воно універсальне й невідворотне. Воно існує повсюди – в великих і малих організаціях, в бізнесі і в релігії, в профспілках і благодійних організаціях, у вуличних зграях і масових демонстраціях. Лідерство, за своїми намірами й цілями, є ознакою номер один будь-яких організацій. Для того, щоб існувало лідерство, необхідна наявність групи, і скрізь, де виникають групи, виникає лідерство» [1, с.4].

Саме лідери здійснюють найбільший вплив на персонал організацій. Від них в першу чергу залежить наскільки ефективно використовуються людські ресурси організації в інтересах її поступального розвитку.

Основні етапи дослідження лідерства та основні його концепції станом на середину 70-х років ХХ ст. досить глибоко проаналізував Р.Стогділл [2]. Його оцінки основних здобутків лідерології не втратили своєї актуальності й на сьогодні. Проте з часу виходу дослідження Р.Стогділла сформувався ряд нових підходів до пояснення суті й механізмів впливу лідерів на своїх послідовників. Зародження одного з них, заснованого на емоційному інтелекті, зафіксував на початку вже нового тисячоліття один з найбільш відомих американських фахівців в області менеджменту й управління діяльністю Р.Дафт. Однак, він визначає емоційний інтелект, як додатковий, і лише в ряді випадків визначальний чинник впливу лідера. «Безперечно, – наголошує Р.Дафт, – він відіграє ключову роль в успіху трансформаційних і харизматичних керівників» [3, с. 148].

В контексті нових робіт Д.Гоулмана, Р.Бояціса, Е.Маккі [4], самостійних досліджень Р.Бояціса та Е. Маккі [5], монографій М.Кете де Вріс [6,7], на нашу думку, є всі підстави стверджувати про нову концепцію в лідерології – емоційного лідерства. Його особистісні та соціальні аспекти, стилі та вплив на ефективність управління і діяльності організацій аналізуються в пропонованому розділі.

Засновники теорії емоційного лідерства Д.Гоулман, Р.Бояціс і Е.Маккі свою однойменну програмну роботу розпочинають з констатації значення емоційного впливу лідерів на своїх послідовників. «Великі лідери, - наголошують вони, – надихають нас. Вони запалюють нас, пробуджуючи наші кращі почуття. Коли ми намагаємося пояснити чому ці люди настільки ефективні, то починаємо говорити про стратегії, прозорливість чи великі ідеї. Проте все це має насправді куди більш стародавню першооснову: геніальне лідерство зачіпає наші емоції [4, с.19].

У зв'язку з цим, автори цілком справедливо стверджують, що “лідерство завжди має емоційну першооснову”. Тому мистецтво лідера полягає в тому, щоб “спрямувати колективні емоції в потрібне русло, створювати атмосферу “дружелюбності й уміло боротися з негативними настроями”. Для цього лідери повинні розвивати власний “емоційний інтелект – уміння управляти собою й стосунками з іншими людьми” [4, с.20-21].

Саме лідери повинні задавати певний емоційний стандарт, на який би рівнялися інші. “Вони, – наголошують учені, – можуть сформулювати місію групи так, що особистий внесок кожного набуває великого значення, а можуть цього не робити. Вони можуть подарувати людям відчуття ясності й осмисленості роботи, розкріпостити їх і дати можливість вільно втілювати в праці свої творчі задуми. Все це й визначає емоційний вплив лідера” [4, с.24].

Лідери, здатні створити позитивну емоційну атмосферу в колективі, стимулюють його членів до творчості, самовіддачі, зміцнюють їх віру у власних можливостях, ентузіазмі, зрештою сприяють зростанню продуктивності праці й ефективності організації. Таких лідерів автори називають резонансними. “Одна з ознак резонансного лідерства, – пишуть вони, – є наявність прихильників, які тягнуться за лідером, розділяють його завзяття й енергію” [4, с.36].

Показником рівня емоційного лідерства розробники теорії вважають його особистісні та соціальні аспекти. До особистісних, які показують наскільки лідер управляє собою, вони відносять самосвідомість і самоконтроль, а до соціальних (показують здатність керівника управляти стосунками з людьми) – соціальну чуйність і управління стосунками. Саме вони й складають зміст емоційного інтелекту.

Самосвідомість розкривається через такі навички як емоційна самосвідомість (аналіз власних емоцій і усвідомлення їх впливу на нас, використання інтуїції при прийнятті рішень), точна самооцінка (розуміння власних сильних сторін і меж своїх можливостей), впевненість у собі (почуття власної гідності й адекватна оцінка власної обдарованості).

Уміння здійснювати самоконтроль автори теорії розкривають через уміння контролювати руйнівні емоції та імпульси, чесність і прямоту, надійність, адаптивність, волю до перемоги, ініціативність, оптимізм.

Соціальну чуйність учені асоціюють із умінням прислухатись до почуттів інших людей, розумінням їх позиції і готовністю прийти на допомогу (співпереживання); розумінням поточних подій, ієрархії відповідальності і політики на організаційному рівні (ділова поінформованість), здатністю визнавати й задовольняти потреби підлеглих, клієнтів, покупців (люб'язність).

Лідер, здатний управляти стосунками, повинен уміти: вести за собою, змальовуючи захоплюючу картину майбутнього (натхнення); володіти тактикою переконання (вплив); заохочувати розвиток здібностей інших людей за допомогою відгуків і настанов (допомога в самовдосконаленні); ініціювати перетворення, удосконалювати методи управління і вести співробітників в новому напрямку (сприяння змінам); врегульовувати конфлікти; культивувати й підтримувати мережу соціальних зв'язків (зміцнення особистих взаємостосунків); взаємодіяти з іншими співробітниками й створювати команди (командна робота й співробітництво) [4, с. 53, 66-269].

На думку вчених щирий емоційний відзив не виникає у відповідь на хороший настрій лідерів чи їх уміння говорити вчасно потрібні слова – він з'являється на світ завдяки цілому набору узгоджених дій, якими користується керівник. Ці дії утворюють своєрідні стилі лідерства.

До стилів емоційного лідерства автори теорії відносять:

- *ідеалістичний* (лідер досягає емоційного резонансу, надихаючи людей, малюючи їм захоплюючий образ майбутнього; стиль здійснює сильний позитивний вплив на клімат в організації, його доцільно застосовувати коли зміна ситуації вимагає створення нового образу майбутнього, або необхідно визначити ясний напрямок руху);

- *навчальний* (емоційний резонанс стає наслідком того, що лідер пов'язує бажання людей з цілями організації; це здійснює досить позитивний вплив на клімат в організації; стиль доцільно застосовувати, щоб допомогти співробітникові поліпшити продуктивність за рахунок розвитку перспективних здібностей);

- *товариський* (емоційний резонанс досягається завдяки створенню лідером гармонії через зближення людей; здійснює позитивний вплив на організаційний клімат; стиль доцільно використовувати, щоб "залікувати" розлад в колективі, мотивувати співробітників в нелегкі часи чи зміцнити міжособистісні стосунки);

- *демократичний* (емоційний резонанс стає наслідком того, що лідер оцінює внесок співробітників у роботу і за допомогою активного їх включення в процес управління, досягає відданості; стиль здійснює позитивний вплив на клімат в організації; його доцільно використовувати, щоб досягти підтримки, однакості, отримати від співробітників пропозиції по розвитку справи);

- *амбіційний* (емоційного резонансу досягає лідер, який прагне досягти складних цілей і вирішити найбільш цікаві завдання; часто має край негативний вплив на клімат в організації; його доцільно застосовувати лише коли

необхідно отримати відмінні результати від команди кваліфікованих співробітників з високою мотивацією);

- *авторитарний* (емоційний резонанс базується на основі того, що лідер розсіює страхи, вказуючи чіткий напрямок руху в непередбачуваних ситуаціях; стиль край негативно впливає на організаційний клімат тому його варто застосовувати лише у кризових ситуаціях, коли необхідна повна реорганізація організації або при управлінні складними співробітниками [4, с.60-70].

Останні два стилі учені називають дисонансними і застерігають від їх надмірного застосування. “Якщо лідер знає, коли обставини такі, що не обійтися без сильної руки, а коли потрібно послабити обійми, ця майстерна суворість може бути тонізуючою. Проте якщо єдиним інструментом в арсеналі лідера є бензопила, він залишить від організації одну лише тирсу” [4, с.94].

У зв'язку з цим автори закликають емоційних лідерів розширювати власний репертуар відповідних стилів, кожен з яких повинен мати своє місце і свій час. Тоді стиль лідера може стати стилем його команди й організації в цілому. А це – одна з важливих умов ефективності лідера й організації [4, с.102].

Партнери й послідовники Д. Гоулмана, які разом з ним працювали над теорією емоційного лідерства, Р. Бояціс та Е. Маккі, продовжуючи роботу над проблемою, розкривають її через поняття резонансного лідерства, яке вони використовували ще у спільній зі своїм наставником праці.

“Керівники, які дотримуються стратегії *резонансного лідерства*, – зазначають Р. Бояціс та Е. Маккі, – не бояться брати на себе відповідальність й прокладати маршрути на незвіданій території. Вони надихають людей і ведуть за собою колективи, організації й цілі народи. Серед випробувань сучасної дійсності вони знаходять нові можливості, а страхові й відчай протиставляють надію. Ці лідери цілеспрямовано викликають у людей потужний *емоційний відклик*. При цьому їм неминуче доводиться йти на особисті жертви – це невід’ємна частина ролі лідера”[5, с.14].

Резонансні лідери не лише можуть надихати колективи й цілі народи на досягнення мрії, а й здатні забезпечити її реалізацію в життя. Вони перебудовують організаційну структуру, яка сприяє “ефективній, плідній, творчій, емоційно збагаченій й матеріально результативній роботі”. Резонансні лідери спостережливі й уважні. “Вони уважно прислухаються до себе й оточуючого світу й розуміють почуття інших людей. Вони ніколи не відступають від принципів, не зраджують своїм цінностям й живуть повноцінним, емоційно насиченим життям. Такі лідери володіють розвинутим емоційним інтелектом й наділені *активною свідомістю*; вони постійно займаються самоаналізом і прагнуть жити з глибоким розумінням людей, природи й суспільства”[5, с.15].

Проте бути резонансним лідером край важко, оскільки потрібно з року в рік бути у крайній напрузі, зберігати бадьорість і вплив на людей незважаючи ні на які труднощі. До того ж, лідер, як правило самотній. Постійно витрачаючи душевні й фізичні сили й надто мало отримуючи взаємін, лідер може стати заручником синдрому жертви і впасти в неспокій, розгубленість і відчай. Так,

навіть, у резонансного лідера може автоматично виникнути дисонанс, який згодом уражає всю організацію.

“Дисонансні лідери, – наголошують Р. Бояціс та Е. Маккі, – незалежно від того, чи були вони раніше здатні викликати резонанс, – завжди вносять в колектив розлад. Знаходячись у владі некерованих емоцій, вони діють неврівноважено, спонтанно й нерозсудливо, невинувато сильно тиснуть на підлеглих. Вони сіють розчарування, страх і ворожнечу й при цьому часто навіть самі не підозрюють, яку шкоду наносять своїй організації” [5, с.18 -19].

Основною причиною, в силу якої лідери так часто приходять до дисонансу, учені вважають “*управлінський стрес*”. На їх думку, “цей особливий вид стресу в наші дні став, на жаль, невід’ємною частиною ролі лідера. Адже керівникам організацій доводиться приймати відповідальні рішення в ситуації невизначеності. Обмін інформацією постійно ускладнюється. Часто доводиться діяти, не маючи однозначних посадових інструкцій. Додайте до цього відчуженість, яка зазвичай є супутником високого статусу, й ви отримаєте формулу управлінського стресу» [5, с.19].

Для того, щоб зберегти високу ефективність резонансного лідерства, на думку Р. Бояціса та Е. Маккі, – “потрібно перемогти синдром жертви, придушити в собі стрес і дисонанс”. Тому вони пропонують власні методики й технології відновлення й підтримки лідерського потенціалу. Їх перший базовий компонент – активність свідомості, або розуміння власного “я”, потреб інших людей і твереза оцінка життєвих ситуацій. Другий – оптимізм лідера, який передається його послідовникам. І, нарешті, третій – емпатія, завдяки якій лідери розуміють почуття й бажання людей і завжди готові виявити участь.

“Всі разом, ці три якості, – наголошують учені, – допомагають людині переживати позитивні емоції, а значить, зберігати присутність духу перед лицем будь-яких випробувань і не падати у відчай в складних ситуаціях. Активність свідомості, оптимізм і емпатія дозволяють керівникам протистояти руйнівному впливу управлінського стресу й підтримувати високий лідерський потенціал. Таким чином, вони стають запорукою гармонійних відносин в колективі й ефективного менеджменту” [5, с.21].

Майже одночасно з Д. Гоулманом і його колегами, проблеми емоційного інтелекту в структурі особистості лідера розглядав також французький учений М. Кетс де Вріс. У своїй монографії “Містика лідерства. Розвиток емоційного інтелекту” (2001 р.) Він цілком погоджується з висновками Д.Гоулмана про значення емоційного потенціалу у лідерстві, який дозволяє зрозуміти власні почуття, навчитися управляти ними, навчитися розпізнавати емоції інших і управляти ними.

На його думку найбільш суттєво впливає на розвиток організації ключовий стиль емоційного лідерства, який, окрім того, має узгоджуватися з її корпоративною культурою, стратегією й структурою. Хоча в найбільш успішних компаніях, вважає М.Кетс де Вріс, як правило, використовується кілька стилів.

Учений виділяє п’ять основних стилів лідерства:

1. Драматичний стиль характеризується потребою лідера притягувати увагу до себе. Харизма драматичних керівників забезпечує їх одноосібне лідерство. В організації встановлюється абсолютний, довірливий клімат підкорення.

2. Вразливий стиль ґрунтується на тотальній недовірі лідера до підлеглих. Лідери жорстко контролюють останніх, обмежують їх ініціативу. Організація стає “поліцейською державою».

3. Безсторонній (незацікавлений) стиль характеризується дистанціюванням лідера від підлеглих. Головними гравцями в організації стають керівники другого ешелону, корпоративні цінності та комунікації погіршуються.

4. Депресивний стиль пов'язаний з недостатньою впевненістю й ініціативністю лідера, його заниженою самооцінкою, відмовою від відповідальності, ідеалізацією оточення, консерватизмом і безініціативністю.

5. Стиль примусу передбачає встановлення з боку лідерів “контролю над усіма й усім, що може вплинути на їх життя”. Педантизм, догматизм і впертість – ось загальні риси лідерів примусу, які виявляють надмірний інтерес до порядку організації й ефективності [6, с. 151 -166].

Проте лідерство, на думку М.Кетс де Вріс, не зводиться лише до застосування якогось із стилів. “Особистість, посада й досвід керівника відіграють важливу роль у формулі лідерства, але не менше значення, – пише він, – мають особистості його послідовників (поряд з їх цінностями, стосунками, думками й об'єднуючою групу силою) у поєднанні з ситуацією (характер завдання, вид компанії, корпоративна культура, виробничі фактори й соціально-економічна та політична ситуація)».

Завдання лідера полягає в тому, щоб забезпечити резонанс усіх чинників, які впливають на ефективність організації. Цим вимогам, на думку М.Кетс де Вріс відповідає запропонована ним двохфакторна модель лідерства, яка включає харизматичну й архітектурну базові ролі лідера.

Особливе значення він надає харизмі – тому містичному “дарові”, який “дається прямо від бога, якості, притаманній лише пророкам (як вважалося раніше). Харизматичні риси лідерства збивають людей з ніг; вони складають основу впливу справжніх лідерів” [6, с.253 – 254].

М.Кетс де Вріс дає характеристику тих рис, якими, на його думку, характеризується харизма лідера. “По-перше, – пише він, – харизма передбачає рішучість кинути виклик існуючому порядку речей. Харизматичні люди постійно незадоволені поточним становищем. Істинно харизматичні люди ніколи не сприймають існуючу ситуацію як догму, вони завжди запитують: *Чи можливо удосконалити цю мишоловку? Чи можемо зробити це краще?* Задаючи такі питання, вони посилюють почуття дискомфорту в оточуючих і змушують їх думати. Але харизматичні лідери на цьому не зупиняються: вони пропонують реальні варіанти. Скарги можуть вести людей недовго; перш ніж скарги приведуть до дії, необхідна надія на нове. Харизматичні люди дають цю надію, створюючи новий фокус, який втілює колективну увагу”[6, с. 254].

Запропоновані харизматичними лідерами рішення, як правило, відповідають вимогам часу тому, що вони уміють чекати на нього. “Харизматичні лідери добре знають символічну силу гри в Давида й Голіафа. Вони вміло драматизують свої ризиковані дії й знають, як збільшити дозу адреналіну, який при цьому попадає в систему...”

Харизматичні лідери, окрім того, добре володіють й іншими способами маніпулювання символами... Лідери уміють створювати яскраві образи, які змушують людей діяти; вони хороші оповідники; вони можуть дещо пояснити з допомогою церемоній, символів, декорацій. Більше того, вони прекрасно володіють мовою, вміють використовувати посмішку, метафори й іронію” [6, с. 255]. Нарешті, харизматичні лідери дуже успішно будують альянси. Вони знають, як дати людині відчуття, що її цінують, виокремлюючи окремих людей чи групи за якимись ознаками, своїми діями вони виявляють співчуття. Окрім того, вони подають хороший приклад, виправдовуючи всі очікування компанії. Більше того... з ними людям комфортно. Оскільки вони є прекрасним “контейнером” для людських емоцій, оточуючим з ними легко. Наскільки б вони не були зайняті, вони складають враження, що володіють усім часом на світі, якщо кому-небудь потрібно з ними поговорити. І здається, що вони слухають; вони дуже уважні” [6, с.256 – 257].

В рамках запропонованої моделі М.Кетс де Вріс виділяє три основних функціональних компоненти харизматичної ролі лідера.

Перша з них – створення образу майбутнього, який, на думку ученого, проходить кілька етапів: “надання дорожньої карти майбутнього напрямку, створення піднесення навколо цього напрямку, створення порядку з хаосу, зміцнення довіри й упевненості в керівництві й встановлення критеріїв успіху. За допомогою образу майбутнього лідери дають компанії сенс, виховують зв’язок між собою й іншими членами компанії, створюють групову єдність й закладають основи для колективної уяви, яка об’єднує людей і допомагає їм мріяти” [6, с.260]. Проте передбачення, створення бойового настрою на досягнення визначених цілей неможливі без створення й підтримання корпоративної культури організації. Тобто, харизматична поведінка лідера має відображати архитиповий зміст колективної підсвідомості й навпаки. На думку М.Кетс де Вріс, саме харизматичні лідери найбільш здатні до її формування й поширення серед членів колективу. “Лідери схожі на верховних жерців культури своєї компанії”, – стверджує він [6, с.262].

Реалізувати бачення харизматичного лідера допомагає ще одна його компонента – уміле делегування повноважень: “керівник спочатку повинен залучити значну частину співробітників до процесу передбачення..., щоб вони отримали свою частку майбутнього, потім він повинен розподілити повноваження, щоб щось в компанії змінилось... Всі співробітники, які б місця в ієрархії вони не займали, повинні відчувати, що від них щось залежить” [6, с.266].

Нарешті третім базовим компонентом харизматичної ролі лідера М.Кетс де Вріс вважає його вміння надихати й організовувати на позитивні дії. Завдяки умінню лідера керувати групою енергетикою, він спрямовує агресивну

енергію за межі організації, акумулюючи енергію позитивних емоцій на досягненні визначених ним цілей. І тут харизматичні лідери виступають не лише як мрійники, а ще й виконавці своїх мрій, які розділяються співробітниками. “Справжні лідери, – наголошує учений, – звичайні люди з незвичайною рішучістю” [6, с.270].

Значно менше уваги М.Кетс де Вріс приділяє аналізу архітектурної базової ролі лідера, в якій він звертається до питань, пов’язаних із структурою компанії і системами контролю й заохочення. При цьому дослідник підкреслює, що “архітектурна роль – значно більше, ніж просто менеджмент. Це реалізація лідером тієї структури і тих правил, які забезпечують йому функції провидця, натхненника, притаманні харизматичному лідеру. Він наголошує, що справжні лідери не можуть існувати без якої-небудь із цих ролей. Жодної з них за відсутності іншої не буде достатньо. « Якщо вони можуть однаково добре, – наголошує М.Кетс де Вріс , – виконувати обидві ролі, велика вірогідність того, що їх компанія стане переможцем» [6, с.270].

В одній із останніх своїх робіт – “Лідер на кушетці” – учений основну увагу приділяє методикам та технологіям розвитку емоційного інтелекту лідерів з тим, щоб максимально розкрилося їх справжнє “я”, відчуття справжнього себе, переживання аутентичності. Він переконаний, що у XXI ст. “успіх організацій залежить від керівників, здатних уявляти себе такими, якими вони є, які володіють одночасно впевненістю і скромністю, – людей, яких оточуючі сприймають як чесних і таких, що заслуговують довіри” [7, с. 312].

Відповідно й аутентичні лідери повинні поводити себе з підлеглими щиро, чесно й відповідально, дотримуючись проголошених принципів. Володіючи високим емоційним інтелектом, «вони можуть “читати” й виражати те, що залишається невисловленим в серцях і розумі підлеглих. Це відчуття розуміння породжує у співробітників почуття залученості й прихильності. Таким чином, звертаючись до колективної уяви співробітників, аутентичні керівники створюють групову ідентичність.

Аутентичні лідери звертають увагу на робоче середовище. Вони розуміють, що відповідність потреб співробітників і організації є ключовим для організаційної ефективності.

Знаючи, що вони сильні настільки, наскільки сильні їх співробітники, вони передають їм повноваження й хочуть, щоб у них було право голосу в тому, що вони роблять і куди йдуть. Допмагаючи людям повірити в себе, визнаючи й задовольняючи потреби й бажання людей, аутентичні керівники отримують у відповідь неймовірну віддачу й креативність” [7, с.313]. В багатьох випадках саме цей фактор, на думку ученого, має не менше, якщо не більше, значення, ніж матеріальна винагорода.

Він підкреслює також стимулююче значення розвитку у співробітників компетентності, особистісного зростання й розвитку. Тому саме лідер повинен взяти на себе відповідальність за розвиток співробітників. “Загальне навчання - ключовий стандарт поведінки в організаціях, які очолюють аутентичні лідери”.

Окрім того – вони архітектори культур, які створюють структуру цінностей, що роблять організацію привабливою для співробітників. Нарешті,

вони створюють мегацінності, притаманні лише для їх організації. Перша серед них – відчуття спільності. Друга – відчуття задоволення. Третя – відчуття сенсу.

“Виклик лідерів ХХІ століття, – робить висновок М.Кетс де Врис, – полягає в розвитку аутентичних лідерів і співробітників і в створенні аутентичних організацій” [7, с.314 -316].

Таким чином, дослідження, проведені різними вченими з різних країн, підтверджують ефективність впливу лідера, який усвідомлює власні емоції та емоції своїх послідовників і здатний забезпечити їх резонанс, на людський потенціал організації, системи. Такий лідер здатний не лише розвиватися і вдосконалюватися сам, а й приречений робити це стосовно своїх підлеглих. В іншому випадку виникає явище емоційного дисонансу, яке руйнівним чином впливає на діяльність організації. Очевидно, що розвиток навичок емоційного інтелекту керівників і співробітників організацій має стати одним з важливих напрямків роботи по розвитку їх людського потенціалу – суттєвого чинника підвищення ефективності економічного поступу.

Література

1. Блондель Ж. Политическое лидерство. Путь к всеобъемлющему анализу// Политология вчера и сегодня. – М., 1992. – Вып. 4. - С. 4 – 7.
2. R. M. Stogdill Handbook of Leadership: A Survey of the Literature. – New York: Free Press, 1974. – 1216 с.
3. Дафт Р.Л. Уроки лидерства / Р.Л.Дафт при участии П.Лейн; [пер. с англ. А.В.Козлова; под ред. проф. И.В.Андреевой]. – М.: Эксмо, 2006. – 480 с. – (Бизнес – бестселлер).
4. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки/ пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 301 с.
5. Бояцис Р. Резонансное лидерство: Самоусовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного сознания, оптимизма и эмпатии / Ричард Бояцис, Энни Макки / пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 300 с.
6. М.Кетс де Врис . Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта / пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
7. М. Кетс де Врис. Лидер на кушетке. Клинический подход к изменениям людей и организаций / пер. с англ. – СПб : Бест Бизнес Букс, 2008. – 331 с.

РОЗДІЛ 7. ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ ТА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

7.1. ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ІМПЕРАТИВИ Й РИЗИКИ БЕЗПЕКОВОЇ СИСТЕМИ

Енергетична безпека держави є ключовим імперативом загальнонаціональної економічної безпекової системи. Третій і четвертий технологічні уклади (домінуючі на досягнутому рівні соціально-економічного розвитку національної економіки), базуються на широкому залученні й використанні у моделях виробництва і споживання значних обсягів матеріальних, природних і енергетичних ресурсів. Саме ресурсні чинники (перш за все, наявність і ефективність використання природних і енергетичних ресурсів) є визначальними у формуванні цілісної й адекватної суспільно-економічному рівню розвитку національної економіки комплексної системи безпеки. Україна, як одна із найбільших економік пострадянського простору, й до сьогодні залишається енерговитратою, енергодефіцитною й енергозалежною.

За одним із головних показників енергоефективності економіки – енергоємністю валового внутрішнього продукту (ВВП) – Україна є «лідером» серед розвинених економік світу: енергоємність ВВП України становила 0,4 т нафтового еквівалента/дол. (за паритетом купівельної спроможності), що в кілька разів перевищує аналогічні показники Німеччини (0,14), Франції (0,15), США (0,19 т н.е./дол.) (за даними Міжнародного енергетичного агентства, 2008 р.).

Відповідні дані Державного агентства України з енергоефективності та енергозбереження України (НАЕР) з енергоємності ВВП за 1990–2010 рр. (рис. 1, у цінах 2002 р.) засвідчують зниження показника із 0,98 кг у.п./грн у 2000 р. до 0,65 кг у.п./грн у 2009 р. За прогнозними підрахунками, енергоємність ВВП України у 2010 р. складе близько 0,62 кг у.п./грн [1].

Перш за все, таке зниження пояснюється зниженням темпів промислового виробництва у період 2008–2010 рр. через світову кризу: основні галузі національного господарства – металургія і хімічна промисловість – значно скоротили обсяги споживання енергетичних ресурсів з цей період та зростанням цін на газ, імпортований з Російської Федерації. Не виключено, що з досягненням докризових обсягів виробництва ключовими секторами національної економіки та поступовим нарощуванням обсягів залучених у виробництво енергоресурсів показник енергоємності ВВП може знову повернутися до рівня 2003–2005 рр.

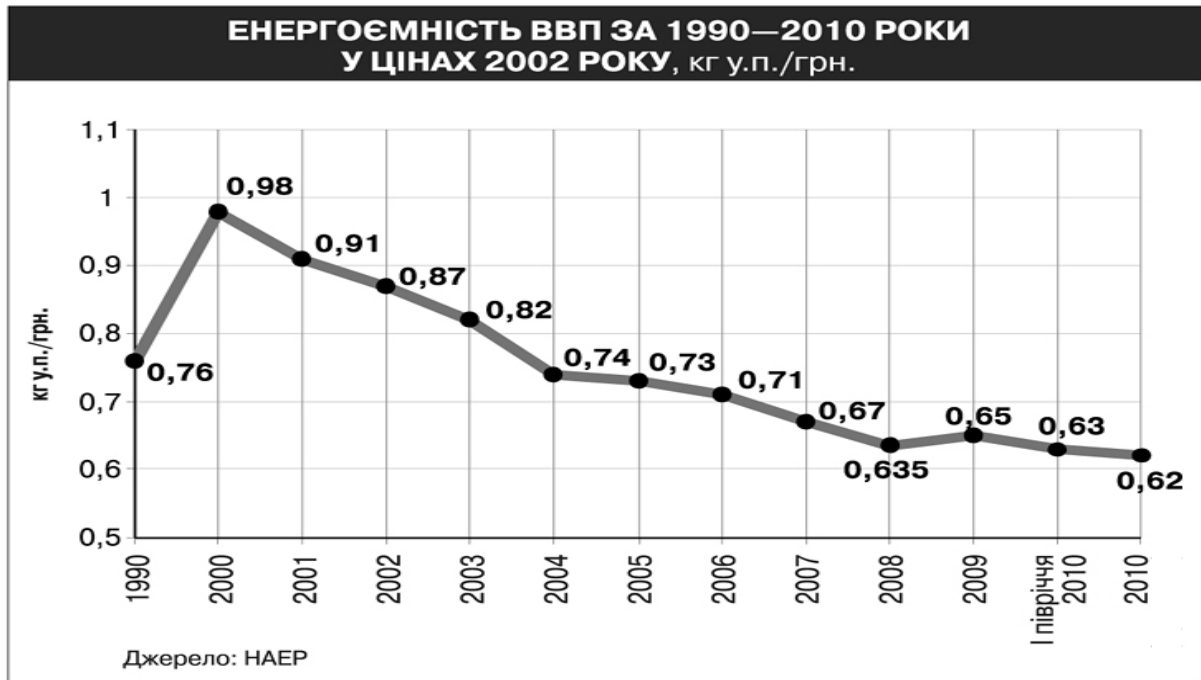


Рис. 1. Енергоємність ВВП України, кг у.п./грн

Не сприяє покращанню ситуації й майже повна відсутність на сьогодні кардинальних дій зі зниження енерговитратності національної економіки (окрім розроблення безлічі програм...). Таким чином, можемо констатувати: виклики енергетичній безпеці країни тільки посилюються, ризики виникнення енергетичного конфлікту набувають реальних обрисів.

У загальнонаціональному аспекті слід виокремити такі основні ризик-чинники енергетичного конфлікту (також див.: [2, с. 205–206; 3, с. 7–9]):

- висока енергоємність національної економіки (ВВП);
- критична залежність від одного постачальника енергоресурсів (недиверсифікованість ринку енергоресурсів);
- політична вмотивованість злиття/поглинання ВАТ «Газпром» українського «Нафтогазу» (зокрема, найпривабливішої складової – газотранспортної системи (ГТС));
- відсутність дієвих структурних реформ в енергетичному секторі;
- відсутність системи контролю за стратегічними державними рішеннями у енергетичній сфері, розпорошеність функцій (виконавчих, регулюючих, контролюючих, обмежуючих) між установами (організаціями);
- корумпованість енергетичного сектору;
- відсутність контролю за природними монополіями і незалежного регулювання їхньої діяльності;
- неефективність (економічна, перш за все, необґрунтованість) тарифів для промислових підприємств і населення (як приклад, у травні 2011 р. Верховною Радою України списано заборгованість підприємств паливно-енергетичного сектору у понад 24 млрд грн перед бюджетом).

Серед ключових загроз енергобезпеці у сфері управління слід виокремити такі:

- відсутність якісної та ефективної системи управління енергетичною сферою;
- відсутність облікової системи споживання енергоресурсів, зокрема газу (уряд планує найближчим часом упорядкувати ринок споживання природного газу, запровадивши обов'язкове використання лічильників газу усіма його споживачами);
- нерозвиненість видобувної галузі;
- у державній власності залишаються лише неефективні енергетичні компанії.

Ресурсний аспект енергобезпеки обумовлений енергодефіцитністю і енергозалежністю національної економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Використання імпортованих енергоресурсів країнами світу*

Країна	Нафта		Газ		Вугілля		Інтегральний коефіцієнт енергоресурсної залежності**, $K_{з.інт.}$
	%	$K_{з.н.}$	%	$K_{з.г.}$	%	$K_{з.в.}$	
Японія	100	1,00	92	0,92	82	0,82	0,913
Індія	70	0,70	50	0,50	76	0,76	0,653
США	58	0,58	15	0,15	–	–	0,243
Китай	45	0,45	30	0,30	46	0,46	0,403
Країни ЄС	40	0,40	54	0,54	50	0,50	0,480
Україна**	88	0,88	75	0,75	10	0,10	0,577

* За даними Інституту проблем нафти і газу Російської академії наук і проф. Б. Купріна (Міжнародний економічний інститут).

** Розраховано автором.

Забезпеченість України власними основними енергетичними ресурсами виглядає таким чином: нафтою – 10–12% загального споживання; природного газу – 20–25%; вугілля – 90–92%.

Актуальні оцінки природно-ресурсного потенціалу України (основні енергетичні ресурси).

(1) Газ: запаси оцінюються у 5,4 трлн м куб. природного газу й близько 400 млн т газового конденсату. Обсяги видобутку газу (динаміка): середина 1970-х рр. – близько 75 млрд м куб./рік; 1997–2000 рр. – близько 18 млрд м куб./рік; 2009 р. – 21,182 млрд м куб.; 2010 р. – 20,055 млрд м куб. Згідно урядової програми розвитку газової галузі планується активізація процедур розвідки запасів і збільшення обсягів видобутку газу.

Україна володіє другою в Європі і однією з найбільших у світі ГТС: її загальна довжина складає 37,6 тис. км.; пропускна спроможність системи на вході складає 290 млрд м куб./рік, на виході – 175 млрд м куб.; ГТС об'єднує 72 компресійних станції і 13 підземних сховищ з найбільшим у Європі після Росії активним об'ємом газу – більше 32 млрд м куб.

(2) Нафта: ресурси нафти в Україні оцінюються у 850 млн т. Обсяги її

видобутку: 1998–2004 рр. – 3,7–4,2 млн т/рік; 2009 р. – 3,654 млн т; 2010 р. – 3,251 млн т. За умови обмеженості цього енергетичного ресурсу й збільшення обсягів його споживання [4] (особливо зростаючими економіками Китаю, Бразилії, Індії) можливими і цілком ймовірними є цінові потрясіння на ринках енергоресурсів та екологічні конфлікти за ресурс. Це спричинить поступову відмову від традиційних енергоресурсів на користь альтернативних.

(3) Вугілля: запасів в Україні може вистачити на 100 років, світових – близько 200 років (мова йде про розвідані на сьогодні запаси). Вугілля є найбільш екологічно шкідливим енергоресурсом із вуглеводнів. Для України конфліктогенність цього ресурсу характеризується низькою продуктивністю видобутку, високою собівартістю й катастрофічним технічним станом вугільних шахт (за кількість смертей шахтарів на 100 т вугілля Україна посідає 3-є місце у світі; тільки з останні 10 років в Україні загинуло 3400 шахтарів і приблизно стільки ж отримали травми й ушкодження, які становлять суттєву загрозу здоров'ю).

(4) Ядерна енергетика: Україна посідає 7-ме місце у світі та 4-те в Європі за кількістю атомних реакторів та їхньою сумарною потужністю – в експлуатації перебуває 15 енергоблоків, зосереджених на 4-х АЕС: Хмельницькій, Рівненській, Запорізькій і Південноукраїнській.

Після аварії на АЕС «Фукусіма-1» (Японія) європейські країни (Німеччина, Франція, Швейцарія) виказали неабияку стурбованість питаннями ядерної безпеки й планують поступову відмову від атомних реакторів та закриття АЕС (наприклад, Німеччина задекларувала відмову від АЕС вже до 2022 р.), паралельно збільшуючи частку у своїх енергобалансах альтернативної енергії.

(5) Електроенергетика. Об'єднана енергетична система України (ОЕС) – одна із найбільших у Європі. Обсяг виробництва електроенергії по ОЕС України у 2010 р. становив 187 910,1 млн. кВт^х год. ОЕС України об'єднує: 8 регіональних електроенергетичних систем; 1 млн км ліній електропередач; 24 обласні акціонерні енергопостачальні компанії (обленерго), компанії АР Крим, Києва, Севастополя.

Українську електроенергію імпортують Білорусь, Угорщина, Словаччина, Молдова, Румунія, Росія (сумарний український експорт склав у 2010 р. 4 218,1 млн. кВт^х год.).

(6) Альтернативні джерела енергії. Вітрова енергія: теоретичний вітропотенціал українських територій становить 330 млн ГВт. Мала гідроенергетика: біоенергетика та біопаливо; сонячна енергія; геотермальна енергетика. Альтернативні гази: синтез-газ, шахтний метан, сланцевий газ (потенціал джерел енергії див. [2, с. 209]). Прогнозовані запаси сланцевого газу – одні з найбільших у Європі; техніко-технологічні можливості видобування – через 3–4 роки.

Незважаючи на значний потенціал альтернативних джерел, він майже не використовується сьогодні Україною: «Нам немає чим хвалитися, – відверто заявляє Микола Пашкевич (Голова Державного агентства України з енергоефективності та енергозбереження України), – і немає про що говорити.

В енергобалансі країни частка відновлюваних джерел енергії становить менше 1%. І за останні чотири роки цей показник практично не змінився в кращий бік». Для порівняння, частка відновлюваних джерел енергії в загальному світовому споживанні становить 14%, а в електроспоживанні – 19%, згідно з даними з Національної доповіді НАЕР з питань реалізації державної політики в сфері енергоефективності за 2009 р. У цьому ж документі зазначено загальний річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлюваних джерел енергії в Україні, який у перерахунку на умовне паливо становить близько 98 млн. т, що прирівнюється до більш як 50% загального енергоспоживання в країні. Згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства, частка відновлюваної енергетики в енергобалансі Німеччини за 2008 р. становила 6,9%, Польщі – 6,0, Чехії – 4,8, Словаччини – 3,7, Росії – 0,9, Грузії – 12,6, Білорусі – 5,5%. Варто нагадати, що однією з вимог, висунутих до країни при вступі в Європейський Союз, є показник частки відновлюваних джерел енергії в національному енерговиробництві, який має бути не менш як 6%, з урахуванням великої гідроенергетики – не менш як 12% [1].

Для України, окрім суто економічних, ресурсних і організаційно-економічних чинників енергетичної безпеки, завжди важливим був і залишається геополітичний – енергетичний ринок країни перебуває під значним впливом активних його акторів (гравців), які й формують його стан, конфігурацію й напрями розвитку.

Основні актори українського енергетичного ринку.

(1) *РАТ «Газпром»:* Україна є одним із найбільших споживачів енергоресурсів Росії та державою-транзитером російських енергоносіїв.

Основними напрямками політики Росії на ринку енергоресурсів України є:

- закріплення позицій провідних російських енергетичних компаній;
- зацікавленість у підприємствах українського енергетичного сектору;
- отримання контролю над газотранспортною системою України, її газовими сховищами і покладами газу на Чорноморському шельфі;
- злиття (поглинання) «Газпром» НАК «Нафтогаз України» (відповідно з Енергетичною стратегією Росії до 2030 року (розпорядження уряду РФ від 13.11.2009 р., № 1715-р)).

Ситуація з НАК «Нафтогаз» вже довгий час залишається невизначеною, перш за все, з політичних мотивів. Останнім часом у рамках перегляду контрактної ціни (процедури ініційовані українським урядом) на російський газ для України питання злиття/поглинання є вельми актуальним саме для російської сторони. Зниження ціни на газ для України російське керівництво ставить у пряму залежність від вирішення питання про контроль над українською ГТС «Газпром» (хоча за українськими законами така процедура заборонена і українська влада постійно спростовує й заперечує можливість поглинання російським «Газпром» українського «Нафтогазу» [5–9]) та приєднання України до Митного союзу.

З метою реалізації засад енергетичної безпеки і домовленостей у рамках спільної заяви за результатами міжнародної конференції ЄС – Україна щодо модернізації ГТС України (від 2009 р.), а також мінімізації транспортних і техногенних ризиків Україна розпочала проект «Модернізація та реконструкція магістрального газопроводу Уренгой – Помари – Ужгород». «У межах реалізації проекту національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» підписала Меморандум із Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), а також лист про наміри з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), де зафіксовані наміри цих фінустанов про фінансування проекту. Модернізація магістрального газопроводу Уренгой – Помари – Ужгород збільшить ефективність транзиту палива до Європи одним із найбільших діючих маршрутів, зменшить негативний вплив на довкілля. Зокрема, буде мінімізовано ризики постачання природного газу європейським споживачам через територію України... Проект розрахований на 9 років, при цьому перша черга – на три роки. Обсяг інвестицій на першу чергу реконструкції становить понад 538 млн доларів, з яких 230 млн – власні кошти і 308 – кредитні» [10]. Росія ж поки утримується від фінансових інвестицій у проекти модернізації української ГТС (хоча раніше не відкидала такої можливості за умови створення СП з «Нафтогазом» [11]). У ситуації, яка склалася сьогодні, Росія чекає від України більш чітких і рішучих кроків зі згоди українського уряду на процедури поглинання «Газпромом» «Нафтогазу». Україна ж поки що не декларує (принаймні, відкрито) таких намірів, розуміючи всю небезпеку і наслідки такого політико-економічного рішення.

Започаткована модернізація української ГТС дозволить Україні утримати (хоча б у короткостроковій перспективі) свої конкурентні позиції транзитера російського газу до Європи в умовах введення в експлуатацію в кінці цього року гілки російського газогону «Північний потік» та проектних робіт на «Південному потоці» (як альтернативних шляхів постачання газу до Європи (рис. 2)).

Для посилення свої конкурентних позицій на європейському ринку постачання газу Росія намагається збільшити пропускну спроможність «Північного потоку», однак такі плани не знаходять підтримки у партнерів Росії в Європі – Німеччині, Польщі й Скандинавських країнах через дотримання жорстких європейських екологічних норм при будівництві паралельної гілки газогону.

Перші кроки з модернізації ГТС у співпраці із ЄС дозволяють сподіватися, що Україна не зробить кроків назустріч Росії у її планах «об'єднання» двох ГТС, а поступово рухатиметься у напрямі приєднання до європейської енергетичної безпекової системи.

(2) *Європейський Союз* досі не став ключовим гравцем на українському енергетичному ринку, хоча Україна є учасником низки ініціатив ЄС у сфері енергетики, зокрема:

- Енергетичної хартії (17.12.91 р., ратифікованої Україною 06.02.98 р.);
- Меморандуму про порозуміння між Україною та ЄС у сфері енергетики (підписаного 01.12.05 р.);



Рис. 2. Альтернативні газогони

- спільної заяви за результатами спільної міжнародної конференції ЄС – Україна щодо модернізації газотранспортної системи України (підписаної 23.03.09 р. у Брюсселі). У червні 2011 р. Україна зробила перший важливий крок з модернізації своєї ГТС у співпраці із фінансовими інституціями ЄС. Однією із умов надання фінансування з боку ЄС є розділення НАК «Нафтогаз України» на три профільні компанії (звичайний європейський досвід): 1) з видобування українського газу; 2) із закупівель імпортованого газу для потреб України; 3) з транзиту газу до Європи і збору транспортних платежів. Незважаючи на те, що поки що український уряд не оголосив про такі наміри, ЄС оголосило про можливість надання інвестиційних коштів для модернізації української ГТС протягом 2011-2013 рр. [12];

- Договору про енергетичне співтовариство (Україну прийнято на засіданні Ради міністрів Енергетичного співтовариства у грудні 2009 р.);
 - Східноєвропейського партнерства щодо енергоефективності та довкілля (Україна приєдналася 26.11.09 р.).

(3) США зацікавлені у присутності на енергетичному ринку України і мають власні стратегічні інтереси: тиск з метою не допустити участі України у побудові Бушерської АЕС (наприкінці 1990-х рр.); під тиском США Україна прийняла остаточне рішення щодо закриття ЧАЕС (2000 р.); Україна прийняла рішення позбутися всіх запасів високозбагаченого урану до 2012 р. (під час участі президента України в саміті з питань ядерної безпеки у квітні 2010 р.); надання американських інвестицій в енергетичний сектор України (під час візиту до України 02.07.2010 р. держсекретаря США Г. Клінтон); заснувати окрему робочу групу для розгляду подальших можливостей співпраці двох

держав у сфері мирної ядерної енергетики (під час засідання українсько-американської комісії зі стратегічного партнерства).

У ході третього засідання українсько-американської Комісії зі стратегічного партнерства (15 лютого 2011 р., Вашингтон) підписано меморандум про взаєморозуміння між урядом України і урядом США щодо ресурсів газу з нетрадиційних джерел (на сьогодні сланцевий газ видобувається тільки у США. Планується започаткувати його видобуток у Європі (розвідані запаси у Польщі, Франції, Норвегії, Швеції) й Україні (більш-менш реальна оцінка запасів сланцевого газу в Україні очікується вже всередині 2012 р.). Метою меморандуму є забезпечення умов для обміну знаннями і експертними напрацюваннями між урядами двох країн в сферах, що стосуються оцінки і кваліфікації ресурсів сланцевого газу в Україні [13; 14].

Враховуючи складне соціально-економічне й геополітичне становище, до першочергових і невідкладних завдань забезпечення енергобезпеки України [2; 15] слід додати й такі:

- збільшення рівня споживання електроенергії на громадянина України і зменшення – на одиницю ВВП;
- розбудова газопроводу «Богородчани – Ужгород» зі 120 млрд до 140 млрд м куб./рік;
- зменшення споживання газу до 45–48 млрд м куб. до 2020–2030 рр. (за 1–2 роки обсяги можна скоротити на 5 млрд. м куб.);
- будівництво «LNG-терміналу» (Одеса) для поставок скрапленого газу із Азербайджану і країн Центральної Азії, як диверсифікація ринку постачальників. Зокрема, на початку 2011 р. на Економічному форумі у Давосі (Швейцарія) представники урядів України й Азербайджану підписали меморандум про співпрацю щодо організації постачання скрапленого газу в Україну і договір про транспортування нафти територією України. Згідно укладених угод, передбачається постачання у 2014 р. 2 млрд м куб., в 2015 р. – 5 млрд м куб. скрапленого газу з боку Азербайджану [16]. Відповідно, у 2014 р. будівництво «LNG-терміналу» в Одесі має бути завершене (використовуючи такий термінал, Литва планує зменшити ціну закупівлі російського газу на 30% [17]). Польща почала будівництво терміналу з прийому скрапленого газу у м. Свіноуйсьце (планується ввести в експлуатацію у 2014 р.) [18]. Також для диверсифікації джерел постачання газу і зменшення енергозалежності від Росії Прибалтійські країни (Латвія, Естонія, Литва) узгодили плани із будівництва терміналів скрапленого газу у своїх країнах [19];
- використання географічного розташування та привабливих умов для транспортування нафти й газу до європейських країн;
- виробництво елементів ядерного палива (окрім збагачення);
- модернізація атомних електростанцій;
- використання потенціалу сланцевого газу (видобування – через 3-4 роки; прогнозовані запаси – біля 30 трлн. м куб., обсяг видобутку – біля 7-10 млрд. м куб./рік).

Література

1. Вікторія Аксаковська. Іронія долі української енергоефективності // Сайт газети «Дзеркало тижня. Україна», №25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://dt.ua/articles/84120>.
2. Сабадаш В. В. Енергетична безпека України: можливості подолання конфліктних тенденцій / В. В. Сабадаш, О. О. Сабадаш // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т.1. – С. 204–210.
3. Віктор Сабадаш. Організаційно-економічні засади неконфліктної політики в енергетичному секторі / Віктор Сабадаш // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 6–10.
4. Мирослава Заєць. Чорному золоту «відвели» менше 50 років // Сайт УНІАН, 06.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://economics.unian.net/ukr/detail/83920>.
5. Оксана Гудима. Взамін на 40% знижку Газпром вимагає злиття з Нафтогазом // Сайт NewsMarket, 22.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.newsmarket.com.ua/2011/06/vzamin-na-40-znizhku-gazprom-vimagaye-zlittya-z-naftogazom/>.
6. Богдан Швед. Після поглинання «Нафтогазу» Росія візьме під контроль ключові підприємства України // Сайт NewsMarket, 28.09.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.newsmarket.com.ua/2010/09/pislya-poglinannya-naftogazu-rosiya-viz/>.
7. Уряд виключає поглинання і банкрутство «Нафтогазу» // Сайт ТСН, 25.05.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://tsn.ua/groshi/boyko-viklyuchaye-poglinannya-i-bankrutstvo-naftogazu.html> (Актуально на 03.06.2011 р.).
8. Богдан Соколовський. У результаті домовленостей Бойка та Міллера створено інструмент для поглинання «Нафтогазу» // Сайт УНІАН, 18.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://economics.unian.net/ukr/detail/67134> (Актуально на 04.12.2010 р.).
9. Янукович продаватиме «Нафтогаз» частинами? // Сайт «Економічна правда» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.epravda.com.ua/news/2011/07/8/291235/>.
10. Україна розпочала модернізацію магістрального газопроводу Уренгой-Помари-Ужгород // Сайт «Урядовий портал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244392002.
11. СБ може взяти участь у модернізації української ГТС // Сайт «РБК-Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.rbc.ua/ukr/top/show/vb-mozhet-prinyat-uchastie-v-modernizatsii-ukrainskoy-gts-27052010181200>.
12. ЄС пообіцяв почати фінансування модернізації української ГТС уже цього року // Сайт «ІНА «Українські новини» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://ukranews.com/uk/news/economics/2011/07/20/48632>.
13. Україна і США підписали меморандум про сланцевий газ // Сайт УНІАН, 15.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.unian.net/ukr/news/news-421375.html>.
14. Геологічна служба США оцінить нетрадиційні джерела газу в Україні // Сайт УНІАН, 16.02.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.unian.net/ukr/news/news-421428.html>.
15. Сабадаш В. В. Економічна безпека України: аналіз конфліктного потенціалу енергетичного чинника / В. В. Сабадаш, О.О. Сабадаш // Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її забезпечення: Праці II-го науково-практичного семінару з міжнар. участю, 21–22 жовтня 2010 р. ; відпов. ред. Письменний Є. М., Караєва Н. В. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю. А., 2010. – С. 311–319.

16. Янукович і Алієв домовилися про газ // Сайт «Українська правда», 28.01.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.pravda.com.ua/news/2011/01/28/5846976/>.
17. Литва може купувати російський газ на третину дешевше // Сайт «Телеканал новин «24» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?litva_mozhe_kupuvati_rosiyskiy_gaz_na_tretinu_deshevshe&objectId=111388.
18. Польща почала будівництво СПГ-терміналу на Балтиці // Сайт «Асоціація «Газовые трейдеры Украины» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.gasua.com/ru/news/1779.html>.
19. Литва та Естонія домовилися протидіяти використанню енергетики в політичних цілях // Сайт «UKRAЇНСЬКА ENERGETИКА», 20.06.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://ua-energy.org/post/8480>.

7.2. ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Національний економічний розвиток в Україні, як і в інших державах світу, поступово почав призводити до вичерпання природних ресурсів та деградації довкілля. Таким чином, виникла необхідність врахування екологічних обмежень у процесі управління національним економічним розвитком, що, у свою чергу, спричинило потребу у формуванні дієвої національної екологічної політики.

На думку провідних фахівців у сфері економіки природокористування, екологічна політика являє собою генеральну лінію дій, тобто систему принципів, інструментів та окремих заходів, які використовуються наднаціональними, національними та регіональними владними органами, визначають напрями природокористування і спрямовані на відтворення, раціональне використання і збереження природних ресурсів і довкілля [1, с. 562; 2, с. 27]. Метою реалізації екологічної політики є поступове зниження антропогенного тиску на довкілля завдяки активному державно-громадському впливу та зміні стереотипів управління природоохоронною діяльністю [3, с. 40].

Вагомою складовою національної екологічної політики виступає інвестиційна політика. Це пов'язано з тим, що перше місце серед факторів економічного зростання посідають інвестиційна та інноваційна діяльність, вміння створювати та широко використовувати конкурентоспроможні технології у сферах національного товаровиробництва та послуг. Це стосується і екотехнологій, на розробку яких виділяється в середньому 5-10% від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності багатьох високо розвинутих країн світу [3, с. 142].

У науковій літературі широко вживається термін „екологічні інвестиції” („екоінвестиції”) і поряд з ним – „природоохоронні інвестиції”, „екологічно орієнтовані інвестиції”, „зелені інвестиції”.

Т.П. Галушкіна визначає екологічні інвестиції як акумулювання та розміщення коштів, спрямованих на захист та покращення довкілля [3, с. 142].

І.М. Синякевич вживає термін „природоохоронні інвестиції” практично у тому ж значенні. За його визначенням, природоохоронні інвестиції – це використання коштів на здійснення заходів, спрямованих на покращення стану навколишнього природного середовища і використання природних ресурсів [2, с. 84].

На думку С.К. Харічкова та Н.М. Андрєєвої, екологічні інвестиції визначаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в народногосподарський оборот, основною метою якого є запобігання, обмеження, усунення і відновлення наслідків забруднення довкілля [4, с. 17]. Зазначені автори також вживають поняття „екологічно орієнтовані інвестиції” і вважають його ширшим від екологічних інвестицій, оскільки вони включають досить широкий спектр інвестиційних вкладень, що мають не лише екологічну, але і соціально-економічну спрямованість. На їх думку, до екологічно орієнтованих інвестицій слід відносити усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в господарську діяльність і спрямовані на зниження і ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля, збереження, поліпшення і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки в країні, в результаті яких досягаються екологічні, соціальні, економічні і політичні результати [4, с. 17; 5, с. 98].

Поняття „зелені інвестиції” є досить новим для вітчизняної науки і практики. На думку С.К. Харічкова та Н.М. Андрєєвої, використання цього терміну певною мірою є умовним. Він є до деякої міри ідентичним до терміну „екологічно орієнтовані інвестиції” з урахуванням пріоритетів розвитку, закладених в концепції „зеленої економіки” [4, с. 17].

Т.П. Галушкіна та І.М. Синякевич відносять екологічні інвестиції до економічних інструментів екологічної політики [3, с. 142; 2, с. 84]. При цьому екологічні інвестиції виступають потужним інструментом усунення екологічних загроз і посилення екологічної безпеки [2, с. 84]. Обсяги екологічного інвестування значною мірою залежать від рівня розвитку національної економіки, від фінансової та бюджетної стабільності у державі [2, с. 84; 3, с. 142].

Динаміку обсягів екологічних інвестицій в Україні у 2003-2010 роках відображено на рис. 1. Як бачимо, величина екологічних інвестицій швидко зростає впродовж 2003-2008 років (з незначним зменшенням у 2005 році), а у 2009 та 2010 роках поступово знижується, що спричинено кризовою ситуацією у національній економіці (рис. 1).

При цьому величина поточних витрат має чітку тенденцію до зростання з незначними зменшенням у 2006 та 2009 роках (рис. 1), тобто кризові явища вплинули на підтримання функціонування основних засобів природоохоронного призначення значно меншою мірою.

Також привертає до себе увагу той факт, що величина поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища постійно перевищує обсяг екологічних інвестицій, причому впродовж 2003-2009 років величина цього

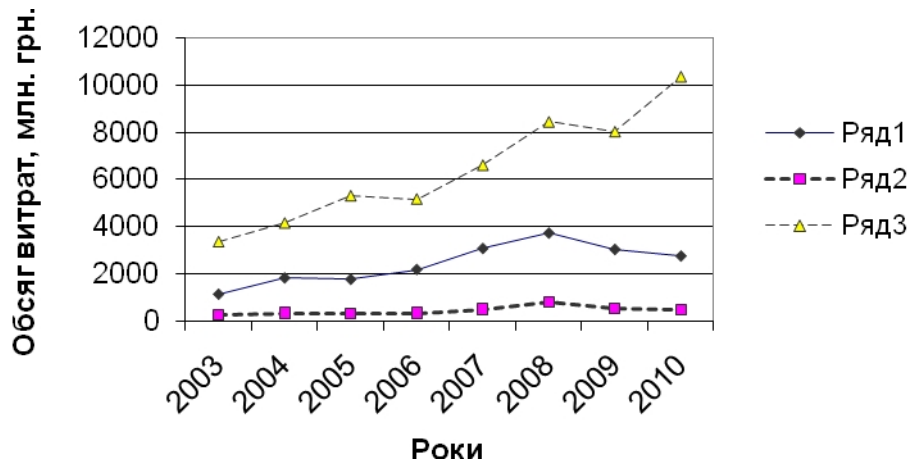


Рис. 1. Динаміка обсягів екологічних інвестицій України (ряд 1), включаючи витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення (ряд 2), та поточних витрат на охорону довкілля у 2003-2010 роках (ряд 3) (виконано за даними [6, с. 525])

перевищення коливається в межах від 2,1 рази до 3 разів, а у 2010 році досягається найбільший розрив між зазначеними показниками величиною 3,8 рази. Це свідчить як про зношеність наявного природоохоронного обладнання та витратність його утримання, так і про недостатність обсягів екологічного інвестування.

Питома вага витрат на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення (рис. 1) у загальному обсязі екологічних інвестицій коливається у межах від 16,2% до 24,6%.

Зміни у структурі екологічних інвестицій за напрямками використання відображені на рис. 2.

Найбільшу питому вагу у загальному обсязі екологічних інвестицій мають інвестиції в охорону атмосферного повітря та клімату, в очищення зворотних вод, у поводження з відходами та інвестиції, спрямовані на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод.

На збільшення питомої ваги інвестицій в охорону атмосферного повітря і клімату вплинуло створення Державного агентства екологічних інвестицій України, до завдань якого належать реалізація державної політики у сфері регулювання негативного антропогенного впливу на зміну клімату та адаптації до його змін і виконання вимог Рамкової конвенції ООН про зміну клімату та Кіотського протоколу до неї [7].

До пріоритетних напрямків екологічного інвестування належать:

- 1) удосконалення систем водоочищення та водопостачання;
- 2) розвиток екологічно чистого сільськогосподарського виробництва;
- 3) підвищення енергетичної ефективності будівель та споруд;
- 4) розвиток екологічно чистого транспорту;
- 5) розвиток екологічно чистої енергетики;
- 6) розвиток екологічно безпечного поводження з хімічними речовинами та відходами;
- 7) розвиток екологічної інфраструктури [4, с. 16].

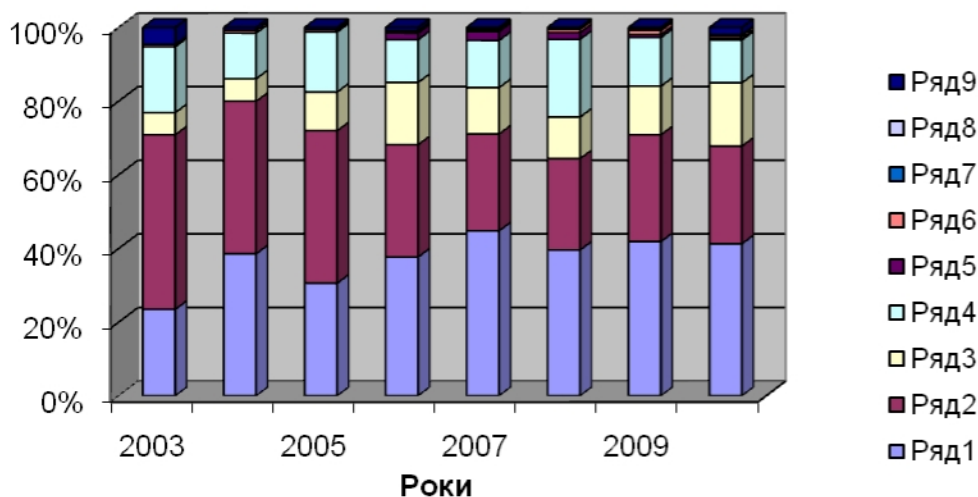


Рис. 2. Структура екологічних інвестицій України за напрямками використання у 2003-2010 роках (виконано за даними [6, с. 525]):

- ряд 1 – в охорону атмосферного повітря і клімату;**
- ряд 2 – в очищення зворотних вод (у 2003-2005 роках – в охорону та раціональне використання водних ресурсів);**
- ряд 3 – у поводження з відходами;**
- ряд 4 – у захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод;**
- ряд 5 – у зниження шумового і вібраційного впливу;**
- ряд 6 – у збереження біорізноманіття і середовища існування;**
- ряд 7 – у радіаційну безпеку;**
- ряд 8 – в науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування;**
- ряд 9 – в інші напрями природоохоронної діяльності.**

Для фінансування інвестиційної діяльності екологічного спрямування можуть бути використані різні джерела. Науковці, які досліджують проблеми екологічного інвестування, дотримуються загальноприйнятого поділу джерел інвестиційних ресурсів на власні кошти інвестора, позикові та залучені кошти [5, с. 103; 8, с. 162].

Авторський колектив під керівництвом Б.В. Буркинського серед джерел інвестування в охорону навколишнього середовища називає бюджети усіх рівнів (державний, обласний, міський, районний), прибуток підприємств, амортизаційні фонди, фінансовий лізинг, кредит та екологічні фонди [9, с. 88]. Т.П. Галушкіна додає до цього переліку міжнародні гранти та позики, а також субвенції, субсидії, дотації [3, с. 144].

На думку І.М. Синякевича, до економічних інструментів екополітики, що виконують фінансово-інвестиційні функції, належать державний бюджет, екологічні субсидії та субвенції, екологічні фонди, екологічні гранти, екологічне страхування, екологічний бон, екологічна застава, гарантія щодо екологічної позики та екоконверсія [2, с. 47-53].

Перспективним інструментом вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів та залучення позикових коштів сьогодні вважається надання лізингових послуг у природоохоронній сфері, коли приватні фірми мають змогу використовувати, а з часом і придбати необхідне обладнання [3, с. 146; 9, с.

126]. У науковій літературі досить детально висвітлено питання організації інвестиційної діяльності природоохоронного призначення на засадах лізингу [9, с. 118-133; 10, с. 137-151].

До важливих інструментів фінансування екологічних проектів місцевого значення належать муніципальні (місцеві) позики [3, с. 146; 10, с. 153]. Механізм залучення позикових коштів у цьому випадку реалізується через випуск та розміщення облігацій місцевої позики. У вітчизняній літературі наводиться опис реальних схем залучення грошових коштів населення та приватних підприємств для фінансування муніципальних екологічних проектів шляхом випуску облігацій [10, с. 153-154].

Фактично для здійснення фінансування інвестиційної діяльності екологічного спрямування використовуються кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, кошти фондів охорони навколишнього природного середовища (державного, обласних, місцевих), власні кошти підприємств [11, с. 119].

Питома вага екологічних інвестицій, які фінансуються за рахунок коштів державного бюджету, впродовж періоду з 2003 по 2010 рік коливається в межах від 8,5% до 29,1% [6, с. 525]. Одночасно питома вага фінансування поточних витрат на охорону навколишнього природного середовища за рахунок державного бюджету є значно нижчою: від 1,8% до 4,1% [6, с. 525].

Що стосується державного фінансування екологічних інвестицій, варто зазначити, що екологічна компонента у структурі прибуткової частини державного бюджету є значно нижчою від рівня країн СНД та Заходу. Крім того, порівняння прибуткової та витратної природноресурсної частини бюджету України свідчить про їх суттєвий дисбаланс, а, отже, про значні внутрішні резерви інвестування екологічних програм [12, с. 21]. Останнє пов'язано з тим, що Бюджетний кодекс України передбачає, що всі ресурсні податки, збори та інші обов'язкові платежі зараховуються до бюджетів без адресного цільового призначення. Це призводить до того, що з року в рік збори за спеціальне використання природних ресурсів спрямовуються до бюджету не за цільовим призначенням на природоохоронні заходи, як це визначено статтею 46 Закону України „Про охорону навколишнього природного середовища”, а „розчиняються” у його доходній частині [13, с. 29-30].

В цілому обсяги фінансування екологічних інвестицій в Україні є недостатніми. Світовий досвід показує, що при виділенні на охорону природного довкілля до 3% ВВП коштів вистачить лише на утримання персоналу та здійснення термінових заходів. Витрачаючи 5%, можна стабілізувати екологічну ситуацію і поступово її поліпшувати. Для вирішення проблем, пов'язаних з нормалізацією ситуації в зонах екологічного лиха, потрібно 7-10% ВВП. В Україні на всі природоохоронні заходи в останні роки виділяли тільки 0,5% ВВП [14, с. 222].

Крім того, спостерігається наявність недофінансування державних екологічних програм порівняно із затвердженими у відповідних Законах України обсягами, наприклад, Загальнодержавної програми поводження з токсичними відходами та інших [15, с. 46].

В умовах обмеженості фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності екологічного спрямування особливої актуальності набуває проблема обґрунтування екологічних інвестиційних проектів та вибору оптимального варіанта.

У сфері природокористування гострота екологічної ситуації є причиною вкладання інвестиційних ресурсів незалежно від ступеня прибутковості інвестицій. Результатом такого типу екологічних інвестицій є одержання суспільного блага, що не може бути привласнене окремим індивідом [16, с. 120].

Таким чином, рішення щодо здійснення екологічного інвестування належать до екологоорієнтованих управлінських рішень, які приймаються та реалізуються для отримання позитивних екологічних ефектів, і без дотримання такої умови управлінське рішення не може вважатися екологоорієтованим.

Екологічні ефекти являють собою будь-які зміни у просторі та у часі якості довкілля, а також кількості та якості природних ресурсів. Позитивними екологічними ефектами можна вважати покращення природних життєвих умов, а також зростання кількості та покращення якості природних ресурсів [17, с. 24].

Пропонується здійснювати класифікацію екологоорієтованих управлінських рішень за розподілом у часі витрат та ефектів рішення, поділяючи їх на інвестиційні та поточні. Інвестиційні екологоорієтовані управлінські рішення потребують здійснення інвестиційної діяльності і створення нових об'єктів або розширення, реконструкції, модернізації, технічного переозброєння наявних. При обґрунтуванні та виборі варіантів вони потребують врахування інвестиційних витрат, а також величини екологічних та економічних ефектів, які передбачається отримати. Крім того, вагомою методологічною проблемою є встановлення часового інтервалу, характеристики якого використовуються для обґрунтування інвестиційних рішень. Поточні екологоорієтовані управлінські рішення потребують лише здійснення поточних витрат і у більшості випадків приймаються для підвищення ефективності раніше прийнятих і реалізованих інвестиційних рішень. Обґрунтування поточних екологоорієтованих управлінських рішень здійснюється простіше, оскільки враховуються поточні витрати та екологічні і економічні ефекти за один і той же період, який не перевищує одного року.

Таким чином, інвестиційна діяльність екологічного спрямування потребує активізації та зростання обсягів інвестицій. Це необхідно для дотримання другого варіанту співвідношення між екологічними та економічними цілями у ході соціально-економічного розвитку („економічні цілі з екологічними обмеженнями” [1, с. 629]) з перспективою переходу на третій варіант („екологічні цілі з економічними обмеженнями” [1, с. 629]). Для цього потрібно:

- 1) активізувати використання фінансово-економічних інструментів, зокрема, оподаткування, прискореної амортизації, фінансування за рахунок коштів екологічних фондів, екологічних грантів, екологічного страхування,

пільгового кредитування, лізингу, розміщення облігацій місцевої позики тощо для стимулювання екологічно орієнтованої інвестиційної діяльності;

2) звернути увагу на прийняття та виконання таких інвестиційних екологоорієнтованих управлінських рішень, які поряд з отриманням позитивних екологічних ефектів дозволять отримати позитивний економічний ефект, тобто проектів так званого напрямку „прибуткова екологія” (екологічного підприємництва), який виник та розвивається у ряді економічно розвинутих країн світу;

3) створити базу даних перспективних екотехнологій, здійснити перевірку їх екологічної та економічної ефективності за допомогою реалізації пілотних проектів;

4) удосконалити методологічне забезпечення обґрунтування та прийняття екологоорієнтованих управлінських рішень інвестиційного характеру;

5) удосконалити екологічне законодавство і здійснити обов'язкове відображення екологічної складової у законодавчих та нормативних актах, які стосуються економічних питань, зокрема, питань регіонального розвитку, містобудування тощо. Особливу увагу звернути на законодавчо-нормативне забезпечення залучення інвестиційних ресурсів шляхом випуску та розміщення облігацій місцевої позики, а також лізингу;

6) здійснити удосконалення структури державного управління і взаємодії центральних органів державної влади, які відповідають за охорону довкілля та за економічний розвиток, між собою та з місцевими органами державної влади та самоврядування;

7) активізувати інвестиційну діяльність екологічного спрямування шляхом прийняття та реалізації державних, регіональних та місцевих екологічних програм, а також окремих проектів, посилити контроль за їх виконанням;

8) виконати збалансування прибуткової та витратної частин державного бюджету у частині природноресурсних платежів, передбачити цільове використання природноресурсних надходжень на здійснення екологічних інвестицій;

9) забезпечити надходження половини або більше від суми сплаченого екологічного податку та грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища в результаті господарської та іншої діяльності, до обласних фондів охорони навколишнього природного середовища через встановлення частки надходжень у щорічних Законах України „Про державний бюджет України” і здійснювати використання отриманих коштів для екологічного інвестування на регіональному рівні;

10) удосконалити систему екологічного оподаткування, здійснити перетворення екологічного податку у дієвий стимул зменшення забруднення довкілля (тобто екологічного інвестування за рахунок власних коштів підприємств) і, водночас, у реальне джерело інвестиційних ресурсів на державному, місцевому і, особливо, регіональному рівні.

Перелічене дозволить удосконалити національну екологічну політику України і перетворити екологічно орієнтовану інвестиційну діяльність на одну з її найвагоміших складових.

Література

1. Основи стійкого розвитку: Навч. посібник / За ред. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 654 с.
2. Синякевич І. М. Інструменти екополітики: теорія і практика: Монографія / І. М. Синякевич. – Львів : ЗУКЦ, 2003. – 188 с.
3. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика): Монография / Т. П. Галушкіна. – Одесса: Інститут проблем ринка и економіко-екологічних досліджень НАН України, 2000. – 280 с.
4. Харічков С.К. „Зелені інвестиції” як каталізатор переходу до нового курсу розвитку економіки: міжнародні орієнтири і перспективи впровадження / С.К. Харічков, Н.М. Андреева // Економіст. – 2010. – №12. – С. 16-21.
5. Андреева Н.Н. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности: Монография / Н.Н. Андреева, С.К. Харічков. – Одесса: Інститут проблем ринка и економіко-екологічних досліджень НАН України, 2000. – 196 с.
6. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ „Август Трейд”, 2011. – 560 с.
7. Положення про Державне агентство екологічних інвестицій України. Затверджене Указом Президента України від 13 квітня 2011 року №455/2011. – Спосіб доступу: URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
8. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: Монографія / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2002. – 250 с.
9. Проблемы инвестиционного менеджмента в природоохранной деятельности: Монография / Б.В. Буркинський, Н.Г. Ковалёва, А.Л. Розмарина и др. – Одесса: Інститут проблем ринка и економіко-екологічних досліджень НАН України, 2001. – 232 с.
10. Губанова Е.Р. Организационно-экономический механизм управления экстерналиями производственно-хозяйственной деятельности в условиях рыночной экономики: Монография / Е.Р. Губанова.– Одесса: "ТЭС", 2002. – 218 с.
11. Дмитренко Г.В. Необхідність фінансування програми охорони навколишнього середовища (на прикладі Львівської області) / Г.В. Дмитренко // Економіка та держава. – 2011. – №2. – С. 118-120.
12. Буркинський Б.В. Глобалізація економіки та національна екологічна доктрина / Б.В. Буркинський, Т.П. Галушкіна // Економіст. – 2002. – №9. – С. 20-23.
13. Веклич О.О. Сучасні тенденції фінансового забезпечення природоохоронної діяльності в Україні / О.О. Веклич // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 20-34.
14. Довкілля Рівненщини. Доповідь про стан навколишнього природного середовища в Рівненській області у 2010 р. / За ред. П.Д. Колодича. – Рівне, 2011. – 274 с.
15. Міщенко В.С. Фінансування природоохоронної сфери (чи є критерій достатності?) / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2008. – №8. – С. 46-55.
16. Рассадникова С.І. Концептуальний підхід до систематизації об'єктів інвестиційної привабливості сфери природокористування / С.І. Рассадникова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №5(83). – С. 117-123.
17. Tunytsya Yu. Fundamentals of the Ecological-Economic Doctrine / Yu. Tunytsya // Науковий вісник: Збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ, 2002. – Вип. 12.1. – С. 19-31.

7.3. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНИМИ КОНФЛІКТАМИ

Наразі в Україні триває соціально-економічна криза, що може бути ускладнена внаслідок активізації конфліктних ситуацій, які пов'язані з невизначеністю та суперечливістю численних екологічних питань, зокрема, щодо земельних та інших природних ресурсів, а також із якістю довкілля, що загалом не відповідає вимогам здорового людського життя. Досвід багатьох країн Північної Африки, Близького Сходу, Латинської Америки, в яких уже протягом півстоліття не вщухають ресурсні війни, перманентно забруднюється навколишнє природне середовище внаслідок антагоністичних дій тощо, свідчить про те, що конфлікти, спричинені природними та екологічними чинниками, не є саморегульованими та з огляду на масштабність їх деструктивних наслідків, насамперед, соціальних збитків, потребують чітко продуманої превентивної політики та дієвих організаційних заходів, розроблених на основі прогностичної оцінки конфліктної складової еколого-економічного розвитку.

З огляду на вищезазначене розвиток економічних відносин у сучасному суспільстві, що має складну демографічну, міграційну, міжетнічну тощо динаміку, неможливий без наукового обґрунтування його взаємозв'язку з навколишнім природним середовищем. Сфера дослідження еколого-економічних протиріч і соціоприродної синергії вже протягом понад півстоліття не втрачає своєї актуальності. На сьогоднішній день спостерігається глобальна тенденція до поглиблення та вдосконалення комплексного аналізу проблематики взаємодії в системі “суспільство – економіка – природа” із залученням інструментарію, поряд із традиційними методами економіки природокористування та охорони довкілля, соціологічних, політологічних, конфліктологічних та ін. наукових напрямів, а також економіко-математичного моделювання та теорії прийняття управлінських рішень. Особливо гостро постає питання пошуку нових оптимізаційних альтернатив у площині так званих “екологічних конфліктів”, що пов'язані не тільки з масштабними економічними, а й, передусім, соціальними збитками, ризиком активізації акумульованої протягом десятиліть техногенного потенціалу й, відповідно, загрозою порушення людської та національної безпеки.

У світі як вузьку наукову проблему екологічні конфлікти почали досліджувати не так давно: 1991 р. – Т. Гомер-Діксон (*T. Homer-Dixon*) у роботі [1] розглядає дефіцит природних ресурсів як причину екологічних конфліктів; 1998 р. – Н. Гледіч (*N. Gleditsch*) у роботі [2] наголошує на необхідності створення реалістичних моделей управління екологічними конфліктами на противагу існуючим невивиправдано складним і занадто теоретизованим моделям; 2003 р. – С. Мейсон (*S. Mason*) у роботі [3] застосовує комплексний підхід до з'ясування причин екологічних конфліктів тощо.

Вітчизняними науковцями було закладено фундамент для подальшої конкретизації досліджень еколого-економічних протиріч. Ідеї та концептуальні положення, на основі яких на сьогоднішній день (роботи С. Козьменка [4],

С. Ілляшенка [5], В. Сабадаша [6], Є. Мішеніна [7], Є. Хлобистова [8] та ін.) відбувається розвиток економіки та управління екологічними конфліктами, в їх взаємозв'язку з питаннями екологічної безпеки, екологічного ризику, природних і техногенних катастроф, надзвичайних ситуацій, а також формами співробітництва, такими як, наприклад, державно-приватне партнерство, – висвітлені в працях В. Вернадського [9], О. Балацького [10], О. Амоші [11] тощо.

В роботах [5, 6, 8, 11] та ін. проведено аналіз екологічних ризиків інновацій, визначено місце та роль екологічного конфлікту в загальній системі еколого-економічної безпеки, узагальнено економічні проблеми екологічної безпеки виробництва та ін. Поряд із цим, на наш погляд, одними з найменш досліджених і водночас нагальних питань є аспекти економічної оцінки та механізму управління екологічними конфліктами, зокрема, в Україні та окремих її регіонах, як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

З огляду на вищезазначене мета дослідження полягає в формуванні та розвитку теоретико-методологічних і науково-методичних підходів до управління екологічними конфліктами.

Передусім філософське бачення екологічних конфліктів полягає в наступному. Природа і соціум є двома сторонами єдиного матеріального світу, що знаходяться в постійній діалектичній взаємодії. Світ еволюціонує внаслідок зіткнень цих двох протилежностей. Антагонізм соціоприродної боротьби спричиняє найбільші соціальні та екологічні збитки у військовій та економічній сферах, особливо, зважаючи на їх політичний та ідеологічний контекст. Як правило, корисливі владні інтереси щодо природних ресурсів, а не дефіцит останніх чи будь-які інші чинники є першопричинами екологічно спричинених протистоянь, починаючи від локальних зіткнень між окремими соціальними групами чи суб'єктами економічних відносин і закінчуючи колапсичними техногенними катастрофами та війнами світового масштабу.

В. Вернадський у роботі [9] наголошував на тому, що історичні явища, такі як перша та друга світові війни слід розглядати “...як єдиний великий земний геологічний, а не тільки історичний процес”. У його соціоприродній ноосферній концепції закладені підвалини сучасних досліджень екологічно спричинених конфліктів, зокрема, він писав: “XX століття є століттям наукового антагонізму...Людство, як жива речовина, нерозривно пов'язане з матеріально-енергетичними процесами певної геологічної оболонки землі – з її біосферою...Біосфера отримує цілком нове розуміння. Вона є планетним явищем космічного характеру...Людина... стає могутньою геологічною силою, що все зростає. Ця геологічна сила склалася геологічно тривало, для людини абсолютно непомітно. З цим співпала зміна (матеріальна передусім) положення людини на нашій планеті...Міць її пов'язана не з її матерією, проте з її... розумом і спрямованою цим розумом працею. В геологічній історії біосфери перед людиною відкривається велике майбутнє, якщо вона зрозуміє це й не буде використовувати свій розум і свою працю на самознищення.”

У широкому розумінні до конфліктної форми соціоприродної та, конкретніше, еколого-економічної взаємодії можна віднести будь-які

загострення в системі “людина – суспільство – економіка – довкілля”. Більше того, власне еколого-економічна діяльність є конфліктною за своєю природою; забруднення довкілля будь-яких масштабів також містить у собі певний конфліктний потенціал тощо. Проте саме конфлікти як форма еколого-економічної боротьби, поряд із антагонізмом як найвід’ємнішою своєю характеристикою, далеко не завжди обов’язково наявною, містять у собі приховані раніше можливості для вирішення численних проблем у сфері природокористування та охорони довкілля, а також у суміжних до них сферах. Саме елемент “боротьби” виокремлює конфлікти із загального обсягу суперечливих ситуацій: у нашому випадку від незначних порушень природоохоронного законодавства – до природних і техногенних катастроф чи навіть війни або колапсу. Все, що на умовному “суперечливому діапазоні” еколого-економічної діяльності знаходиться до та після об’єкту даного дослідження, – або позбавлене боротьби, або ж не потребує її. Крім того, для того, щоб мати можливість здійснення кількісної оцінки деструктивних наслідків конфлікту певного типу необхідно провести відповідну класифікацію конфліктних станів і ситуацій, оскільки не існує універсальної методики їх оцінки.

Тобто, не здійснюючи поки що детального термінологічно-поняттєвого аналізу екологічних конфліктів, ми говоримо про дворівневість їх ідентифікації як об’єкту економічного дослідження (по-перше, виокремлення конфліктів серед усіх інших форм суперечливої еколого-економічної взаємодії, наприклад, власне конфлікти слід відрізняти від криз тощо; по-друге, класифікація підвидів конфліктів за різними критеріями з метою полегшення їх подальшої кількісної оцінки) та наголошуємо на тому, що в Україні відкрита форма конфліктів, пов’язаних із еколого-економічними питаннями – лише верхівка айсберга, основна ж кількість даних конфліктів є прихованою та потенційно більш небезпечною, ніж їх видима частина.

Отже, об’єктом даного дослідження є екологічно релевантні конфлікти, що виявляють себе як в активній, так і в потенційній формах, які “вбудовані” в певну територіально-економічну систему – в тому сенсі, що вони є, з одного боку, наслідками функціонування даної системи, а, з іншого, – самі впливають, не обов’язково за принципом бумерангу, на цю ж систему. Штучний аспект указаної убудованості підпорядкований меті дослідження: ми маємо відслідковувати економічну сторону екологічних конфліктів, навіть якщо вона не має основної ваги в структурі конфліктоутворюючих чинників, таких як, наприклад, політичні, демографічні, етнічні чинники тощо. Зрозуміло, що, досліджуючи вказані конфлікти, ми, передусім, з’ясовуємо можливості управління ними в широкому сенсі останнього, тобто враховуючи всі аспекти, а саме: інтуїтивно-творчі, інформаційно-аналітичні та організаційно-практичні, – прийняття управлінських рішень щодо розв’язання та використання екологічно-конфліктних ситуацій.

В Україні на сучасному етапі її розвитку склалася ситуація, в якій конфліктний потенціал еколого-економічних проблем досяг певного критичного рівня. В даному дослідженні, зокрема, для проведення економічної

оцінки екологічних конфліктів було обрано Сумську область. При цьому слід зазначити, що орієнтування на територіально-адміністративну одиницю доцільне з огляду на організаційні, фінансові та інші специфічні характеристики механізму управління екологічними конфліктами. Проте в окремих випадках екологічні конфлікти слід розглядати в межах природного середовища, в якому вони локалізовані.

В цілому аналіз такого різноаспектного, багатогранного та динамічного об'єкту та явища як екологічні конфлікти неможливий без застосування відповідного комплексу наукових інструментів. Оскільки припускається, що основний практичний результат даного дослідження спрямований у площину реалізації управлінських рішень, то поряд із економічною теорією слід розглядати в центрі трансдисциплінарних положень дослідження екологічно релевантних конфліктів теорію прийняття рішень, а також теорію організації, зокрема, тектологічні положення О. Богданова. Крім того, важливим є залучення досвіду холдінг-менеджменту як інноваційного кібернетичного наукового напрямку (однієї з фундаментальних основ теорії управління) та мотиваційного менеджменту в контексті теоретичного забезпечення дослідження соціально-психологічної сторони конфліктів. У свою чергу дослідження екологічної сторони конфліктних ситуацій потребує свого обґрунтування з позицій ноосферології, екології та основ природокористування; соціологічний контекст дослідження – передбачає узагальнення відповідних положень конфліктології та інституціоналізму. Трансдисциплінарний зміст кількісного аналізу екологічних конфліктів включає також математичні та статистичні положення, зокрема, стосовно теоретико-ігрового підходу та множинного регресійного аналізу. Крім того, концептуальне забезпечення формування механізмів управління екологічними конфліктами має враховувати досвід відповідних науково-прикладних сфер, зокрема, конфлікт-менеджменту.

Таким чином, довкола концептуального ядра дослідження екологічних конфліктів у контексті їх економічної оцінки та формування механізму управління ними, на фоні трансдисциплінарності мають бути зосереджені теоретико-економічні положення, а також положення теорії прийняття рішень. Відповідно, предмет дослідження вбачається в економічних відносинах, що опосередковують формування, пролонгацію, розвиток екологічно релевантних конфліктних ситуацій певного, як правило, територіального рівня, а також управління ними. В свою чергу, зважаючи на специфіку поглядів на поняття екологічних конфліктів та на основі їх узагальнення під еколого-економічними конфліктами ми пропонуємо розуміти ситуативне динамічне сполучення екологічних, соціально-політичних та інших умов, а також взаємовідносин між суб'єктами економічної діяльності, в тому числі третіх осіб, у якому кожна із конфліктуючих сторін намагається зайняти позицію, несумісну чи протилежну по відношенню до еколого-економічних інтересів.

Виходячи зі змісту предмету даного дослідження та його сутнісного зв'язку з відповідною теорією, нами було проведено аналіз та узагальнення основних теоретико-економічних напрямів щодо відображення в них

конфліктного чинника загалом та у взаємозв'язку з природними ресурсами як фактором виробництва та основним із погляду людських потреб елементом навколишнього середовища. Враховуючи те, що екологічні конфлікти: по-перше, є складним явищем, серед чинників впливу на яке поряд із економічними, екологічними та ін. завжди наявні політичні фактори; по-друге, зважаючи на перманентний ризик трансформації екологічних конфліктів у соціально неприйнятну антагоністичну форму та, відповідно, необхідність державного втручання в їх урегулювання; по-третє, підкреслюючи значну роль інституційного чинника при створенні системи управління екологічними конфліктами; по-четверте, наголошуючи на необхідності застосування положень обґрунтування вибору стратегічних альтернатив із урахуванням, зокрема, суб'єктивного та кількісного факторів; по-п'яте, враховуючи географічну, часто транскордонну прив'язаність певного екологічного конфлікту та доцільність втручання міжнародних організацій у вирішення, насамперед, природно-ресурсних конфліктів, – була доведена значущість, у плані теоретичного забезпечення дослідження екологічних конфліктів, положень нової політичної економії, в тому числі й аспектів нової інституційної економіки, теорії ігор та її новітніх положень щодо так званого “дизайну механізмів”, а також міжнародної політекономії.

У триаді “предмет – теорія – методологія” остання по відношенню до екологічних конфліктів постає у формі системного і далі – синергетичного підходів. Як відомо, вказані підходи застосовуються для вивчення кризових станів економіки та суспільного розвитку загалом. І зважаючи на те, що конфліктні ситуації близькі до кризових за своєю природою та містять у собі потенціал протиборства, – синергетичний підхід є релевантним до всіх нюансів їх дослідження та містить у собі інструментарій, найбільш адекватний як у плані методів дослідження, так і в плані методів прийняття управлінських рішень і здійснення мотиваційного впливу на учасників екологічних конфліктів. Окрему увагу в роботі приділено дослідженню синергетичний соціоприродний зв'язків у системі економічного потенціалу при проведенні аналізу впливу екологічних конфліктів на економічний розвиток території.

Екологічний конфлікт є складною динамічною соціоприродною системою, що здатна до саморегулювання та здійснює поряд із негативними також і позитивні впливи (що спричиняють, відповідно, деструктивні та конструктивні наслідки для учасників цих конфліктів) на зовнішнє середовище. Йдеться про те, що, по-перше, протягом процесу пролонгації певний екологічний конфлікт перешкоджає миттєвому настанню екологічної кризи чи колапсу. По-друге, шляхом створенням та збільшенням регульованих локальних екологічних конфліктів актуалізуються в суспільстві екологічно релевантні проблеми та, зокрема, формуються передумови для підвищення готовності зацікавлених осіб до захисту інтересів національної екологічної безпеки, в тому числі в контексті вирішення питань власності на природні ресурси та, відповідно, привласнення природної ренти. По-третє, екологічні конфлікти залучають до вирішення екологічних проблем більшу кількість стейкхолдерів, у порівнянні з неконфліктними проте й часто недієвими

формами розв'язання вказаних проблем (по суті йдеться про альтернативу активізації активних регульованих конфліктів на противагу затягуванню їх латентних потенційно більш небезпечних форм), із появою можливості більш повного врахування та задоволення їх еколого-економічних інтересів. У свою чергу, деструктивні наслідки, що є оберненими до вище вказаних умовно конструктивних, та особливо з огляду на високий ризик їх екологічно релевантних проявів, спричиняють категоричну необхідність втручання держави у функціонування та розвиток системи “екологічний конфлікт”. Акцент уваги при цьому ставиться на мінімізації соціальних збитків, перешкоджанні нерегульованому затягуванню конфліктів із небезпекою переростання їх у кризу.

Як зазначалося вище, важливу роль у сфері екологічних конфліктів відіграє політика, як міжнародна, так і національна та регіональна. В контексті політекономічної концепції соціальної відповідальності через призму сучасного бізнесу відображається вся сукупність принципів і правил неконфліктної соціально та екологічно орієнтованої економічної поведінки. Водночас соціальна відповідальність є інститутом гармонійного розвитку суспільства через ідеологічну та регулятивну підтримку держави та міжнародної спільноти в напрямку формування позитивних мотивів не тільки раціональної, а й соціально-відповідальної поведінки суб'єктів економічної діяльності.

На жаль, політична практика в галузі управління природними ресурсами в Україні свідчить про наявність випадків корупційної діяльності, загострення якої відбувається на тлі невизначеності в законодавчій сфері щодо прав власності на землю, неконтрольованості та безкарності корисливих дій чиновників, загальнокорупційної ситуації в державі та її регіонах. На наш погляд, не тільки тотально некорупційна, а й виважено просоціальна та проекологічна державна політика в консенсуальному поєднанні з концепцією та інститутом корпоративної соціальної відповідальності є гарантом забезпечення еколого-економічної безпеки країни.

Традиційним у рамках досліджень економіки природокористування та охорони довкілля є розгляд збалансованих (економічних, соціальних, екологічних) аспектів так званого сталого (стійкого, підтримувального) розвитку суспільства. Початково формулювання аспектів сталого розвитку у формі тріади “соціум – економіка – екологія” ускладнює пошук балансу між соціальними чинниками, до яких відносяться також і чинники економічні та чинниками екологічними, оскільки перші з них при першому погляді переважають чисельно: $1+1>1$. При деякій зміні в розстановці акцентів, а саме, розгляді сталого розвитку в концепції соціальної відповідальності, тобто пріоритеті соціальної складової розвитку, що означає в тому числі й зміну екологічного вектора на вектор соціально-екологічний (тобто екологія – не для економіки чи як абстрактне поняття, а екологія – для суспільства), – з'являється принципово новий підхід до вирішення екологічних конфліктів. Останні, ускладнені екологічними, економічними та іншими чинниками, є, передусім, соціальними явищами й, відповідно, потребують адекватного концептуально-політичного погляду.

Економічний погляд на підтримання соціально та екологічно відповідальної діяльності передбачає формування відповідного потенціалу. Не заглиблюючись у сутність економічного потенціалу як самостійного теоретико-методологічного вчення, підкреслимо, що в аспектах реалізації та розвитку він може розглядатися не тільки як модель підґрунтя для сталого розвитку, а й як одна з моделей власне сталого розвитку при відображенні окремих його напрямів, наприклад, максималістичного чи нульового розвитку. Зокрема, йдеться про те, що, по-перше, природа потенціалу як певної накопичувальної здатності констатує його підтримувальну роль і функцію як синергетичної системи, вбудованої в систему економічну на рівні певної території. По-друге, економічний потенціал як система взаємозв'язків між об'єктами господарювання, яка самогенерує здатність максимально формувати і задовольняти потреби населення, використовуючи природні ресурси певної території в умовах конкретних соціально-економічних відносин, – відповідає максималістичним принципам та інтересам у рамках найпоширенішого на сьогодні напрямку економічного розвитку, в площині проєкції якого, до речі, й відбуваються соціальні та, зокрема, екологічні конфлікти (максималізм у задоволенні потреб породжує численні протиріччя та протистояння у боротьбі соціальних груп, передусім, економічних суб'єктів за обмежену кількість джерел задоволення потреб). По-третє, в структурі реалізованого економічного потенціалу відображено соціальні, екологічні та економічні аспекти сталого розвитку: йдеться про п'ять основних форм капіталу (фізичну, фінансову, людську, соціальну, природну). В контексті дослідження екологічних конфліктів їх соціоприродна сутність і зміст спричиняють, передусім, необхідність розкриття взаємозв'язку між соціальним і природним капіталом (у рамках даного дослідження в складі соціального капіталу розглядається людський капітал). При цьому згідно з факторним аналізом інші форми капіталу (фізична та фінансова) вважаються умовно постійними.

Отже, концептуальні положення, викладені в даному дослідженні, що можуть бути покладені в основу подальшого моделювання та оцінки еколого-економічних конфліктних ситуацій, охоплюють загальнонаукові, соціально-політичні та теоретико-економічні підходи, зокрема, в контексті формування економічного потенціалу в межах територіальних систем, щодо оптимізації управління екологічними конфліктами.

Література

1. Homer-Dixon T. On the threshold: environmental changes and acute conflict / T. Homer-Dixon // *International security*. – 1991. – №2, Vol. 16. – P. 76–116.
2. Gleditsch N.P. Armed conflict and the environment: a critique of the literature / N.P. Gleditsch // *Journal of peace research*. – 1998. – №3, Vol. 35. – P. 381–400.
3. Mason S.A. Environmental conflicts and regional conflict management / S.A. Mason, K.R. Spillman // *Encyclopedia of development and economic sciences*, 2003. – Oxford: Eolss publishers. – 27 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://www.eolss.net>.
4. Козьменко С.Н. Экономика катастроф (инвестиционные аспекты) / С.Н. Козьменко. – К.: Наукова думка, 1997. – 204 с.

5. Ілляшенко С.М. Екологічні ризики інновацій: класифікація та аналіз / С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 49–59.
6. Сабадаш В.В. Детермінація екологічного конфлікту в загальній системі еколого-економічної безпеки: теорія і методологія / В.В. Сабадаш // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К.: РВПС України НАН України, 2008. – С. 105–112.
7. Мішенін Є. Концептуальні засади розвитку механізмів державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері / Є. Мішенін, Г. Мішеніна // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 23–26.
8. Хлобистов Є.В. Суспільні конфлікти у сфері екологічної (природно-техногенної) безпеки / Є.В. Хлобистов, Л.В. Жарова // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 1. – С. 16–23.
9. Вернадский В.И. Несколько слов о ноосфере / В.И. Вернадский // Успехи современной биологии. – 1944. – № 18, вып. 2. – С. 113–120.
10. Балацкий О.Ф. Экономика чистого воздуха / О.Ф. Балацкий. – К.: Наукова думка, 1979. – 295 с.
11. Амоша О.І. Людина та навколишнє середовище: економічні проблеми екологічної безпеки виробництва / О.І. Амоша. – К.: Наук. думка, 2002. – 305 с.

РОЗДІЛ 8. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

8.1. ФОРМУВАННЯ АГРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЗА РЕАЛІЙ СУЧАСНОСТІ

Переваги, яких вдається досягти за результатами функціонування інтегрованих агроформувань, свідчать про беззаперечну доцільність і необхідність сприяння інтеграційним процесам. Формування дієвих конкурентоспроможних бізнес-структур на засадах взаємовигідного співробітництва партнерів, здійснюючих виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції, забезпечення оптимізації управлінських процесів, маневрування ресурсним потенціалом, (зокрема фінансовими і трудовими його компонентами), стабілізації та стійкості поступального розвитку, покращання якості й асортименту готової продукції, максимізації прибутковості, можливо досягти лише шляхом і за умов продуманої координації дій, узгодження та реалізації спільних інтересів кожного із учасників інтегрованих агроформувань.

Проте дезінтеграційні та деструктивні процеси, превалюючі в пореформаційному періоді, за умов докорінних економічних перетворень агросектору, обумовили появу значної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснювали своє господарювання переважно відособлено, покладаючись виключно на власні можливості. Поява та розвиток такого способу здійснення господарської діяльності спричинена, на нашу думку, значною динамічністю економічних перетворень, що вимагало від бізнес-структур суттєвої гнучкості, швидкої адаптації до трансформацій, а тому – ускладнило появу та розвиток стійких інтеграційних формувань.

В нинішньому конкурентному економічному середовищі, в умовах членства України в СОТ, структуризація аграрного підприємництва потребує появи агроформувань, які зможуть забезпечити високі якісні показники функціонування та розвинути конкурентні переваги не лише на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках. Необхідність наближення показників якості продукції сільськогосподарського походження до стандартів господарювання в Європейському Союзі обумовили появу стратегічних завдань щодо розвитку інтеграційних і кооперативних структуроутворюючих процесів. У таких умовах набуває все більшої очевидності завдання розвитку співробітництва особистих селянських господарств з іншими господарськими формуваннями як основи забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку кожного з учасників інтегрованих структур.

Об'єднання зусиль різних організаційно-правових форм господарювання за посередництва інтеграційних процесів надає можливість сформувати налагоджену систему взаємодопомоги та взаємопідтримки сільськогосподарських товаровиробників, що поєднує переваги

функціонування низькотоварного (зокрема, особистих господарств) і великотоварного виробництва (рис. 1).

За таких умов забезпечення сприяння розвитку сільськогосподарської діяльності відбувається завдяки поєднанню переваг, пов'язаних із високою мотивацією трудової активності працівників-власників особистих селянських господарств і кращих техніко-економічних характеристик, можливості швидкого здійснення модернізаційних процесів, введення інновацій, адаптації до особливостей господарювання в умовах впровадження сучасних технологій у великомасштабне сільгоспвиробництво.

Основними засадами інтегрованого співробітництва в аграрній сфері, здатними сформувати достатні для розвитку партнерства умови, мають бути еквівалентність і взаємовигідність. Наголосимо, що важливим є дотримання можливостей функціонування інтегрованих структур виключно на умовах власної ініціативності та самоорганізації, повністю виключаючи адміністративний тиск місцевих територіальних владних органів.

Розвиток міжгалузевих взаємовідносин можливо забезпечити шляхом формування вертикальних інтеграційних агроструктур, функціонування яких сприятиме поступовому налагодженню партнерства зі сферами, в яких оборот капіталу є швидшим, а норма прибутку – вищою (сервісне обслуговування, переробка та реалізація), уникненню невивідного (а в окремих випадках – збиткового) співробітництва із випадковими та тимчасовими посередниками. Окрім того, розвиток таких процесів обумовить появу можливості зменшення трансакційних витрат шляхом досягнення синергетичного ефекту спільної (групової) взаємодії партнерів, функціонуючих у межах інтегрованого формування. Вважаємо, що можливість економії на витратах ринкових трансакцій, у зв'язку із недостатньою розвиненістю ринкової інфраструктури, є досить суттєвою перевагою інтегрованих економічних відносин.

При налагодженні інтеграційних процесів необхідним є узгодження комплексу аспектів та елементів організаційно-економічного механізму, що регламентуватимуть засади функціонування інтегрованих сільськогосподарських структур у перспективі. Серед них варто виділити необхідність урегулювання механізму забезпечення господарської та юридичної самостійності кожної із первинних структур, що інтегруються, налагодження управління товарно-ціновими схемами взаєморозрахунків, узгодження цінової політики, підвищення якісних характеристик та урізноманітнення асортименту продукції, отриманої на кожному із етапів технологічного процесу, формування засад розподілу кінцевих результатів господарювання між партнерами та шляхів розвитку взаємовигідного співробітництва у перспективі. Забезпечення виваженого та взаємовигідного узгодження цих аспектів діяльності між партнерами, на нашу думку, значною мірою обумовлюватиме розвиток сільськогосподарського підприємництва на інтеграційних засадах прогресивного зразка.

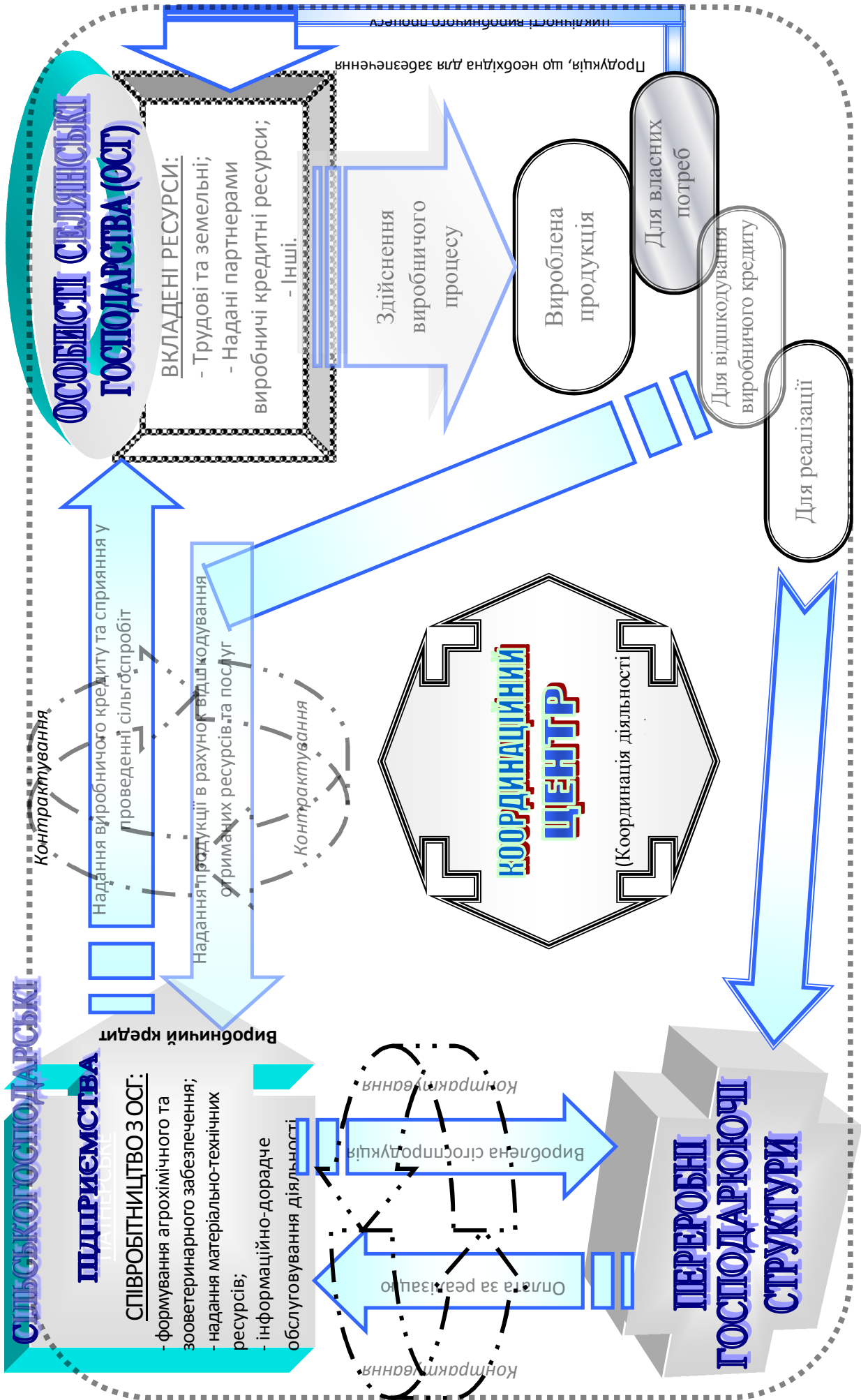


Рис. 1. Модель формування інтеграційних процесів у системі АПК

Важливо, що підвищення результативності інтегрованого функціонування господарюючих формувань забезпечується завдяки появі та розвитку нових джерел конкурентних переваг, зокрема, шляхом налагодження більш узгодженої та централізованої діяльності відповідних підрозділів вдається досягти загального зміцнення матеріально-технічного забезпечення інтегрованої структури.

Чітке погодження графіків поставок і руху сировинних потоків надасть можливість скоротити затрати на зберігання виробничих і товарних запасів, зменшити часові втрати, пов'язані з можливими простоями основних виробничих засобів, а тому – сприятиме скороченню питомої ваги постійних витрат у собівартості одиниці кінцевої продукції.

Реалізація економічної зацікавленості кожного з учасників інтеграційних процесів є одним із домінуючих факторів та елементів рушійної сили їх розвитку. Зокрема, для сільськогосподарських підприємств за результатами налагодження їх діяльності в складі інтегрованих агроструктур, на нашу думку, стає можливою реалізація виробничо-технологічних, маркетингових, фінансових і соціальних інтересів. Для переробних агроструктур, що функціонуватимуть на інтеграційних засадах, очевидною є реалізація зацікавленості щодо формування стабільних сировинних зон та оптимізації результативності виробничого процесу. В кінцевому підсумку, вміння забезпечити вдале поєднання економічної зацікавленості учасників інтегрованого співробітництва є визначальним у виборі між можливістю функціонування в складі інтегрованого агроформування та одноосібною (відокремленою) діяльністю.

Зміст партнерських інтеграційних економічних відносин на всіх етапах співробітництва має базуватися та виходити з аксіоми, суть якої полягає у необхідності впровадження механізмів, які зможуть забезпечити отримання рівновеликих доходів на вкладені у спільну господарську діяльність рівновеликі ресурси. Вважаємо, що розвиток таких взаємин сприятиме поступовому налагодженню системності у функціонуванні не лише новостворених інтегрованих структур, а й аграрного сектору загалом.

Суть запропонованої нами моделі інтеграційних зв'язків полягає в співробітництві партнерських структур, які, зберігаючи юридичну та економічну самостійність, на умовах договору та за посередництва товарно-грошових відносин забезпечують оптимізацію кінцевих результатів функціонування та максимізацію прибутковості інтегрованої діяльності. Розвиток інтеграційної економіки з метою налагодження співробітництва щодо спільного виробництва, зберігання, переробки та реалізації отриманої продукції на партнерських засадах доцільно, вважаємо, здійснювати саме на основі договору, який дозволить уникнути небажаних наслідків менш фінансово стійким і незахищеним учасникам нових агроструктур. Тому задля підвищення прозорості та узгодження спірних моментів у налагодженні співпраці між майбутніми партнерами, на нашу думку, варто вже на підготовчому етапі організації інтеграційних процесів забезпечити контрахтування діяльності (укладення договорів між зацікавленими суб'єктами).

Доведено, що в сучасних умовах розвитку ринкових відносин найперспективнішою та найвиправданішою формою співробітництва є агропромислова інтеграція змішаного зразка [2, с. 146], що дозволяє поєднати переваги горизонтально та вертикально інтегрованих агроструктур, включити до співпраці підприємства зі значним виробничим потенціалом та, як результат, забезпечити сприяння розвитку соціальної сфери сільських поселень.

Інтегрування діяльності шляхом добровільного об'єднання на основі розвитку договірних зв'язків між виробниками сільськогосподарської сировини (особистими селянськими господарствами, фермерськими господарствами, сільгосппідприємствами) і переробними агроструктурами зі збереженням за кожним із них господарської самостійності та юридичної відокремленості є одним із найдієвіших механізмів розвитку аграрного сектору. Вважаємо, що існує достатньо передумов, необхідних для становлення та розвитку вертикальної інтеграції, а саме – контрактної її форми. Адже вибір форми розвитку інтеграційних взаємозв'язків значною мірою обумовлюється наявністю для кожного із партнерів (первинних структур) можливостей перманентного маневрування своєї діяльності в умовах поступової адаптації функціонування економічного механізму агропромислового комплексу до вимог, пов'язаних із вступом України до СОТ.

Доцільно зауважити, що контрактна форма інтеграційних взаємовідносин передбачає повну економічну самостійність кожного із суб'єктів (первинних структур), що погоджуються здійснювати господарську діяльність на основі взаємовигідного співробітництва через інтеграцію. В зв'язку з цим, економічні взаємини між партнерами доцільно налагоджувати за аналогією їх побудови із зовнішніми контрагентами. Така модель співробітництва дозволяє зберегти за первинними структурами права та статус самостійної юридичної особи, мати або за необхідності швидко відкривати розрахункові та інші рахунки в банківських установах, безперешкодно дотримуватися вимог внутрішньої статутної документації тощо. Окреслена схема контрактних економічних взаємин повинна базуватися на системі попередньо узгоджених та укладених із усіма партнерами (первинними структурами), що здійснюватимуть діяльність у складі інтегрованого формування, договорів, у яких доцільно узгодити більшість спірних моментів та визначити напрями виробничого та соціального розвитку такого співробітництва у перспективі.

Разом з тим, у процесі узгодження умов договірних відносин необхідно чітко обумовити більшість організаційно-економічних аспектів співробітництва між партнерами. Вважаємо, що серед пріоритетних засад, які мають бути чітко викладені в контракті, доцільно виділити: забезпечення паритетної участі партнерів у розподілі кінцевих економічних вигод господарювання, оптимальне поєднання економічних інтересів та відповідальності кожного із учасників інтегрованих структур, налагодження дієвого механізму узгодження та перманентної координації спільних дій, обґрунтування необхідності та визначення розміру реінвестування частини результатів функціонування у вигляді прибутку, за умови погодження із усіма первинними структурами, у розвиток і зміцнення подальшого співробітництва. Загалом у договорі доцільно

доступно виписати економічні інтереси кожного із партнерів та юридично-правові наслідки щодо можливої відповідальності за несвоєчасне або неповне виконання умов співробітництва, трансформованих у договірні зобов'язання сторін.

Серед потужних інтеграторів, на основі яких можливо, на нашу думку, налагодити розвиток дієвих інтеграційних зв'язків у регіоні, варто виділити крупні сільськогосподарські підприємства або переробні господарюючі структури відповідного профілю діяльності. Вважаємо, що для переробних, торговельних та агросервісних підприємств назріла об'єктивна необхідність пошуку шляхів і механізмів оздоровлення своїх взаємин із сільгоспвиробниками та виходу на якісно новий рівень співробітництва з ними.

Підтвердженням негативної ситуації, яка склалася в агробізнесі за нинішніх умов господарювання, слугує неприпустимо низька питома вага сільськогосподарських товаровиробників у кінцевій реалізаційній ціні продовольчих товарів, що становить лише 20–25 %. Водночас у високорозвинених країнах частка фермерів у кінцевій ціні реалізації складає – 50–70 % [1, с. 34].

Доцільність залучення до розвитку інтеграційних взаємозв'язків промислових формувань, які здійснюють кінцеву переробку сировини та виробництво готової для споживання продукції, обумовлена необхідністю забезпечення раціоналізації використання сільгоспсировини, уникнення необґрунтованих, нетехнологічних її втрат, що можливі в процесі самостійного збуту, при невдалому транспортуванні тощо. Для переробних організацій, здатних увійти до інтегрованих агроформувань, позитивними наслідками подібного співробітництва є забезпечення гарантованого завантаження та рівномірного розподілу частини або й усіх виробничих потужностей, раціоналізація, поліпшення використання трудових і техніко-технологічних ресурсів. Окрім того, на нашу думку, за таких умов вдасться досягти поступового формування та стабілізації розмірів сировинних зон, які відповідатимуть потужностям відповідних профільних переробних структур – учасників нових інтегрованих формувань.

Схематичне подання рекомендованої моделі розвитку інтеграційних зв'язків (рис 1) дозволяє забезпечити візуалізацію окреслених напрямів налагодження взаємовигідного співробітництва, руху ресурсів і продукції між учасниками інтегрованого формування.

В результаті розвитку запропонованої моделі інтеграційних зв'язків формується своєрідна взаємозалежна система із трьох компонентів, кожному з яких, за умови функціонування в межах означеної системи, вдасться досягти реалізації своїх економічних інтересів. Причому кожен із господарюючих суб'єктів перебуває у взаємовигідних зв'язках із іншими господарствами, що регулюються договірними зобов'язаннями та реалізуються у процесі здійснення господарської діяльності.

Необхідність швидкого реагування на можливі зміни умов господарювання та координування складових організаційно-економічного механізму діяльності інтегрованих економічних відносин обумовлюють доцільність формування структурної одиниці, здатної своєчасно забезпечувати

достовірне й оперативне інформування щодо результатів функціонування інтегрованої структури в цілому та кожного із взаємопов'язаних між собою партнерів зокрема. Вважаємо, що такою одиницею, яка виконуватиме координаційно-дорадчі функції, сприятиме налагодженню необхідного внутрішньоекономічного середовища, раціоналізації економічних відносин між первинними структурами, можна визначити координаційний центр.

Серед інших важливих функцій цієї служби варто виділити: відслідковування диференціації тенденцій, пануючих на ринку, змін у ринковій кон'юнктурі, вподобаннях споживачів, появу технологічних і технічних інновацій, прогресивних сортів рослин та порід тварин, кормів із якісно новими, вищими характеристиками, що, за умов цінової доступності, можуть бути впроваджені з метою оптимізації результативності виробничого процесу тощо. Загалом діяльність координаційного центру спрямована на досягнення інтегрованим формуванням необхідних і достатніх для ефективного функціонування, конкурентних переваг, зменшення показників ресурсовикористання на одиницю готової продукції, забезпечення оптимального задоволення потреб споживачів, та в кінцевому підсумку – максимізацію прибутковості інтегрованої економічної діяльності. Виходячи із викладеного, діяльність такої служби необхідно налагоджувати, базуючись на принципах системності, оперативності, мобільності та прозорості функціонування.

В результаті своєчасного узгодження та швидкого координування елементів спільної діяльності забезпечуватиметься зростання віддачі ресурсного потенціалу кожної із первинних структур інтегрованого агроформування. За таких умов необхідним вбачається налагодження економічних відносин між партнерами виключно на паритетних засадах. При цьому забезпечення реалізації різних за своєю економічною спрямованістю інтересів суб'єктів інтеграційного процесу вдається досягти завдяки застосуванню способів взаємодії, які роблять можливим отримання (набуття) спільного (синергетичного) ефекту.

На сучасному етапі розвитку партнерських відносин в аграрному секторі економіки, однією із прийнятних та дієвих форм інтеграційних процесів є розвиток різноаспектних коопераційних зв'язків із обов'язковим дотриманням принципу економічної зацікавленості, які поряд з іншими перевагами надають можливість реального уникнення надмірного фіскального тиску на сільгоспвиробників.

На нашу думку, запропоновані розробки щодо напрямів і шляхів відновлення інтеграційних процесів спроможні забезпечити збалансовану реалізацію економічних інтересів кожного з їх учасників та сформувати цілісну систему агробізнесу на інноваційних засадах. Розроблені механізми інтегрування сільськогосподарського підприємництва можуть бути успішно імplementовані у функціонування аграрного сектору переважної більшості регіонів за умов проведення певного корегування щодо їх профільних економічних особливостей господарювання.

Підсумовуючи, необхідно наголосити, що інтеграційні процеси надають можливість перейти на якісно новий рівень розвитку, створюють потужний імпульс для формування прогресивних тенденцій інноваційного трансформування агробізнесу. Значення інтеграційних процесів в розширенні та якісному зростанні діяльності суб'єктів господарювання можна визначити не лише як організаційну інновацію, що у контрактній формі не потребує суттєвих капіталовкладень, а й як неминучу необхідність.

Література

1. Вініченко І. І. Удосконалення інвестиційного процесу на основі кооперації та агропромислової інтеграції / І. І. Вініченко // Економіка та держава. – 2007. - № 2. – С. 33-36.
2. Кобець Є. А. Економічна сутність інтеграції в аграрному виробництві / Є. А. Кобець // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2007. - № 1. – С. 146-149.

8.2. УКРУПНЕННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Під впливом глобалізаційних процесів в Україні в XXI сторіччі розпочався етап реструктуризації аграрних підприємств, а саме: перерозподіл власності в бік трансрегіональних корпоративних об'єднань – агрохолдингів та ін., який до сих пір ґрунтовно не досліджувався і не узагальнювався. Такі форми господарювання, як правило, створюються шляхом оренди землі потужними промисловими підприємствами, фінансовими і сервісними структурами, які інвестують кошти у виробничу і соціальну сферу села. Результатом цього етапу, який виник спонтанно і здійснюється стихійно без втручання держави і відповідного юридичного забезпечення, стало зосередження капіталу і агропромислового виробництва в одних руках, причому з огляду на масштаби процесу концентрації можна його назвати «надконцентрацією виробництва» [1, с. 5]. Слід наголосити, що переважна більшість нових агропромислових формувань не притаманні вітчизняній практиці агропромислової інтеграції, досить суттєво відрізняються між собою і не мають узагальненого визначення. Глибинні причини і об'єктивні закономірності інтеграційних процесів в аграрній сфері економіки розкрито в багатьох роботах. Проте інтенсивність їх прояву, напрями і характер зв'язків на кожному етапі історичного розвитку визначаються системою взаємодії і взаємовідносин різних рівнів, які формують передумови посилення або стримування інтеграційних процесів та їх еволюцію [2, с. 162; 3, с. 26; 4, с. 795].

На рівні держави та її регіонів законодавчо і організаційно процеси агропромислової інтеграції, укрупнення, створення нових структур поки не відрегульовано. Для функціонування різних типів агропромислових інтеграційних формувань при ефективній діяльності малого і середнього агробізнесу є необхідним створення стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища. Тобто, є доцільним створення і підтримка пропорційного розвитку

всіх видів підприємств і формувань в АПК, для чого необхідно розуміння суті основних понять та їх особливостей, які характеризують сучасні процеси.

Процеси диверсифікації несільськогосподарського бізнесу в аграрний сектор економіки не унікальні для України. Всі індустріально розвинені західні країни в минулому столітті (в США дещо раніше, в Західній Європі історично пізніше) в той або іншій мірі пережили аналогічні явища [5]. Як правило, вони доводились на періоди проведення аграрних реформ і аграрних криз, що співпадало з економічним підйомом в інших секторах економіки, коли ціни на землю падали і інвестування ставало відносно дешевим.

Дві основні передумови визначали ці процеси: по-перше, з боку сільського господарства – недооцінка землі як найважливішого чинника виробництва, декапіталізація сільського господарства, обтяженого боргами, а також обмежений доступ до довгострокових кредитних ресурсів; по-друге, з боку зовнішніх інвесторів – відсутність гарантій виконання контрактів, що знижувало ефективність роботи за контрактами, а також вже згадана декапіталізація в сільському господарстві, що різко підвищувало віддачу від інвестицій.

Щось схоже відбувалось в період економічного спаду в українському сільському господарстві. З подоланням кризових процесів в аграрній сфері інтеграція несільськогосподарських компаній в сільське господарство в країнах з розвинутою економікою скорочувалась.

Необхідно враховувати цей досвід при визначенні перспектив інвестування несільськогосподарського бізнесу у вітчизняний агропромисловий сектор, проте нині він широко представлений в аграрній економіці країни, і є однією з найважливіших складових її розвитку.

Форми участі несільськогосподарського бізнесу в інтеграційних процесах різноманітні. Разом з придбанням активів, майнових комплексів сільськогосподарських організацій, несільськогосподарські компанії використовують різні схеми їх інвестування, кредитування і таким чином є альтернативними джерелами фінансування сільського господарства. Отримали поширення договірні форми інтеграційних стосунків. Незадоволена потреба сільськогосподарських підприємств у фінансово-кредитних ресурсах і недостатньо розвинена система банківського аграрного кредитування стала чинником поширення договорів авансування в цій сфері.

Передумовою розвитку інтеграції в агропромисловій сфері став також збільшений рівень транзакційних витрат.

Другим потужним чинником активізації агропромислової інтеграції стала державна регулююча дія. Створення інтегрованих агропромислових структур на основі залучення до них несільськогосподарських компаній і господарств - банкрутів стало дієвим заходом економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств і виведення аграрного сектора з кризового стану. На етапі становлення ринкових стосунків складні і різноманітні процеси агропромислової інтеграції розвивались головним чином під впливом зовнішніх чинників. Їх ініціаторами були в основному не сільськогосподарські організації, а представники інших сфер бізнесу. Активізація інтеграційних процесів була,

головним чином, конструктивною реакцією суб'єктів ринку і органів державного управління на економічні труднощі.

Концентрація і інтеграція в агропромисловій сфері обумовили виникнення нових типів агропромислових формувань, крім агрохолдингів, які створювались під впливом:

- забезпечення потреб у безперебійних постачаннях сировини для власної переробки вітчизняними переробними підприємствами;
- розширення аграрними підприємствами наявних підсобних переробних потужностей і формування на їх основі системи повноцінної промислової переробки;
- накопичення у аграрних підприємств кредиторської заборгованості перед банками, які стають їх фактичними власниками;
- розвитку сільськогосподарського виробництва підприємствами, які займаються дистрибуцією насіння, добрив і засобів захисту рослин, з метою постачань не лише окремих ресурсів, але сучасних технологій сільськогосподарського виробництва;
- можливості вигідно перепродати бізнес.

Ряд передумов, які сприяли розвитку агропромислового комплексу і процесів укрупнення в 1998-2000 рр., мали недовгостроковий характер. Після 2000 р. макроекономічна ситуація для сільського господарства змінилась. Через те, що імпорт продовольства заохочувався, продукція українських товаровиробників виявилась неконкурентоздатною і знову стала витіснятися з внутрішнього ринку. Так, в 2010 р. було імпортовано живих тварин і продуктів тваринного походження на суму 1242 млн. дол. США, а експорт – лише 771,4 млн. дол. США. В цілому готові харчові продукти продовжують витіснятися імпортними: їх експорт в 2010 р. склав 2571,1, а імпорт майже дорівнював – 2506,1 млн. дол. США. В розвиток підприємств сільського господарства, мисливства, лісового господарства станом на 1 січня 2011 р. вкладено 833,7 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій (наростаючим підсумком з початку інвестування), що становить всього 1,9 % загального обсягу іноземних інвестицій в Україну. Приріст обсягу іноземного капіталу в сільське господарство, мисливство та лісове господарство, з урахуванням його переоцінки, втрат і курсової різниці, за 2010 р. склав 40,7 млн. дол. США [6].

Ефект імпортозаміщення, на хвилі якого створювались інтегровані компанії в 1999-2000 рр., практично втратив своє значення як чинник активізації інтеграційних процесів. Сталося уповільнення темпів росту аграрного виробництва. В цілому по сільському господарству вони знизились з 98,19 у 2009 р. до 98,47 % у 2010 р. Однак спостерігаються темпи зростання продукції тваринництва з 103,4 % у 2009 р. і 103,2 % у 2010 р. [6].

Розвиток сільського господарства поступається розвитку харчової і переробної промисловості, які використовують імпорту сировину, обсяги поставок якого ростуть швидше, ніж внутрішнє виробництво. Темпи зростання цін на сільськогосподарську продукцію схильні до суттєвих коливань залежно від обсягів виробництва і зміни цін на паливо, добрива, інші види сировини і

матеріали, споживані сільськогосподарським виробництвом.

Короткий період цінового сприяння (1999-2000 рр.) змінився відставанням цін сільгоспвиробників від цін постачальників палива і устаткування в 2001-2006 рр. Проте з 2007 р. ціни на сільськогосподарську сировину і продовольство зростають. Очевидно, ця тенденція матиме довготривалий характер. Високі ціни на сировину і продовольство підтримують інтерес потенційних інвесторів до сільського господарства, сприяють активізації інтеграційних процесів.

Вжиті державою заходи (реструктуризація заборгованостей господарств і списання штрафів) дали свої результати. Значно скоротилась прострочена кредиторська заборгованість, підвищилась фінансова незалежність сільськогосподарських організацій від позикового капіталу. Проте їх фінансовий стан не можна назвати стійким, господарства як і раніше відчують гострий дефіцит джерел формування обігових коштів. Дефіцит фінансових ресурсів обмежує можливості розширеного відтворення в аграрній сфері АПК. Недостатніми залишаються інвестиційні ресурси сільськогосподарських товаровиробників. Зберігається тенденція погіршення забезпеченості господарств основними засобами, росте зношеність машинно-тракторного парку, триває скорочення оброблюваних площ, оплата праці працівників сільськогосподарських підприємств залишається вкрай низькою.

Таким чином, внутрішні джерела відтворювального розвитку в аграрній сфері як і раніше недостатні. Аграрний сектор економіки України з середини 2000-х років характеризується деякою стабілізацією фінансово-економічного положення, яке відбувається на фоні хронічного недоліку обігових коштів, слабкої матеріально-технічної бази, обмеженості інвестиційних ресурсів, невирішених соціальних проблем. В той же час спостерігається підвищення ділової активності бізнесу, посилення конкурентної боротьби. Вже створені інтегровані компанії швидкими темпами нарощують виробництво, освоюють нові території, збільшують обсяг виробництва. Посилення тиску імпорту і внутрішньої конкуренції змушують виробників сільгосппродукції активно шукати можливості найбільш ефективного використання ресурсів, зниження витрат, визначення перспективних напрямів економічного зростання. Посилення конкуренції та переваги інтеграції служать передумовою для збільшення масштабів інтеграційних процесів. Чинники їх реалізації, які виступили на перший план останніми роками, суттєво відрізняються від умов прояву інтеграційної активності на етапі становлення ринкових стосунків.

Дешевих сільськогосподарських активів в регіонах з порівняльними конкурентними перевагами залишається все менше, посилюється конкуренція на внутрішньому і міжнародних ринках.

Якісна зміна набору чинників, які формують передумови розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері, обумовлює відмінності в характері їх реалізації. В післякризовий період вони сприяли масовому придбанню сільськогосподарських активів і створенню інтегрованих структур. Нині чинники розвитку інтеграційних процесів визначають необхідність зміцнення положення вже існуючих інтегрованих формувань, підвищення їх

конкурентоспроможності, у тому числі шляхом впорядкування організаційної структури.

Всебічне вивчення чинників, які формують передумови створення інтегрованих структур в сучасному сільському господарстві, дозволяє виділити найбільш суттєві.

До зовнішніх чинників відносяться:

- посилення конкуренції;
- тенденції міжнародного руху капіталу;
- членство України в СОТ;
- зростання економічної активності суб'єктів ринку;
- недостатній розвиток інститутів інфраструктури аграрного ринку;
- передбачуваність умов господарювання, регульована кредитною і податковою політикою.

До внутрішніх чинників можна віднести такі:

- потенційно висока інвестиційна привабливість агропромислових підприємств;
- потреба у вдосконаленні технологій, формуванні відтворювального потенціалу сільськогосподарських організацій;
- зміцнення їх фінансової стійкості;
- необхідність розширення джерел фінансового забезпечення інвестиційного процесу в агропромисловому секторі.

В перспективі розвиток процесів укрупнення в аграрній сфері економіки здійснюватиметься під впливом вказаних чинників. Вони суттєво відрізняються за своєю природою, силою і характером дії. Проте вплив цих чинників має причинно-наслідковий зв'язок і синергію дії, цілеспрямоване управління ними може забезпечити підвищення ефективності реалізації інтеграційних стосунків. Сукупний вплив цих чинників зачіпає виробничу, економічну і фінансову діяльність інтегрованого формування. Їх аналіз повинен проводитись не послідовно, а системно. В цьому випадку забезпечується синергетичний ефект стійкого підвищення ефективності інтеграції. Системний облік взаємозв'язаних чинників при формуванні і реалізації інтеграційних стосунків дозволяє обґрунтовано підійти до вибору способу і механізмів інтеграції, забезпечує конкурентні переваги інтегрованого формування при будь-яких формах інтеграції.

Узагальнення проведених досліджень дозволило визначити основних учасників, мотивацію, способи здійснення інтеграційних процесів в ринкових умовах і обґрунтувати структуру загальної моделі процесів укрупнення в агропродовольчому секторі.

Так, результати проведених досліджень свідчать про жвавий розвиток в Україні величезних агропромислових формувань – агрохолдингів, починаючи з 2006 р. В 2012 р. 15 агрохолдингів орендують більше, ніж по 150 тис. га ріллі, при цьому абсолютним лідером залишається «Укрлендфармінг», який контролює 500 тис. га ріллі. В середньому одним із вказаних агрохолдингів орендується до 200 тис. га ріллі. В цілому нині в Україні налічується понад 50

агрохолдингів (найбільше їх зосереджено в Полтавській, Черкаській і Київській областях), які в сукупності контролюють близько 5 млн. га, або майже 15 % площі ріллі в Україні. Слід підкреслити, що в найближчий час переважна більшість агрохолдингів планують збільшувати розміри орендованих земельних угідь [7].

Зазначимо, якщо на початку 2000-х років цей бізнес представляли створені власниками земельних і майнових паїв сільськогосподарські підприємства, середні розміри землекористування яких становили 1200 - 2000 га, то нині – переважно надвеликі корпоративні структури. Їх власники, скориставшись неврегульованістю земельних відносин і безконтрольністю з боку державних органів, «зайшли» у сільське господарство заради власної вигоди, не маючи ні з ним, ні з селом жодного зв'язку [8].

Позитивні аспекти цих процесів для великого бізнесу супроводжуються негативними структурними змінами в агропродовольчому секторі, руйнуванням збалансованих місцевих аграрних комплексів, зумовленим витісненням з виробництва не вигідних для великого бізнесу видів сільськогосподарської продукції. Це, в свою чергу, породжує підвищення продовольчої залежності національного ринку від імпорту цілого ряду важливих для людей видів продовольства, зменшення зайнятості сільського населення, витіснення його в особисті селянські господарства і за межі сіл. Таким чином великий бізнес приносить у жертву своїм економічним інтересам всі соціальні функції сільського господарства.

На основі аналізу діяльності нових типів агропромислових формувань в Україні, причин їх створення, переваг і недоліків, було зроблено висновок про необхідність державного регулювання процесів інтеграції та укрупнення в агропромисловому виробництві, і діяльності агропромислових формувань. В першу чергу необхідно в Господарському і Податковому кодексах надати визначення великих і малих підприємств, окреслити їх сферу діяльності, обмежити повноваження агрохолдингів, активно залучати їх у виконання соціальних і екологічних програм.

В Україні є доцільним застосування практики розвинутих країн, де використання механізму прийняття організаційно-економічних рішень разом з їх координацією на всіх рівнях законодавчої і виконавчої влади приносять вигоду підприємницьким структурам-учасникам господарського процесу, забезпечують стійке зростання економіки і продовольчу безпеку країни.

Досвід ринкових перетворень в світі показує, що одне з основних завдань держави в умовах трансформаційного періоду – фінансове забезпечення економічних реформ, які проводяться. Необхідність державного економічного регулювання агропродовольчої сфери викликана низкою важливих причин:

- збільшення обсягів імпорту до критично небезпечного рівня, що загрожує втраті продовольчої безпеки країни;
- катастрофічне скорочення енерго- і фондомісткості праці;
- спад виробництва, його неконкурентоспроможність.

Суттєвою причиною скорочення виробництва сільськогосподарської продукції в Україні стала відсутність протекціонізму в зовнішній торгівлі

продуктами харчування, а також експансія зарубіжних постачальників. Основними чинниками, які зумовили різке підвищення цін на продовольчі товари (м'ясо, молоко, крупи, яйця, рослинна олія), виступають, передусім, неконтрольовані постачання продуктів харчування по імпорту. Слід зазначити, що значну шкоду продовольчому ринку України та її стратегічним інтересам нанесло згорання товарообміну між колишніми країнами СНД.

Причини кризи в сільському господарстві, пов'язані з макрорівнем – ціновий диспаритет, відсутність протекціонізму, недосконалість податкової, і фінансово-кредитної систем, зниження мотивації до праці, особливо в сільськогосподарських підприємствах.

Стосовно земельної реформи, то спочатку потрібно було навести порядок у фінансово-кредитній системі країни, а потім вже вести розмови про іпотеку землі. Безумовно, рух землі повинен бути, але не на основі купівлі-продажу, а на основі оренди.

Приватизація землі стала гальмом в розвитку сільського господарства. Землю, яка неефективно використовується, потрібно повернути в початковий стан, тобто передати у власність державі, яка повинна мати право на здачу землі в оренду тим, хто сьогодні реально є власниками техніки і технологій.

За роки реформ по рівню виробництва продукції сільського господарства і поголів'ю худоби і птаха країну було відкинуто на 40 - 50 років назад. З оглядом на Захід в Україні припустили, що фермер і індивідуальний сектор створять достаток сільськогосподарської продукції. В той же час громадському сектору сільського господарства відводилось другорядне місце. Проте життя і практика показали, що основою сільськогосподарського виробництва залишаються великі спеціалізовані сільськогосподарські підприємства. Індивідуальні господарства займаються в основному виробництвом продукції тваринництва, головним чином молока, і вирощуванням овочів і картоплі. Вони повністю залежать від сільськогосподарських підприємств в забезпеченні кормами своєї худоби, добривами, оранці городів і не можуть ефективно розвиватись без їх допомоги. Тому розглядати роботу індивідуального сектору без зв'язку з сільськогосподарськими підприємствами не можна.

В Україні нині є понад 29,2 тис. домогосподарств, приблизно стільки ж фермерських господарств припинили своє існування. Вони випускають 1 % валової продукції сільського господарства. Ставка на фермерів, як це було на початку аграрної реформи, не виправдалась. Без кооперації, агропромислової інтеграції і фінансової допомоги держави, яка має місце в розвинених сільськогосподарських країнах, фермерам не вижити. У розвинених країнах фермери самостійного виходу на ринок сільськогосподарської продукції не мають. Завдяки кооперації та агропромисловій інтеграції фермерські господарства стають великими конкурентоздатними підприємствами.

Отже, неправильна аграрна політика роздрібнила сільськогосподарські підприємства і залишила їх на самовиживання в ринковій стихії. Головними причинами скорочення виробництва сільськогосподарської продукції є: в рослинництві – зменшення посівних площ і врожайності сільськогосподарських культур, а в тваринництві – поголів'я худоби і продуктивності тварин. До 1998

р. в сільському господарстві основні засоби практично не оновлювались, їх знос в 2011 р. складає 65 %, що викликано в основному слабким фінансовим станом сільськогосподарських товаровиробників.

В умовах, які склались і оцінюються як критичні, необхідно розробити і здійснити програму фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств шляхом відновлення їх платоспроможності передусім за допомогою держави, яка по суті справи відповідальна за економічний стан агропромислової сфери. Ця робота повинна проводитись в комплексі з розробкою і реалізацією конкретних заходів з відновлення і забезпечення стійкого розвитку агропромислового виробництва і соціального захисту сільських товаровиробників.

Подолання економічної, фінансової і інвестиційної кризи в агропродовольчій сфері можливе в умовах функціонування інтеграційних формувань в агропромисловій сфері, які об'єднують в єдину систему сільськогосподарські і переробні підприємства, торгові фірми, машинобудівні і хімічні підприємства, інші ринкові структури, банки, фінансово-кредитні фонди, наукові і освітні заклади, тобто капітали різних видів діяльності. Створення інтеграційних формувань забезпечує конкурентоспроможність і розвиток агропромислової сфери економіки, зміцнення її потенціалу, розширення інвестиційної діяльності, розробку і реалізацію великомасштабних регіональних і державних програм розвитку агропромислової сфери. При цьому держава повинна бути регулюючою, захищаючою і зацікавленою ланкою, своєрідним «партнером» сформованих структур. В Україні функціонують великі інтегровані структури - агрохолдинги, в яких вдалось вирішити те, про що завжди мріяв сільськогосподарський товаровиробник – володіти кінцевим продуктом, платити єдиний раз податки і розподіляти прибуток між учасниками залежно від їх вкладу.

Перспектива розвитку агропромислових формувань полягає у поглибленні зв'язків з підприємствами інших секторів, в перспективі можлива інтеграція з ними.

Незважаючи на серйозні успіхи багатьох великих агропромислових формувань в Україні, доведеться визнати, що в цілому на селі рішучого перелому до кращого доки не сталося.

Література

1. Андрійчук В. Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-9.
2. Басюркіна Н.Й. Методологічні основи агропромислової інтеграції / Н.Й. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. – 2012. – № 45. – С. 159 – 168.
3. Лещева М. Г., Трухачев В.И. Развитие интеграционных процессов в аграрной сфере экономики/ М.Г. Лещева, В.И. Трухачев – Ставрополь: АГРУС, 2008. – 308 с.
4. Лукінов І.І. Проблеми міжгосподарського кооперування і агропромислової інтеграції / І.І. Лукінов; Вибрані праці у 2-х книгах. Книга друга. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. – 794 с.
5. Храмова И. Г. Вертикальная интеграция в продовольственном комплексе

России (деятельность агрохолдингов) / И. Г. Храмова. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://www.iet.ru/usaid/prodintegra/index.htm> (30.05.2003)

6. Україна у цифрах – 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу : URL : <http://ukrstat.gov.ua> – Державний комітет статистики.

7. ТОП-25 лендлордів України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://domik.volyn.ua/articles/top-25-lendlordiv-ukraini>, 2012.

8. Пасхавер Б., Юрчишин В., Бородіна О., Шубравська О., Прокопа І., Молдаван Л., Осташко Т. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна // Дзеркало тижня. – 2010 – №26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://dt.ua/articles/60696>.

8.3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОСЛИННОЇ ГАЛУЗІ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В останні роки значну частину бюджетних надходжень Україна отримує завдяки експорту сільськогосподарської продукції. Світова продовольча криза, перші ознаки якої з'явилися у 2008 році [1] загострила проблему продовольчого забезпечення і, водночас, укріпила роль нашої держави, як одного з важливих постачальників аграрної продукції на світовий ринок. Відповідаючи на нові виклики світової динаміки, аграрне виробництво України повинно перебудовуватися з врахуванням не лише внутрішніх потреб, а і тих можливостей, які створює сприятлива кон'юнктура міжнародного продовольчого ринку [2].

Визначення оптимальних пропорцій між галузями в сільськогосподарських підприємствах відповідно до їх природних та економічних умов забезпечує стійкий розвиток виробництва та підвищення його економічної ефективності. Застосуванню методів оптимального планування на підприємствах різних галузей присвячені роботи таких відомих дослідників, як Дж.фон Нейман, Дж.Б. Данциг, В.А. Глушков, Р.Г. Кравченко, В.С. Немчинов, О.О. Орлов та ін. Проблема оптимізації структури землекористування відображена в працях сучасних українських дослідників [3-4]. Дана робота присвячена аналізу ефективності рослинної галузі в Україні на прикладі Рівненської області. Метою роботи є оптимізація структури посівів сільськогосподарських культур в розрізі адміністративних районів у відповідності до їх прибутковості.

Використовуючи наявні статистичні дані про врожайність, собівартість та рентабельність вирощування сільськогосподарських культур для районів Рівненської області за період 2000 – 2010 роки [5-6], проведемо аналіз економічної ефективності їх районування. В табл.1 відображена існуюча структура розподілу посівних площ під основні сільськогосподарські культури в районах Рівненської області станом на 2010 рік.

Таблиця 1

Поточна структура посівних площ (тис. га, станом на 2010 рік) під сільськогосподарські культури у районах Рівненської області

Район	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
Березнівський	9.50	0.01	0.00	0.05	4.99	0.48	15.03
Володимирецький	11.80	0.00	0.00	0.30	5.72	0.53	18.35
Гощанський	18.70	2.41	0.00	4.07	3.11	0.73	29.02
Демидівський	13.90	2.19	0.00	1.14	2.33	0.44	20.01
Дубенський	28.50	1.32	0.00	4.11	4.13	1.54	39.59
Дубровицький	6.30	0.00	0.00	0.00	4.98	0.30	11.58
Зарічненський	5.80	0.00	0.00	0.00	4.42	0.48	10.70
Здолбунівський	15.70	2.02	0.00	1.25	2.81	0.63	22.42
Корецький	18.30	0.52	0.00	2.96	3.43	0.56	25.76
Костопільський	7.40	0.01	0.01	0.24	3.20	0.40	11.26
Млинівський	31.10	7.40	0.00	3.23	4.29	0.75	46.77
Острозький	16.80	1.03	0.00	2.78	2.47	0.57	23.65
Радивилівський	24.90	3.10	0.00	6.90	2.68	0.39	37.96
Рівненський	26.80	2.95	0.00	5.37	5.79	1.47	42.38
Рокитнівський	6.10	0.00	0.00	0.00	5.68	0.50	12.28
Сарненський	12.10	0.00	0.08	0.15	5.04	0.50	17.87
Рівненська область	253.70	22.95	0.09	32.54	65.07	10.27	384.62

В табл. 2 наведені дані про рентабельність вирощування сільськогосподарських культур в районах Рівненської області. Враховуючи значну мінливість останнього показника, для економічних оцінок ми брали усереднені значення рентабельності вирощування культур за останніх 5 років (2006 – 2010 роки).

Таблиця 2

Середня рентабельність (%) вирощування сільськогосподарських культур у районах Рівненської області

Район	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі
1	2	3	4	5	6	7
Березнівський	-6.5	-4.2	---	7.9	-4.9	-14.5
Володимирецький	4.4	---	---	2.9	-10.4	22.9
Гощанський	33.0	18.1	---	35.7	0.1	10.0
Демидівський	13.5	6.4	---	49.3	23.7	-12.9
Дубенський	-2.5	-17.4	---	20.3	-43.4	21.5

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
Дубровицький	-19.2	---	---	0.8	-41.6	-31.6
Зарічненський	-22.6	---	---	---	-22.3	-23.1
Здолбунівський	8.5	0.8	---	26.2	20.8	14.1
Корецький	-6.4	-11.3	---	16.6	-8.1	6.5
Костопільський	-20.6	-1.1	22.4	69.0	23.8	46.5
Млинівський	12.3	4.6	---	3.3	65.2	28.2
Острозький	4.8	-15.7	---	8.6	6.9	38.6
Радивилівський	12.9	16.2	---	10.0	30.0	-0.4
Рівненський	-2.5	21.0	---	34.2	6.2	6.7
Рокитнівський	-22.2	---	---	---	3.3	0.04
Сарненський	-8.0	-7.0	32.0	-3.0	8.8	35.8
Рівненська область	10.6	11.4	24.3	27.8	43.7	12.8

Прибутковість культури визначається різницею між доходами, отриманими в результаті продажі, та витратами виробництва. Дані про виробничі витрати наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Витрати (грн. на 1 га площі) на вирощування сільськогосподарських культур у районах Рівненської області

Район	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі
Березнівський	2201	468	---	2734	2141	2188
Володимирецький	2495	---	---	962	3384	3327
Гощанський	3085	1050	---	5396	2293	1624
Демидівський	2285	1332	---	5625	1934	1782
Дубенський	2392	1191	---	5039	1610	1654
Дубровицький	3126	---	---	---	2249	4058
Зарічненський	2420	---	---	---	1610	1654
Здолбунівський	2485	943	---	4965	3781	2815
Корецький	2348	966	---	2705	1310	1732
Костопільський	2467	522	449	1418	3695	1337
Млинівський	4159	1639	---	7003	1472	1242
Острозький	2281	1533	---	4826	2931	1310
Радивилівський	3518	919	---	7391	986	1242
Рівненський	2045	865	---	3255	4036	1732
Рокитнівський	2737	---	---	---	4429	4379
Сарненський	2229	589	1269	1338	3101	2155
Рівненська область	2716	1207	1106	5297	1610	1878

Зазвичай, статистичні дані про витрати аграрного виробництва наводяться в гривнях на центнер. Використавши значення середньої врожайності за останні 5 років, ми отримали витрати, виражені у гривнях на гектар. Таке представлення є більш зручним для вирішення задачі оптимізації структури посівних площ.

Основним критерієм економічної ефективності аграрного виробництва є рентабельність виробництва культури R , або ж прибуток P , отриманий з одного гектара даної культури. Ці величини зв'язані між собою співвідношенням:

$$P = R \cdot Z, \quad (1)$$

де Z – фінансові витрати на 1 гектар вирощуваної культури. Загальний прибуток по i -му району з j -ої культури P_{ij} отримуємо як добуток прибутку з 1 гектара p_{ij} на площу, відведену під цю культуру S_{ij}

$$P_{ij} = p_{ij} \cdot S_{ij}. \quad (2)$$

Сумуючи вираз (2) по всіх культурах та по всіх районах, отримаємо загальний прибуток аграрного виробництва у Рівненській області при заданій конфігурації районування сільськогосподарських культур.

Змінюючи розмір площі під кожною культурою у відповідності до її рентабельності, можна збільшити загальну прибутковість рослинної галузі в області.

Проаналізуємо економічну ефективність існуючої системи районування сільськогосподарських культур у Рівненській області та покажемо шляхи вдосконалення її ефективності.

Побудуємо математичну модель ефективності структури рослинної галузі Рівненської області, використовуючи методику математичного програмування [7].

$$\left\{ \begin{array}{l} P = \sum_i \sum_j p_{ij} S_{ij} \rightarrow \max; \\ \sum_j p_{ij} S_{ij} \geq P_{i0}; \\ \sum_j S_{ij} \leq S_{i0}; \\ \sum_i S_{ij} \geq S_{j \min}; \\ \sum_i S_{ij} \leq S_{j \max}; \\ \forall i, j \quad S_{ij} \geq 0. \end{array} \right. \quad (3)$$

Тут S_i – сума посівних площ, зайнятих під всіма культурами в межах i -го району за даними 2010 року; $S_{j \min}$, $S_{j \max}$ – нижня та верхня границя посівної площі під j -ою культурою в межах Рівненської області; P_{i0} – сумарний прибуток від аграрного виробництва i -го району при існуючій зараз структурі посівних площ. Друга нерівність системи (3) описує умову, згідно з якою сумарний прибуток по i -му адміністративному району не може зменшуватися при переплануванні структури посівних площ. Третя умова системи (3) відображає той факт, що загальна площа під всіма культурами у районі не може перевищувати

теперішнього значення. Четверта і п'ята нерівності системи (3) є обмеженнями на площу, відведену під j -у культуру, в межах Рівненської області. Ці значення визначалися виходячи з поточних значень 2010 року, вимог гарантованого забезпечення області деякими стратегічними продовольчими та технічними культурами і обмежень на зростання площі під найбільш рентабельні культури. Остання вимога пов'язана з тим, що кардинальні зміни структури посівної площі на протязі короткого часу неможливі в силу причин технічного, економічного та соціального характеру. Для уникнення руйнування усталеної структури землекористування в районах, небажано повністю вилучати із структури посівних площ низкорентабельні культури, які традиційно займають значну площу. Трансформацію структури посівних площ необхідно здійснювати поступово. Метою поставленої задачі (3) є максимізація загального прибутку від рослинної галузі P в межах Рівненської області.

Розв'язування задачі (3) було проведено засобами Microsoft Excel (Сервіс, надбудова "Поиск решения"). Очікувані значення прибутку після оптимізації структури посівних площ наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Посівна площа та прибуток від вирощування сільськогосподарських культур у Рівненській області до та після оптимізації

	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
Посівна площа (тис. га)							
До оптимізації	253.70	22.95	0.09	32.54	65.07	10.27	384.62
Після	214.95	20.00	1.00	25.00	60.00	12.00	332.95
Прибуток (тис. грн.)							
До оптимізації	33258	1643	34	31355	3169	1914	71372
Після	67784	1931	406	18998	17822	3354	110296
Приріст (тис.)	34526	289	373	-12357	14653	1440	38924
Приріст (рази)	2.04	1.18	12.12	0.61	5.62	1.75	1.55

Як бачимо, шляхом зменшення посівних площ під нерентабельні культури можна добитися збільшення сумарного прибутку від рослинництва у Рівненській області на 55 %.

Однак, проведений вище аналіз, не позбавлений деяких недоліків. Це пов'язано з тим, що він ґрунтується на припущенні про незмінність рентабельності. Однак, збільшення посівної площі веде до збільшення виробництва і відповідного зменшення ціни та рентабельності. Цей ефект є тим сильнішим, чим більшу частку ринку України займає виробництво певної культури в межах Рівненської області. Для оцінки того впливу, який чинить зміна посівної площі на рентабельність, проведемо кореляційний аналіз залежності річних змін рентабельності від річних змін посівної площі для

основних груп сільськогосподарських культур в межах Рівненської області. Залежність зміни рентабельності зернових від зміни їх посівної площі для Рівненської області проілюстрована на рис. 1 (дані 2000 – 2010 років).

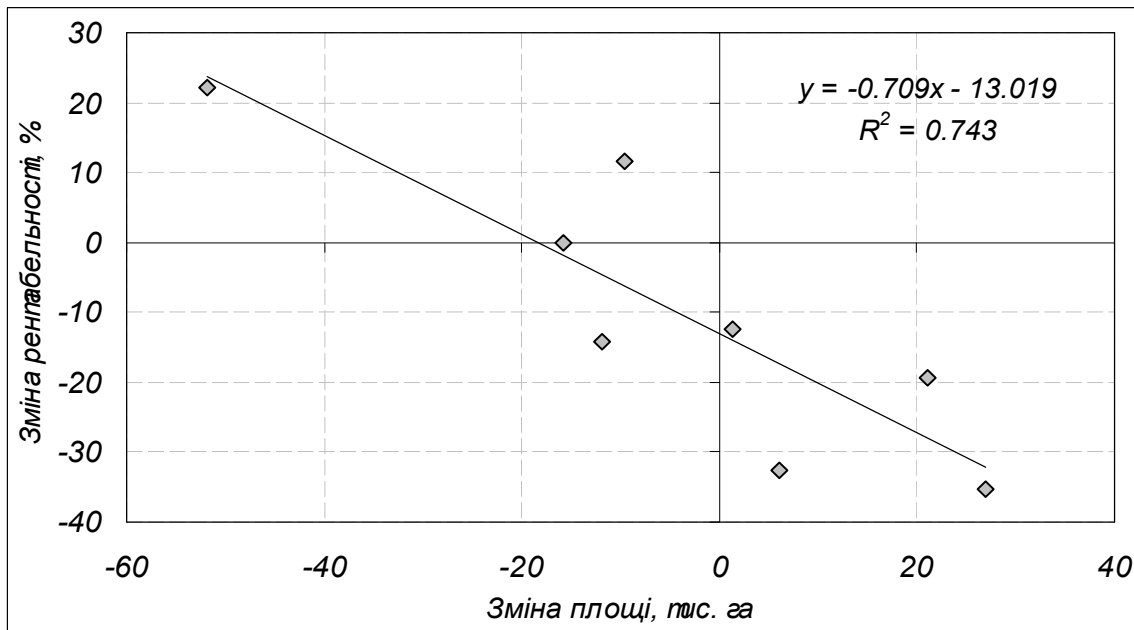


Рис. 1. Залежність змін рентабельності зернових від змін посівної площі

Для підвищення статистичної значущості нами було вилучено три з одинадцяти точок. Отримане рівняння лінійної регресії має вигляд

$$y = -0.709x - 13.019. \quad (4)$$

Тут x - зміни площі (тис. га), y - зміни рентабельності (%). З рівняння (4) слідує, що збільшення посівної площі під зернові у Рівненській області на 1 тис. га в середньому приводить до зменшення рентабельності на 0.71 %. Від'ємне значення вільного члена є свідченням негативної тенденції змін рентабельності даної культури на Рівненщині. Коефіцієнт детермінації отриманої залежності $R^2 = 0.743$, коефіцієнт кореляції $r = 0.862$, похибка коефіцієнта кореляції $m_r = 0.207$, t -статистика $t_r = 4.16$. Отже, побудована залежність є статистично значущою. Для цукрових буряків ми отримали наступне рівняння регресії (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0.735$)

$$y = -3.927x + 0.836. \quad (5)$$

Збільшення посівної площі під цукрові буряки у Рівненській області на 1 тис. га в середньому приводить до зменшення рентабельності на 3.93 %. Для картоплі відповідне рівняння має вигляд (коефіцієнт детермінації $R^2 = 0.663$)

$$y = -4.929x - 10.988. \quad (6)$$

Збільшення посівної площі під картоплю у Рівненській області на 1 тис. га в середньому приводить до зменшення рентабельності аж на 4.93%. Від'ємне значення вільного члена свідчить про зниження рентабельності виробництва картоплі в останні роки на Рівненщині. Отримані залежності (4) – (6) використаємо для оцінки зміни прибутку при переплануванні структури посівних площ. При цьому в розрахунках зміни рентабельності, ми будемо

враховувати лише перший коефіцієнт регресії і не будемо враховувати вільний член, який відображає тенденцію зміни рентабельності у часі. Це пов'язано з тим, що уявні зміни площ відбуваються в межах одного року і тенденцію змін рентабельності враховувати не потрібно.

Для овочів не вдалося отримати шукану регресійну залежність через низьку кореляцію статистичних даних. Логічно буде припустити, що шукана залежність є близькою до відповідної залежності (6) для картоплі. Через недостатню кількість даних для льону та ріпаку приймемо гіпотезу про незалежність їх рентабельності від змін посівної площі.

Використаємо знайдені залежності для уточнення прибутку, який буде отримано після оптимізації структури посівних площ. Замінімо фактичні значення посівних площ оптимізованими значеннями. Використовуючи залежності (4) – (6), перенормуємо значення рентабельності культур та розрахуємо заново загальний прибуток. Очікувані зміни рентабельності та прибутку, отримані з врахуванням залежності рентабельності від посівної площі, наведені у табл. 5. Аналіз таблиці показує достатньо сильний вплив зміни посівних площ на величину очікуваного прибутку. Так очікуваний прибуток від зернових становитиме не 67 784 тис. грн., як очікувалося раніше, а 229 436 тис. грн.

Таблиця 5

Зміни рентабельності та прибутку, отримані з врахуванням залежності рентабельності від посівної площі (Рівненська область)

	Зернові культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі
	Початкова структура площ			
Рентабельність, %	10.6	11.4	43.7	12.8
Прибуток, тис.	33258	1643	3169	1914
	Оптимізована структура площ			
Рентабельність, %	38.0	22.9	68.7	4.2
Прибуток, тис.	229436	4566	41658	1652

Таке різке збільшення пояснюється сукупним ефектом від зменшення посівних площ у районах, де зернові є нерентабельними, та збільшенням рентабельності, пов'язаним із зменшенням посівних площ.

Наступним кроком буде оцінка змін рентабельності культур у районах Рівненської області, викликаних зміною рентабельності в межах області. Слід очікувати, що ці зміни залежатимуть від співвідношення врожайності в межах області і врожайності в межах окремого району та відповідних витрат. Для підтвердження цієї гіпотези виконаємо наступні міркування.

Розглянемо одну із сільськогосподарських культур, яка культивується в умовах Рівненської області. Введемо наступні позначення:

S_0, Y_0, R_0, P_0, Z_0 - посівна площа, середня врожайність, рентабельність, прибуток з 1 гектара, витрати на 1 гектар даної сільськогосподарської культури в межах Рівненської області (відповідно до порядку позначень);

S_i, Y_i, R_i, P_i, Z_i $i = \overline{1,16}$ - посівна площа, середня врожайність, рентабельність, прибуток з 1 гектара, витрати на 1 гектар даної сільськогосподарської культури в i - му районі Рівненської області.

Прибуток з 1 гектара аналізованої культури для Рівненської області визначається із співвідношення

$$P_0 = R_0 \times Z_0. \quad (7)$$

Прибуток з 1 гектара культури в i - му районі Рівненської області визначається наступним чином

$$P_i = R_i \times Z_i. \quad (8)$$

Зміну посівної площі в межах області ΔS_0 та посівної площі в i - му районі ΔS_i знаходимо із виразів

$$\Delta S_0 = S_0' - S_0; \quad \Delta S_i = S_i' - S_i. \quad (9)$$

Тут S_0', S_i' - змінені значення площ; S_0, S_i - їх попередні значення. При збільшенні посівної площі збільшується виробництво даної культури. Згідно із законом попиту – пропозиції це веде до зменшення закупівельної ціни та рентабельності даної культури. При зменшенні посівної площі відбувається зворотний процес. Якщо припустити, що залежність зміни рентабельності від зміни площі є лінійною, отримуємо наступний вираз для зміни рентабельності культури в межах області

$$\Delta R_0 = R_0' - R_0 = k \times (S_0' - S_0), \quad (k < 0). \quad (10)$$

Змінений прибуток з 1 гектара (в середньому по області) знаходимо з виразу

$$P_0' = R_0' \times Z_0. \quad (11)$$

Приріст прибутку з 1 гектара розглядуваної культури в середньому по області визначається з рівності

$$\Delta P_0 = (Y_0 \times C' - Z_0) - (Y_0 \times C - Z_0) = Y_0 \times (C' - C) = Y_0 \times \Delta C. \quad (12)$$

Тут C - попередня закупівельна ціна, C' - закупівельна ціна після зміни посівної площі. Логічно вважати, що закупівельна ціна в районах області не відрізняється від її середнього значення по області. За аналогією, приріст прибутку з 1 гектара в i -му районі Рівненської області визначається із співвідношення

$$\Delta P_i = Y_i \times \Delta C. \quad (13)$$

Розділивши співвідношення (13) на співвідношення (12) отримаємо вираз для приросту прибутку у i -му районі Рівненської області

$$\Delta P_i = (P_0' - P_0) \times Y_i / Y_0. \quad (14)$$

Змінений прибуток з 1 гектара площі для i -го району становитиме

$$P_i' = P_i + \Delta P_0 \times Y_i / Y_0. \quad (15)$$

Змінена рентабельність для i -го району визначається із співвідношення

$$R_i' = P_i' / Z_i = (P_i + \Delta P_0 \times Y_i / Y_0) / Z_i = R_i + \Delta R_0 \times Y_i / Y_0 \times Z_0 / Z_i, \quad (16)$$

або, остаточно,

$$R_i' = R_i + \Delta R_0 \times \frac{Z_0 \times Y_i}{Z_i \times Y_0}. \quad (17)$$

Співвідношення (17) слід використовувати для розрахунку зміни рентабельності культури в окремих районах, пов'язаної із зміною рентабельності цієї культури в межах області. Як і очікувалося, зміна рентабельності залежить від співвідношення врожайностей і витрат виробництва.

Проведемо процедуру повної оптимізації структури посівних площ в межах Рівненської області із врахуванням залежності змін рентабельності від змін посівної площі. Ця процедура носитиме ітераційний характер і буде виконана згідно з наступним алгоритмом.

1. Оптимізація структури площ згідно з моделлю (3) - Microsoft Excel (Сервіс, надбудова "Поиск решения").
2. Розрахунок змін рентабельності ΔR_0 для Рівненської області – співвідношення (4) – (6).
3. Розрахунок змін рентабельності ΔR_i для районів – співвідношення (17).
4. Розрахунок прибутку. Повернення до пункту 1.

Описаний вище алгоритм слід повторити декілька разів - до того часу, поки отримувані значення прибутку почнуть відрізнятися незначним чином. Зростання очікуваного прибутку в результаті застосування ітераційної процедури оптимізації структури посівних площ представлено на рис. 2.

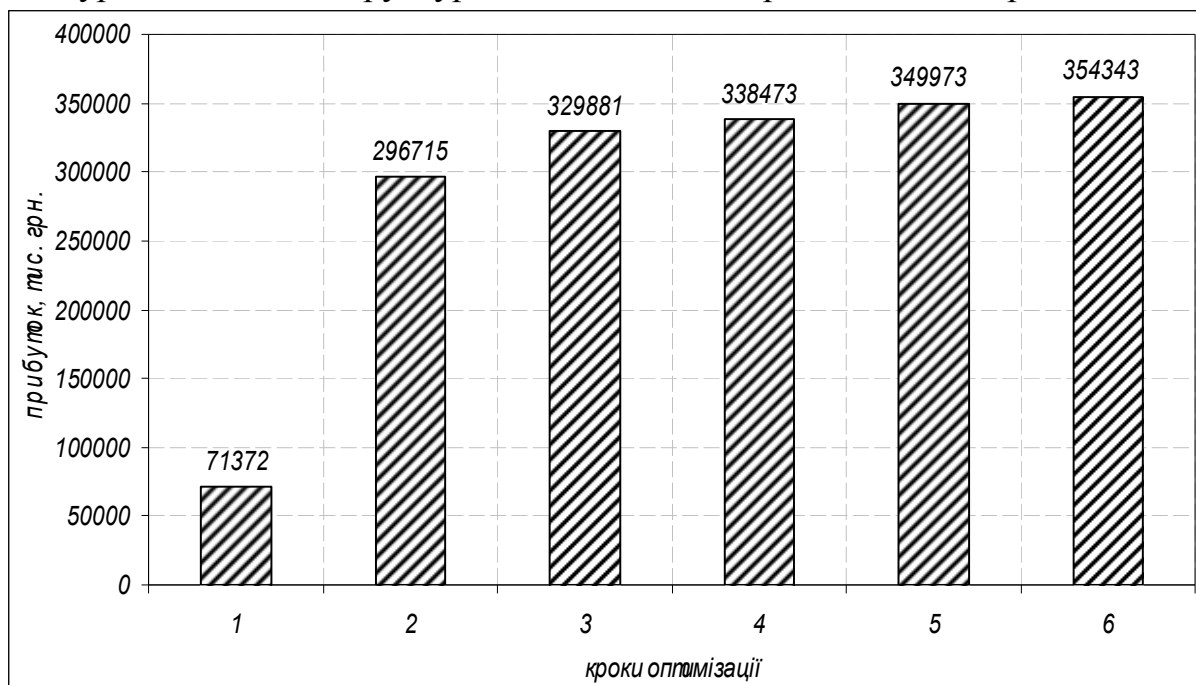


Рис. 2. Зростання очікуваного загального прибутку, як результат ітераційної процедури оптимізації структури посівних площ

В табл. 6 представлена оптимізована структура посівних площ сільськогосподарських культур у районах Рівненської області, отримана після шести кроків ітераційної процедури.

Таблиця 6

Оптимізована структура посівних площ (тис. га) під сільськогосподарські культури у районах Рівненської області

Район	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
Березнівський	6.00	0.00	0.00	0.00	3.00	0.00	9.00
Володимирецький	8.00	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00	10.00
Гошанський	22.00	4.03	0.00	2.99	0.00	0.00	29.02
Демидівський	15.00	0.00	0.00	5.01	0.00	0.00	20.01
Дубенський	25.00	0.00	0.00	8.00	0.00	0.00	33.00
Дубровицький	2.00	0.00	0.00	2.00	0.00	0.00	4.00
Зарічненський	8.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8.00
Здолбунівський	11.00	0.00	0.00	2.00	4.00	0.00	17.00
Корецький	15.00	0.00	0.00	0.00	5.00	0.00	20.00
Костопільський	2.00	0.00	0.00	4.00	0.00	3.00	9.00
Млинівський	20.00	0.00	0.00	0.00	18.00	0.00	38.00
Острозький	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2.00	22.00
Радивилівський	20.00	2.97	0.00	0.00	12.00	0.00	34.97
Рівненський	18.00	10.00	0.00	1.00	7.00	0.00	36.00
Рокитнівський	2.00	0.00	0.00	0.00	5.00	0.00	7.00
Сарненський	6.00	0.00	1.00	0.00	0.00	6.00	13.00
Рівненська область	200.00	17.00	1.00	25.00	55.00	12.00	310.00

Аналізуючи отримані результати, приходимо до висновку про доцільність зменшення площі під зерновими у Млинівському (на 11.1 тис. га), Рівненському (на 8.8 тис. га), Сарненському (на 6.1 тис. га) та Костопільському (на 5.4 тис. га) районах. Частину посівів цукрових буряків (7 тис. га) доцільно перенести з Млинівського району у Рівненський. Звільнену площу у Млинівському районі доцільно відвести під картоплю.

Посіви ріпаку з Радивилівського та Рівненського районів слід перенести у Демидівський, Дубенський та Костопільський райони. Посіви картоплі доцільно перенести з Володимирецького, Дубровицького, Зарічненського та Сарненського районів у Млинівський та Острозький райони. Доцільно значно збільшити площу під овочами у Сарненському районі. Загальний прибуток, який очікується в результаті оптимізації структури посівних площ оцінюється у розмірі 354 млн. грн., що у 4.96 рази перевищує показник 2010 року. В результаті оптимізації структури посівних площ збільшиться прибуток від кожної групи культур (табл. 7).

Прибуток (тис. грн.) від вирощування сільськогосподарських культур у Рівненській області

	Зернові культури	Цукрові буряки	Льон	Ріпак	Картопля	Овочі	Разом
До оптимізації	33258	1643	34	31355	3169	1914	71372
Після оптимізації	235596	8066	406	35442	68501	6332	354343
Приріст (тис. грн.)	202338	6423.5	372.76	4087.2	65332	4418	282971
Приріст (рази)	7.08	4.91	12.12	1.13	21.62	3.31	4.96

В результаті зміни структури сільськогосподарських угідь рослинництво у Березнівському, Володимирецькому, Дубенському, Дубровицькому, Зарічненському, Корецькому, Костопільському, Рокитнівському та Сарненському районах перестане бути збитковим. Значно зросте прибутковість рослинної галузі у Гощанському, Демидівському, Здолбунівському, Млинівському, Острозькому, Радивилівському та Рівненському районах (рис. 3).

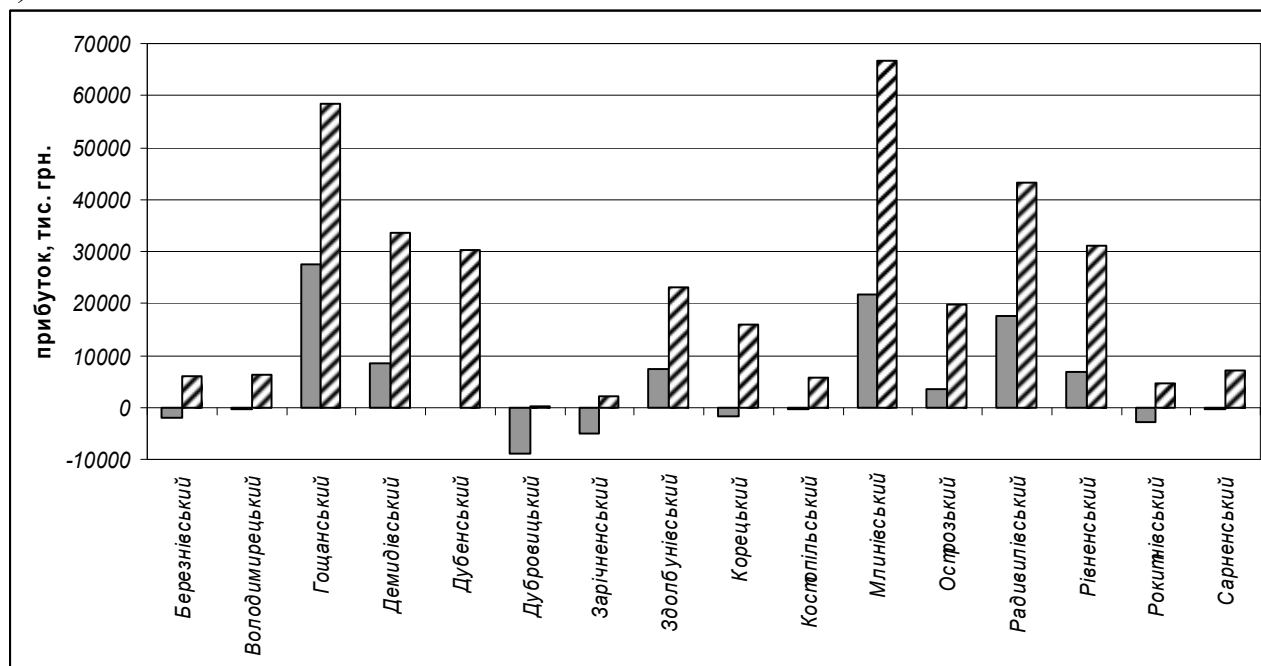


Рис. 3. Фактичний (сірі стовпці) та очікуваний (смугасті стовпці) прибуток від рослинництва у Рівненській області

Оптимізація структури посівів передбачає деяке скорочення площі під зернові культури. Таке скорочення є доцільним для Рівненської області з врахуванням низької (в деяких районах негативної) рентабельності цієї групи культур. Після скорочення загальна площа під зерновими становитиме 200 тис. га. Із врахуванням середньої врожайності зернових для Рівненської області (27 ц/га) це відповідає виробництву 540 млн. тонн зерна, що є достатнім для

внутрішніх потреб області. Слід підкреслити, що волатильність зерновиробництва в умовах Лісостепу та Полісся є низькою, на відміну від степової зони України, яка перебуває у значній залежності від погодних умов і часто страждає від посух. Тому деяке скорочення посівних площ не несе в собі додаткових ризиків, пов'язаних із можливим неврожаєм.

Підводячи підсумки, зазначимо, що нами розглянута система аграрного виробництва із зворотним зв'язком на прикладі рослинної галузі Рівненської області. Запропонована ітераційна процедура оптимізації структури посівних площ, яка враховує залежність рентабельності від посівної площі (стабілізуючий зворотний зв'язок). Реалізація процедури дозволила визначити оптимальну структуру посівних площ, якій відповідає максимальний очікуваний прибуток.

Література

1. Lester R. Brown. World on the Edge: How to Prevent Environmental and Economic Collapse. - 2011, Earth Policy Institute. – p. 327
2. Скрипник А., Зінчук Т. Паритетний принцип визначення експортних квот на пшеницю. – Економіка АПК, №2, 2011. – с. 26 – 37.
3. Смолярчук М.В. Оптимізація використання земельних ресурсів в ринкових умовах (на прикладі Львівської області): дис. канд. екон. наук: 08.00.06 / Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. - К., 2009.
4. Малюга Л.М. Оптимізація структури та обсягів виробництва продукції сільськогосподарських підприємств як фактора підвищення їх конкурентоспроможності. – Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки). № 2 (18), Том 1, 2012. - с. 264 – 269.
5. Основні показники роботи сільськогосподарських підприємств за 2002-2010р. – Рівне, 2003-2011.
6. Статистичний щорічник Рівненської області за 2010 рік. - Рівне, 2011. – 503с.
7. Дослідження операцій в економіці: Підручник/ За ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. - К.: Знання, 2007. – 558 с.

РОЗДІЛ 9. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ ТА ТОРГІВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

9.1. МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Цілісне розуміння сутності будь-якої епохи неможливо без дослідження міжнародних відносин. Міжнародні відносини є важливим елементом національного, зокрема економічного розвитку в ретроспективному, поточному та перспективному історичних вимірах. Україна із часів набуття своєї незалежності поступово формує концепцію міжнародних відносин, вбудовану в доктрину управління національним економічним розвитком. Міжнародні відносини виступають як зв'язні ланцюги між різними цивілізаціями, державами та народами, що поєднують їх в єдине ціле. Ступінь цієї єдності може бути різним. Відрізнятися можуть і підходи до вивчення міжнародних відносин певних епох. Міжнародні відносини для кожної держави та для будь-якого історичного періоду відрізняються своїм специфічним змістом та сутністю.

На думку французького дослідника Ж. Ермана, будь-яка система міжнародних відносин передбачає наявність елементів, специфічних взаємозв'язків між ними, структури та середовища [1]. З думкою французького вченого важко не погодитись, оскільки дана теза справедлива для будь-якої системи, зокрема системи міжнародних відносин. Проте, виникає питання щодо сутності, структури та середовища системи міжнародних відносин української держави.

Слід зазначити, що в сучасній літературі зустрічається безліч визначень системи, але в основі їх лежить єдина думка про те, що система - це сукупність елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, що утворює визначену цілісність, єдність. Словник російської мови дає два варіанти визначення поняття «система». «1) Система - щось ціле, що представляє собою єдність закономірно розташованих частин, що знаходяться у взаємному зв'язку; 2) сукупність організацій, схожих за своїми завданнями чи установ, організаційно об'єднаних в єдине ціле» [2]. Обидва базових визначення системи можуть бути інтерпретовані для визначення системи міжнародних відносин.

Російський економіст М. Б. Славін у своїй роботі «Системный поход в микроэкономике» указує: «...система – це сукупність будь-яких елементів чи об'єктів, явищ і зв'язків між ними. Система виявляє визначені властивості, функції й особливості» [3, с.11]. М.Б. Славін розширює уявлення про структуру системи, доповнюючи його обов'язковою наявністю зв'язків між елементами структури. Визначення вказує на такі характеристики системи як властивості, функції й особливості. Російський вчений, таким чином, розкриває функціональний аспект системи міжнародних відносин. Цей аспект виявляється в систематизації сукупності функцій у процесі досягнення цілей.

Виходячи з вищевикладеного, систему міжнародних відносин можна визначити як сукупність пов'язаних між собою суб'єктів з подібними завданнями, визначеними властивостями, функціями й особливостями.

Однією з важливих характеристик системи міжнародних відносин виступає її структура. Під структурою системи міжнародних відносин дослідники розуміють співвідношення та поєднання елементів у системі. Дослідження різновидів міжнародних структур були проведені М. Капланом, І. Валлерстайном, М. Ніколсоном [4-7], [8, с. 251-255]. Ці дослідники виділяли, як основні різновиди міжнародних систем, біполярну та мультиполярну. З точки зору М. Каплана, саме через структуру пізнаються закономірності дії системи [9, с. 187-188]. Цей дослідник вважав, що для сталого існування мультиполярної системи повинні виконуватись шість правил:

- кращим вважається посилення своїх позицій шляхом переговорів, а не війни;
- краще вести військові дії, чим не мати можливостей розширити свій вплив;
- краще припинити війну, ніж знищити велику державу;
- виступати проти бажання окремого елемента зайняти домінуюче положення у системі;
- протистояти спробі будь-якої держави визнати будь-яку вищу «наднаціональну» владу;
- визнавати інші великі держави можливими партнерами.

Вказані правила цілком можна враховувати під час аналізу ранньосередньовічної системи міжнародних відносин, яку також за кількістю суб'єктів можна кваліфікувати як мультиполярну. Ведення переговорів протягом всього періоду було важливим засобом досягнення політичної мети. Великі держави раннього Середньовіччя постійно обмінюються посольствами. Титул правителя конкретної держави, що визнавався сусідами, відображав те місце, яке посідає його держава у міжнародній ієрархії. Один з прикладів розвитку дипломатичного етикету та ієрархії надає візантійський трактат Костянтина Багрянородного «Про церемонії» [10, с. 353]. Поряд з мирними переговорами велику роль у відносинах відігравав військовий тиск. Він був важливим фактором при виході держави на велику політичну арену і залишався важливим для підтримки міжнародного авторитету пізніше.

Підхід М. Каплана можна вважати достатньо умовним, тому що міжнародні відносини є складними соціальними процесами, які не завжди можуть бути пояснені за допомогою сталих законів. В узагальненому вигляді питання про правила функціонування систем ми зустрічаємо у Р. Арона. Цей дослідник вважає, що коли мова йде про структуру системи міжнародних відносин, треба при її аналізі враховувати такі фактори, як співвідношення сил суб'єктів відносин, їх ієрархію та гомогенний або гетерогенний характер системи [9, с. 185].

Українська школа маркетингового менеджменту дає наступне визначення поняття системи: «Система являє собою якісно визначену сукупність підсистем, зв'язаних у єдине ціле, що має властивості, відсутні в підсистемах»

[11, с.501]. Структура системи, у даному випадку, представлена як сукупність підсистем (а не елементів, як у попередніх визначеннях), що дозволяє простежити можливість реалізації функціонального аспекту. Тобто кожна з підсистем виконує відповідну функцію. Таким чином, система міжнародних відносин – це сукупність підсистем, що реалізують визначені функції. Представники української школи маркетингового менеджменту у наведеному вище визначенні роблять акцент не тільки на наявності властивостей системи, а й їх ролі в досягненні спільних цілей її елементів. Таким чином, розкрито цільовий аспект системи. Цільовий аспект системи міжнародних відносин втілюється у важливості сполучення цілей учасників взаємодій у межах формування партнерських підходів між суб'єктами міжнародних відносин.

Виходячи із структурного аспекту системи міжнародних відносин можна стверджувати, що система міжнародних відносин – це підсистема, система більш низького, підпорядкованого рівня по відношенню до системи більш високого порядку – системи стратегічного управління національним економічним розвитком, у процесі якого міжнародні відносини відіграють не аби яку роль. Існує правило відносин між системами різного рівня: «мета існування системи більш високого рівня поглинає мету існування системи більш низького рівня» [3, с.13]. Таким чином, цілі міжнародних відносин поглинаються цілями стратегічного управління національним економічним розвитком. Доповнюючи поняття системи міжнародних відносин наявністю цільового аспекту, можна сформулювати наступне визначення: система міжнародних відносин – це сукупність пов'язаних між собою суб'єктів, об'єднаних спільними цілями та завданнями, і є організацію з визначеними властивостями, функціями й особливостями.

Р. Акофф стверджує, що система задовольняє трьома умовам: »...1) поведінка кожного елемента впливає на поведінку цілого; 2) поведінка елементів і їх вплив на ціле взаємозалежні; 3) елементи системи з'єднані таким чином, що утворення ними незалежних підгруп неможливо» [12, с.26]. «Істотні властивості системи в цілому виникають із взаємодії, а не від їх дій окремо один від одного» [12, с.27]. Недоліком усіх викладених вище визначень, що розкривають термін «система», є ізолюваність даного поняття від навколишнього середовища. Проте, навколишнє середовище «...безпосередньо діє на систему ззовні, причому так сильно, що його необхідно враховувати при вивченні поведінки системи» [3, с.15]. Тому автор визначає систему міжнародних відносин як сукупність суб'єктів, а також зв'язків між ними, об'єднаних загальними цілями та завданнями. Система міжнародних відносин є нематеріальною структурою з визначеними властивостями, функціями, особливостями та взаємозв'язками з навколишнім середовищем.

Одним із важливих понять системного аналізу виступає термін «середовище». Будь-яка система діє в певному середовищі і взаємодіє з ним. Під час аналізу системи міжнародних відносин можна виділити соціальне та позасоціальне середовище. Соціальне середовище – це суспільні відносини певної епохи, які роблять свій відбиток і на системі міжнародних відносин, які виступають як їх складова. Соціальні відносини повною мірою детермінують і

характер міжнародної діяльності певної держави. До позасоціального середовища ми можемо віднести такі фактори, як клімат, особливості географічного розташування держави, наявність природних ресурсів. Як згадувалось вище, приклади аналізу впливу середовища ми можемо зустріти у К. Маркса, Ф. Броделя, А. Тойнбі та Л. Гумільова. Аналізу географічного фактора у своїх роботах приділяли і приділяють велику увагу геополітики. Хоча основні думки дослідників XIX – XXI ст. з приводу впливу середовища ми можемо зустріти ще в працях Фукідіда та Сунь Цзи [13], [14, с. 166-200].

Крім вищевикладеного, необхідно виділити і методологічний аспект поняття «система міжнародних відносин». Систему можна представляти як спосіб взаємозв'язку представників держав, метод міждержавних взаємодій.

Формування поняття «система міжнародних відносин», виходячи з поняття «система», дозволяє виділити її загальні аспекти. Для розуміння механізму реалізації цілей системи міжнародних відносин за рахунок їх успільнення за рахунок ефективної взаємодії, необхідно розглянути поняття «взаємодія», у такому словосполученні як система взаємодії.

«Взаємодія», у широкому розумінні цього слова, має два значення: 1) взаємний зв'язок двох явищ; 2) взаємна підтримка. [2]. Як видно, друге значення не суперечить першому, а лише підсилює його, у той час як перше значення може і не містити в собі другого. Крім того, перше значення поняття «взаємодія» деякою мірою збігається з поняттям «система», що ставить під сумнів можливість застосування терміна «система взаємодії». Дана ситуація вимагає пояснення автором термінології, що використовується. Суб'єкти міжнародної співпраці, вступають у відносини, тобто є пов'язаними між собою (тут виявляється перше значення слова «взаємодія», яке виступає як синонім слова відносини). Проте, не всі зв'язки переростають у взаємодію, що полягає у взаємній підтримці (друге значення терміна «взаємодія»). Взаємодії в якій-небудь системі чи різних системах певним чином відрізняються друг від друга. Вплив одного елемента на іншій може бути як інформаційним, так і енергетичним. Вплив між елементами системи міжнародних відносин може мати як інформаційну, так і енергетичну природу. Суб'єкти ринкового простору обмінюються інформацією щодо можливості встановлення, підтримки, розвитку і розширення партнерських відносин.

Системний підхід щодо дослідження міжнародних відносин пройшов тривалий шлях еволюції. На сьогодні дослідники виділяють не тільки сталі системи міжнародних відносин XVII – XXI ст., але й намагаються бачити ознаки системності у відносинах між державами давнини та Середньовіччя.

Складовими елементами налагодження міжнародної співпраці мають стати заходи, які б були спрямовані на вивчення досвіду, ознайомлення із новими методами діяльності в умовах глобалізації. На думку І. Ансоффа, «міжнародне співробітництво в умовах глобалізації покликане створювати сприятливі умови для розвитку дисциплін з державного управління та навчальних програм, забезпечуючи тим самим підвищення якості навчання та проведення наукових досліджень» [15, с. 326]. Така система поглиблення

міжнародної співпраці дасть змогу інтегрувати національну систему підготовки державних службовців у світову систему підготовки.

На думку російського дослідника О. Суріна, «державне управління в сучасних умовах є дуже складною, спеціалізованою та високотехнологічною системою, яка потребує кадрів, здатних працювати на сучасному рівні і за допомогою сучасних інструментів» [16, с. 7]. Це свідчить про те, що процеси глобалізації висувають нову мету діяльності державних службовців, яка полягає у формуванні «інтелектуального потенціалу нації», здатного до розробки ефективних стратегій розвитку системи державного управління.

Отже, стратегія державно-управлінської діяльності сьогодні має будуватись таким чином, аби навчити службовців ефективно виконувати свої професійні функції в умовах глобальних змін. Задля реалізації даної мети мають бути вироблені нові критерії організації діяльності державних службовців, до яких ми відносимо: відповідність глобалізаційним критеріям суспільного розвитку та виключну спрямованість та ефективність організації системи управління. Відповідно до цього мають змінитись і критерії добору державних службовців, в першу чергу це мають бути управлінці, які мають «комплексну сучасну підготовку, володіють інноваційними підходами та інструментами» прийняття ефективних державно-управлінських рішень, що відповідають умовам глобалізаційного розвитку [17, с. 565].

Переважною мірою органи державної влади України протягом тривалого часу концентрували свою увагу на налагодженні взаємодії із глобальним світом (міжнародними організаціями), реалізуючи при цьому різні інтеграційні стратегії. При цьому поза увагою лишались питання оптимізації інтеграційної політики держави щодо її входження в глобальний простір. Це, безумовно, негативно позначилось і на рівні творення державної політики та управління зовнішньополітичним розвитком України.

Комплексне дослідження, викладене у монографії «Вплив глобалізації на систему» [17], що належить українському вченому Р. Войтович і не може не викликати науково-практичного інтересу.

Р. Войтович аналізує перспективи розвитку та функціонування системи державного управління в умовах впливу процесів глобалізації. Більшість дослідників, аналізуючи перспективи впливу глобалізації, стикаються із певними крайнощами щодо пояснення даного процесу. Саме тому в такому ракурсі розглядаючи перспективи впливу глобалізації, слід виходити з того, що вона у першу чергу ігнорує культурно-цивілізаційний вимір світового розвитку, проklamуючи тим самим ідею глобальної модернізації суспільного життя як панацею від вирішення всіх проблем (соціальних, економічних, політичних, національних та ін.) для всіх держав світу. Зрозуміло, що це не так, адже тут стирається саме поняття різноманітності світу, при цьому жодною мірою не можна ставити питання пошуку адекватних форм збереження етнічної, релігійної та культурної ідентичності. Хоча з позицій окремих дослідників на основі нових форм протистояння саме в умовах глобалізації формується національна ідентичність, яка є умовою розгортання науково-технічного прогресу, який сьогодні іменується постіндустріальною хвилею суспільного

розвитку. Це твердження є занадто декларативним, оскільки процеси глобалізації не є породженням постіндустріальної доби, а тому сьогодні доцільно ставити питання про новий тип суспільного розвитку, в межах якого розгортаються процеси глобалізації і який найбільш адекватно відповідає їх критеріям впливу на різні сфери суспільної життєдіяльності.

Іншою крайністю у розумінні перспектив впливу процесів глобалізації, яка декларується дослідниками, є розуміння впливу глобалізації не як об'єктивного процесу, який з необхідністю пронизує всі сфери людської життєдіяльності, а як синонім процесу вестернізації, який ототожнюється виключно з впливом західних «проамериканських» стандартів суспільного розвитку та відповідного стилю життя.

На думку О.Малишевої, ця крайність породжена «фрустрацією, розгубленістю, усвідомленням нездатності підтягнутись до рівня тих 20% населення, хто стверджує, що відчуває на собі «переваги» глобальних економічних та політичних процесів» [18, с. 118]. Досліджуючи перспективи впливу процесів глобалізації, слід вказати й на виклик «синдрому неповноцінності», який породжений загостренням сприйняття тих викликів, які можуть походити від нової моделі розвитку світу, нав'язування її стандартів національної ідентичності, культури, стилю життя. Це особливо ризиковано, оскільки все одно багато країн, які перебувають на етапі свого розвитку, це також стосується і окремих європейських держав, поневолі лишаяться на периферії глобалізаційного світу, де лідируючі позиції вже давно зайняті іншими державами, більш економічно заможними та політично могутнішими (демократично розвиненими). В результаті цього перед державами-аутсайдерами глобалізаційного світу постає завдання пошуку адекватних політичних та економічних механізмів модернізації (власної системи державного управління до світових стандартів, яка подекуди має революційний характер), що має стати противагою даній моделі суспільного розвитку і плавно, без застосування різних радикальних методів, забезпечити «стрибок» від (відстаючих) аутсайдерів у сучасний світ.

Більшість світових експертів, зокрема Ф.Фукуяма, бачить геостратегічну роль України у створенні чорноморсько-балтійської федерації, такого собі санітарного кордону, який, по суті, спрямований на підриг геополітичної та економічної безпеки Росії [19]. Це, у свою чергу, перешкоджає реалізації національних інтересів не лише України але й інших держав. Важливим показником визначення місця та ролі України у глобалізаційних процесах є її включення у соціально-культурне життя європейського світу. Сьогодні все більше кристалізується прагнення України до перетворення на регіонального лідера, здатного забезпечити процвітання демократії, реалізацію безпеки, стабільності та розквіту в межах окремого слов'янського регіону.

У монографії «Вплив глобалізації на систему» [17] Р. Войтович обґрунтовує, що, відшуковуючи ефективну геостратегію розвитку, Україна в умовах глобалізації має адаптувати параметри зовнішнього впливу під вітчизняні стандарти суспільного розвитку, а це можливо лише завдяки

ліберальній моделі реалізації глобальної експансії. Коли йдеться про ліберальні форми глобальної експансії, то це є принципово важливим, оскільки «в геополітичній боротьбі всі держави поводять себе у стосунках з іншими державами як хижаки, тобто авторитарно. Лише при цьому одні маскуються, а інші ні. Сутність цього полягає не стільки в характеристиці геополітичного актора (типі його економічної та політичної системи), скільки в характеристиці обставин, які або дають змогу йому бути хижаком, або роблять його їжею для іншого хижака» [20, с. 74].

На наш погляд, вибір стратегії розвитку міжнародних відносин обумовлений, поперед всього, станом взаємної заінтересованості у співробітництві. Одним із стратегічних інструментів є матричний метод, який широко використовується у економічних дослідженнях. Пропонується у межах вибору стратегії складання стратегічної матриці розвитку взаємовідносин (рисунок 1).

Зацікавленість у співробітництві з державою-інтегратором	<i>Зона високої зацікавленості</i>	1	5	9	13
	<i>Зона середньої зацікавленості</i>	2	6	10	14
	<i>Зона низької зацікавленості</i>	3	7	11	15
	<i>Зона не зацікавленості</i>	4	8	12	16
		<i>Зона не зацікавленості</i>	<i>Зона низької зацікавленості</i>	<i>Зона середньої зацікавленості</i>	<i>Зона високої зацікавленості</i>

Заінтересованість у співробітництві суб'єкта міжнародних відносин

Рис.1. Матриця визначення взаємної зацікавленості між суб'єктами міжнародних відносин

Як видно з рисунку, передбачається, що одна з держав-учасників міжнародних відносин виступає їх ініціатором, інтегратором в межах глобальних світових процесів.

Слід відзначити наявність чотирьох основних зон, які в свою чергу можна поділити на дві зони бажаного партнерства (з боку дер-інтегратора та з боку

іншого суб'єкта міжнародних відносин), та дві зони небажаного партнерства: квадранти 1,2,3,4,5,6,7,8 – зона бажаного партнерства для держави-інтегратора, 1,2,3,4,9,10,11,12 – зона бажаного партнерства для суб'єкта міжнародних відносин; квадранти 9,10,11,12,13,14,15,16 – зона небажаного партнерства для суб'єкта міжнародних відносин, 5,6,7,8,13,14,15,16 – зона небажаного партнерства для суб'єкта міжнародних відносин.

Як бачимо, виділені зони бажаного партнерства співпадають у квадрантах: 1,2,3,4 та формують стратегічну зону оптимального співробітництва, однак й зони небажаного партнерства співпадають у квадрантах 13,14,15,16 і формують зону відмовлення від відносин.

Зокрема, можна виділити зони зацікавленості у партнерстві одного з суб'єктів можливого міжнародного співробітництва при відсутності зацікавленості іншого. Квадранти 5,6,7,8 складають зону зацікавленості держави-інтегратора при відсутності відповідної реакції з боку держави - суб'єкта міжнародних відносин, квадранти 9,10,11,12, навпаки – зона зацікавленості суб'єкта міжнародних взаємодій у встановленні партнерських зв'язків із державою-інтегратором. Квадрант 5,6,7,8 – стратегічна зона зростання до умов партнерства, квадрант 9,10,11,12 – стратегічна зона резервного співробітництва. Повна узгодженість взаємної зацікавленості між суб'єктами міжнародних відносин спостерігається у квадрантах: 4,7,10,13. При чому 4- зона відсутності взаємної зацікавленості (взаємної незацікавленості), 7- зона низької взаємної зацікавленості, 10 – зона середньої взаємної зацікавленості, 13-зона високої взаємної зацікавленості. Середня узгодженість або узгодженість взаємної зацікавленості суб'єктів міжнародних відносин можна відзначити у квадрантах 3,8,9,14. При чому, квадранти 9 та 14 слід вважати зонами наближення до високої взаємної зацікавленості, а квадранти 3 та 8- зоною низької взаємної зацікавленості. Неузгодженість взаємної зацікавленості слід відзначити у квадрантах: 1,2,5,6,11,12,15,16. Всі їх можна віднести до типу відносин з відсутністю взаємної зацікавленості, або низькою взаємної зацікавленістю при неспівпаданні планів суб'єктів міжнародних відносин щодо сумісної співпраці. На основі даних міркувань рекомендовано комплексну матрицю розвитку міжнародних відносин (рисунок 2).

Стратегічна зона оптимального співробітництва. Автор пропонує використовувати стратегію підвищення рівня відносин щодо суб'єктів взаємовідносин, які знаходяться у цієї зоні. Державам – ініціаторам міжнародних відносин у межах інтеграційних процесів запропонувати відносно суб'єктів, які розміщені у цієї зоні – інтегровану або узгоджену стратегію підвищення рівня відносин.

Стратегічна зона мотивації держави, незацікавленої у співробітництві. Дана зона характеризується неузгодженістю стратегій. Держава-інтегратор повинна сформулювати чіткі переваги партнерських стосунків та запропонувати узгоджену стратегію міжнародного співробітництва.

Рівень партнерського підходу суб'єкту	Високий	Стратегічна зона зростання до умов співробітництва, що висуває держава-інтегратор	Стратегічна зона оптимального співробітництва		
	Середній				
	Низький	Стратегічна зона перспективного розвитку відносин	Стратегічна зона мотивації держави, незацікавленої у співробітництві		
	Відсутній				
		Відсутній	Низький	Середній	Високий
Рівень партнерського підходу держави-інтегратора					

Рис. 2. Стратегічна матриця розвитку міжнародних відносин

Стратегічна зона перспективного або резервного співробітництва. Ці відносини не є привабливими для учасників міжнародних відносин. Сутність стратегій полягає у розвитку взаємовідносин у невеликому діапазоні спільних інтересів та розробки планів щодо тісного співробітництва у перспективі.

Стратегічна зона зростання до умов співробітництва, що висуває держава-інтегратор. У даній зоні опиняються суб'єкти міжнародних відносин, які не відповідають за своїм статусом, а також змістом внутрішньої та зовнішньої політики умовам міжнародних інтеграційних процесів. Як правило, спільна стратегія розвитку міжнародних відносин полягає у зростанні суб'єкта міжнародних відносин до вимог держави-інтегратора, що супроводжується конкретними заходами з економічного, політичного та соціального розвитку, з одного боку, та сприяння і підтримка цього процесу з боку держави – ініціатора розвитку міжнародних відносин в умовах глобалізації.

Формування узгодженої стратегії міжнародних відносин є одним із елементів вдалого стратегічного управління національним економічним розвитком, і повинна інтегруватися в загальнодержавну стратегію. Стратегія міжнародних відносин є функціональною стратегією, і втілює у собі шлях національного економічного розвитку за рахунок розвитку зовнішніх взаємодій та зміцнення позицій держави у глобальному економічному просторі.

Література

1. Эрман Ж. Индивидуализм и системный подход в анализе международной политики // Индивиды в международной политике / Ж. Эрман. – М., 1996. – С. 54.
2. Ожегов, С.И. Словарь русского языка [Текст] / С.И. Ожегов; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 18-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1986. – 797 с.
3. Славин, М.Б. Системный подход в микроэкономике [Текст]: учеб. пособие / М. Б. Славин. – М.: ТЕИС, 2000. – 204 с.
4. Каплан М. Система и процесс в международной политике // Теория международных отношений : хрестоматия / М. Каплан. – М. : Гардарики, 2002. – С. 220-235.
5. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и современная ситуация в мире / Валлерстайн И. – СПб., 2001.
6. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Валлерстайн И. – М. : Логос, 2004. – 368 с.

7. Николсон М. Влияние индивида на международную систему. Размышления о структурах // Индивиды в международной политике / М. Николсон. – М., 1996.
8. Исаев Б.А. Геополитика / Исаев Б.А. – СПб. : Питер, 2006.
9. Цыганков П.А. Теория международных отношений / Цыганков П.А. – М. : Гардарики, 2004.
10. Артамонов М.И. История хазар / Артамонов М.И. – Л., 1962.
11. Маркетинг менеджмент [Текст] / под ред. Л.В. Балабановой. – Донецк: ДонГУЭТ, 2001. - 594 с.
12. Акофф, Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф; перевод с англ. под ред. Л.А. Волковой. - СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
13. Фукидид. История / Фукидид. – М., 1999. – 736 с.
14. Китайская военная стратегия / [сост., пер. В.В. Малявина]. – М., 2002.
15. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб., 1999. - 560 с.
16. Сурин А.В. Проблемы подготовки кадров для государственного управления в современную эпоху // Государственное управление в XXI: традиции и новации: Материалы 4-й ежегодной междунар. конф. факультета гос. упр. МГУ им. М.В.Ломоносова. - М., 2006. - С. 7-13.
17. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління (теоретико-методологічний аналіз): Монографія / За заг. ред. д-ра філос. наук, проф. В.М.Князева. - К.: Вид-во НАДУ, 2007. - 680 с.
18. Малишева Е. Центральная Азия: вызов XXI века // МЭиМО. - 2003. - № 2. - С. 114-119.
19. Фукуяма Ф. Доверие. - М.: АСТ, 2005. - 640 с.
20. Комлева Н. Геополитическое сжатие // Мировая экономика и междунар. отношения. - 2003. - № 2. - С. 66-75.

9.2. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В РАМКАХ СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Процес глобалізації світової економіки формує нову логіку правил, що діють на ринку. Оскільки підприємства все більше інтернаціоналізують виробництво і систему розповсюдження товарів та послуг, все більш інтегрованими стають економіки окремих країн. При цьому необхідно враховувати цілі глобалізації, які заперечують подвійну спрямованість виробництва: на експорт та локальні ринки. Країни, інтегровані в міжнародний розподіл праці, повинні випускати конкурентоспроможну продукцію як для зовнішнього, так і для внутрішнього ринків.

Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ) у травні 2008 року після тривалого переговорного процесу. Завдяки цьому велика кількість зобов'язань України перед СОТ була реалізована до набуття Україною членства. При розробці національної стратегії інформатизації, інтелектуалізації і наукового насичення економіки та суспільного виробництва необхідно враховувати, що вирішувати цю проблему окремо неможливо. Це загальноструктурна проблема генеральної економічної стратегії. Не викликає сумніву, що системно-структурна трансформація економіки на новій інформаційно-комп'ютерній основі – це єдиний шанс індустріалізованих країн

перехідної економіки (в тому числі й України) наздогнати передові ринкові країни за рівнем економічного розвитку в наступні 35–40 років. Ці країни потенційно готові до структурних галузевих зрушень на користь наукомістких галузей, оскільки мають великий науково-технічний потенціал та висококваліфіковану робочу силу. Досвід показує, що нові ринкові країни при раціональному виборі національних економічних стратегій можуть забезпечувати дуже високі темпи зростання ВВП та особистого споживання на душу населення на рівні 10–15% щорічно [1].

Очевидно, історія не дає додаткового часу на те, щоб одні країни доганяли інших. Історичний виклик та імператив у тому, щоб національні стратегії гармонізували та синхронізували свій розвиток з глобальними процесами, селективно орієнтуючись на передові країни світу. Потенційні можливості для цього в Україні є. Головне – не втратити часу в реалізації наявного науково-технологічного потенціалу, інтелектуального ресурсу.

Розв'язання вказаних та інших проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕВ) передбачає участь України в роботі Всесвітньої торгової організації (ВТО) та інших міжнародних організацій: ГУУАМ (Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова), ЧЕС (Чорноморське економічне співробітництво) тощо. Вітчизняні й зарубіжні економісти з року в рік виявляють підвищену увагу до зовнішньоекономічної діяльності України. Це не дивно, адже країна займає одне з перших місць у світі щодо показника співвідношення обсягу зовнішньоторгового обороту до ВВП. Як і у попередні роки, вагома частка українського бізнесу пов'язана із зовнішньоекономічними операціями [2].

Зовнішньоторговий оборот України за 2011 р. зріс майже на 10%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України товарами в 2010 р. становило 489,6 млн. дол. США (в 2010 р. – 616,5 млн. дол.). Коефіцієнт покриття імпорту експортом – 1,03 (у 2010 р. – 1,04).

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі України товарами в 2011 р. збільшився на 12,3% порівняно з 2010 р. і сягнув 32039,8 млн. дол., у тому числі експорт – 16264,7 млн. (зростання на 11,6%), імпорт – 15775,1 млн. (зростання на 13%). Зовнішньоторгові операції велись з партнерами 193 країн світу, основні з них показані на рис. 1 і 2 [3].

Найбільші обсяги товарів Україна експортувала у такі країни: Росію – 22,6% від загального обсягу експорту, Туреччину – 6,2, Італію – 5,1, Німеччину – 4,4, США – 3,5, Китай – 3,3, Польщу – 3,1, Угорщину – 2,9%.

Найбільші імпортні надходження в Україну були з Росії – 36,9%, Туркменістану – 2,9, Білорусі та Італії – по 2,6%. Географію експорту та імпорту товарів подано на рис. 3 і 4 [4].

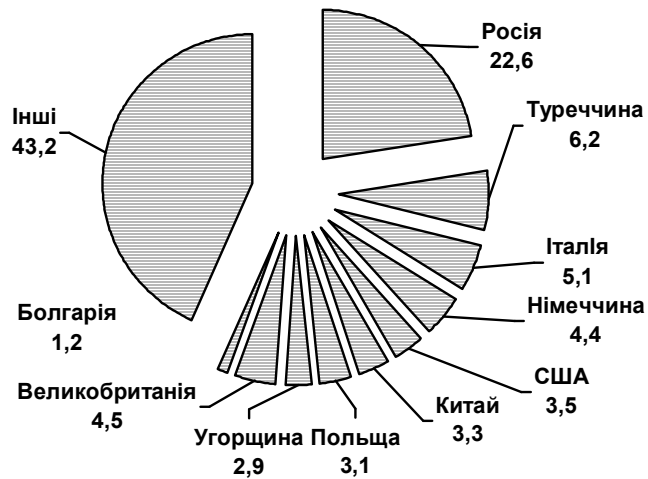


Рис. 1. Географія експорту торгових операцій України з основними країнами-партнерами в 2011 р. (%)

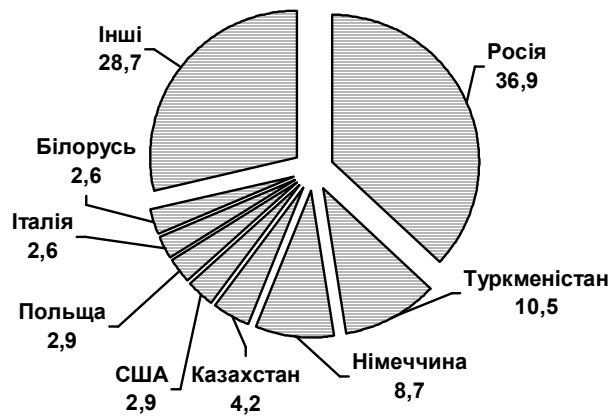


Рис. 2. Географія імпорту торгових операцій з основними країнами-партнерами в 2011 р. (%)

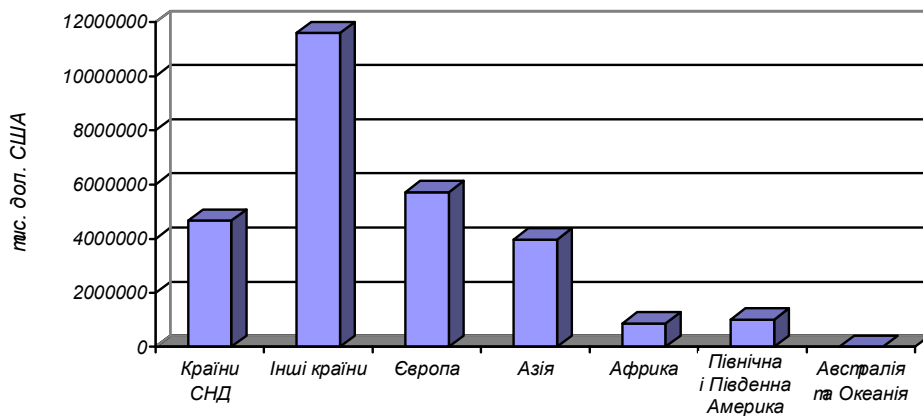


Рис. 3. Географія експорту товарів з України по регіонах світу в 2011 р.

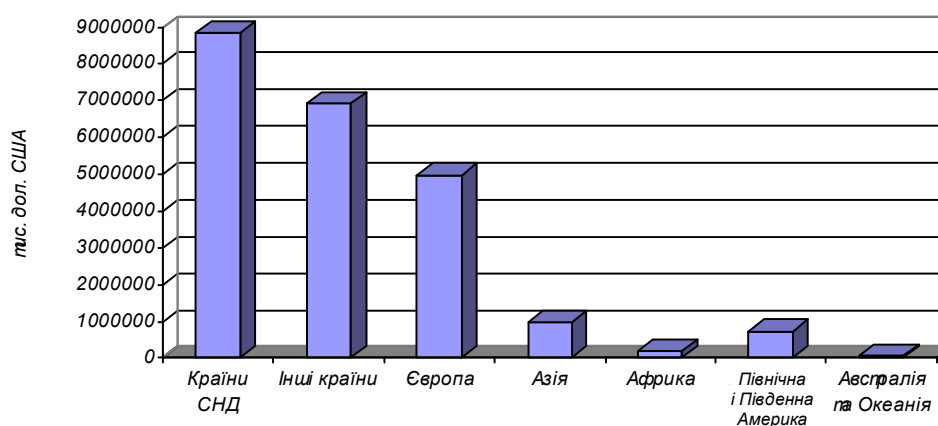


Рис. 4. Географія імпорту товарів в Україну по регіонах світу в 2011 р.

Вступ України до СОТ зумовив незначне зниження середнього рівня тарифного захисту України виробників в цілому по товарній номенклатурі (табл. 1).

Таблиця 1

Середньозважений рівень тарифного захисту виробників України в цілому та за товарною номенклатурою, за 2011 рік

Показники	Сільськогосподарські товари	Промислові товари	Промислові товари по всій номенклатурі
Середньоарифметична РНС ставка на момент набуття членства у СОТ	13,84	4,40	6,51
Середньоарифметична кінцева зв'язана РНС ставка	11,16	4,85	6,28
Середньозважена РНС ставка на момент набуття членства у СОТ	18,19	6,11	7,02
Середньозважена кінцева зв'язана РНС ставка	10,07	4,77	5,09

Джерела: Міністерство економіки України, USAID на основі даних торгівлі 2010-2011 років [5].

РНС ставка – це ставка імпортного мита, яка застосовується до товарів походженням з країн, яким Україна надала режим нації найбільшого сприяння.

Середньозважена ставка РНС має зменшитись з 7,0% на момент вступу до 5,1% у 2013 році, коли завершується термін дії останнього перехідного періоду.

Структура експорту та імпорту товарів характеризується наступними даними (рис. 5 і 6).

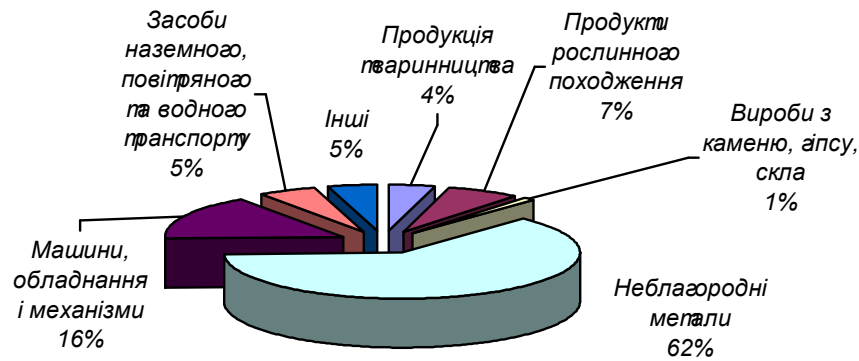


Рис. 5. Структура експорту товарів у 2011 р. (%)

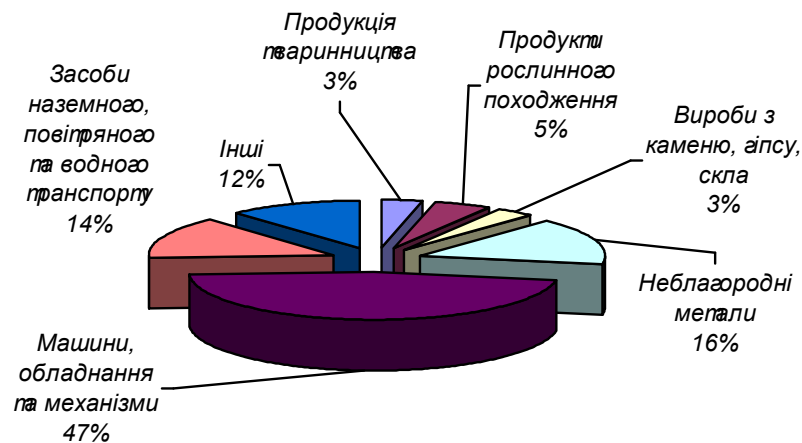


Рис. 6. Структура імпорту товарів у 2011 р. (%)

Оснoву українського імпорту дотепер становить імпорт мінеральних продуктів, зокрема газу та нафти. У загальному обсязі імпорту товарів 23,4% припадало на природний газ, 21,6% – на нафту і продукти переробки [6].

2011 р. став найуспішнішим для економіки України від моменту здобуття нею незалежності. На фоні глобальної економічної рецесії країна забезпечила 9% зростання ВВП, на 14,2% збільшилось промислове виробництво.

Можна виокремити кілька причин, що зумовили порівняно високі темпи зростання національної економіки. Насамперед, слід зазначити, що попит на продукцію українських підприємств на зовнішніх ринках у 2011 р. залишався на високому рівні, в результаті чого товарний експорт збільшився на 14,6% (рис.7). Проте вклад експорту в зростання ВВП знизився порівняно з 2010 р [7].

Значна роль також належить збільшенню внутрішнього попиту, який сприяв зростанню промислових галузей, зорієнтованих на внутрішній ринок, а також торгівлі та будівництва.

Зниження темпів зростання експорту при збереженні стабільного збільшення імпортних потоків призвело до поступового погіршення зовнішньоторгового сальдо.

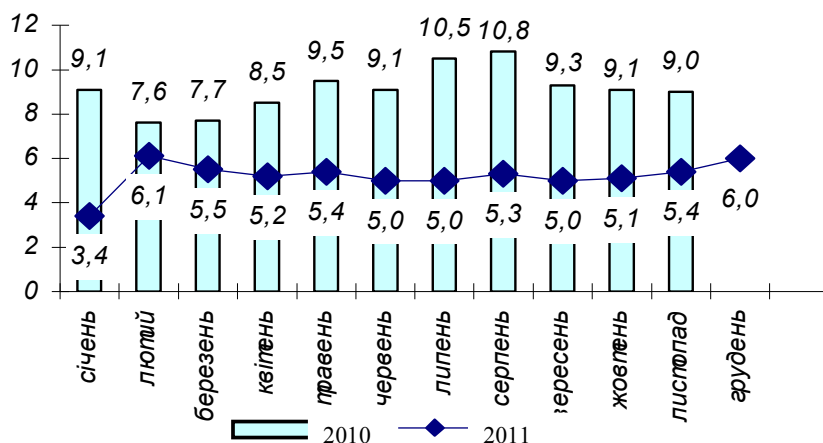


Рис. 7. ВВП України (зростаючим підсумком) у 2011 р.

Однією з найважливіших причин уповільнення темпів зростання експорту став перехід Росії на стягнення НДС з українських товарів. Початково це призвело до скорочення українського експорту в Росію до 50% за місяць. Загалом, за підсумками 10 місяців, експорт у Росію скоротився на 10,8%. У той же час українські експортери в черговий раз продемонстрували мобільність свого збуту – експорт до інших країн за цей же період зріс на 21,5% [8].

Міжнародні експерти позитивно оцінюють економічні зрушення в Україні. За їх оцінками, нині значно чіткішою стає тенденція зростання зацікавленості інвестиційних кіл у східноєвропейських ринках, зокрема українському. Той факт, що помітні зміни в Україні заслуговують оцінок, які подають надії, відзначають також представники рейтингової агенції «Moody's». Підвищення індексу України у показниках агенції є безпосереднім відображенням поліпшення економічного клімату в країні.

Інвестиції в основний капітал у середньому по СНД у 2011 р. зросли на 10% (у 2010 р. – на 18%), у тому числі в Україні – на 17%.

У загальному обсязі інвестицій, вкладених в Україну на 1 січня 2011 р., більша частина надійшла зі США – 730,9 млн. дол., Кіпру – 478 млн., Великобританії – 420,4 млн., Нідерландів – 370,2 млн. і Росії – 295,1 млн. дол.

Монетарні показники також стали найвищими за період незалежності України. У 2011 р. було досягнуто найнижчих темпів інфляції – 6,1%, обмінний курс UAH/USD був значно стабільнішим, ніж пара долар/євро і за рік усталився на 2,5%. У результаті переваги пропозиції валюти на ринку і поновлення співпраці з МВФ Національний банк України спромігся збільшити свої резерви до рекордних 3,2 млрд. дол.

Успіхи української економіки знайшли своє відображення у поліпшенні кредитних рейтингів країни. Міжнародна рейтингова агенція «S&P» присвоїла Україні рейтинги для довготермінових позик в іноземній і національній валютах на рівні «В», прогноз зміни рейтингу – «стабільний».

На думку «S&P», рейтинг України в даний момент обмежений політичною нестабільністю, що зберігається в країні, недостатньо активним проведенням структурних реформ, зокрема приватизації промислових підприємств та енергетичного сектора, а також реструктуризацією боргів, на

яку був змушений піти уряд країни. Агенція «Moody's» змінила рейтинг України з негативного на позитивний – «Саа1» з «Саа3», прогноз рейтингу – «стабільний». Крім «S&P» і «Moody's», кредитний рейтинг України був підвищений «Fitch IBCA» до «В-».

У той же час аналіз поточних тенденцій дає змогу достатньо впевнено говорити про те, що Україна вже пройшла пік свого розвитку на цьому циклі і надалі українську економіку очікує сповільнення темпів розвитку, а також збільшення макроекономічного ризику (табл. 2).

Таблиця 2

Прогноз показників ВВП та інфляції на 2013 р.

Джерело	ВВП	Інфляція	UAH/USD*
Уряд	6%	9,8%	5,75 / 5,90
Національний банк України	6%	9,8%	5,60 / –
Міжнародний центр політичних досліджень	4,5%	8,0%	5,63 / 5,75
Міжнародний валютний фонд	3–6%	7–10%	

* Середній за рік / на кінець року.

Практично всі прогнози розвитку економіки України передбачають погіршення ситуації в 2013 р. Більшість експертів очікує сповільнення темпів економічного розвитку, посилення інфляційного тиску та девальвацію національної валюти.

Нині Україна, яка впевнено заявляє про себе на міжнародному політичному рівні, повинна активніше виявляти свої можливості в економічному плані. Як свідчить світовий досвід, зайняти гідне місце на світовому ринку можна, здійснюючи такі кроки: по-перше, активізувати торгівельні операції в СОТ; по-друге, виготовляти продукцію, що має попит на ринку, але дешевшу, ніж в інших; по-третє, створювати нові високотехнологічні та високоякісні товари, що випереджують попит [11].

У сучасних умовах Україна зобов'язана розвивати нову державну стратегію, створювати нову модель торгово-економічних відносин, в основі яких – єдність виробництва, експорту та імпорту в процесі кругообігу та обігу капіталу, розширеного відтворення. Важливу роль має відіграти гнучка система протекціоністських заходів, які дадуть змогу впевненіше та захищеніше почувати себе вітчизняним підприємствам-експортерам.

Важливим завданням Кабінету Міністрів України є нарощування експортного потенціалу шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції і надання послуг, переоснащення виробництва на якісно новому рівні, застосування сучасних технологій

переробки, зберігання, упакування, транспортування і реалізації продукції машинобудівної, харчової та легкої промисловості, сільського господарства, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові.

Потребує реформування система зовнішньоторгової інформації щодо державних і регіональних програм, українського законодавства, діяльності українських торгових представництв за кордоном, експортно-імпортного банку, які б відповідали вимогам часу.

Крім пріоритетних напрямків, пов'язаних з інтеграцією України у світову економіку, слід виділити певні пріоритети розвитку ЗЕД:

- підвищення активності регіональних підприємств та організацій на зовнішньому ринку, послідовна перебудова товарної структури експорту та імпорту, наближення її до структурних співвідношень, властивих країнам з ринковою економікою;

- перебудова політики підприємств на виробництво високоліквідної продукції, диверсифікація, що ґрунтується на глибоких маркетингових дослідженнях, замість практики збуту товару будь-якими шляхами та за будь-яку ціну;

- зміна структури експортованої продукції, зменшення частки сировинних товарів на користь високотехнологічних, підвищення конкурентоспроможності продукції традиційних експортних галузей;

- відновлення традиційних та освоєння нових ринків збуту, забезпечення пріоритету в цій справі Росії та інших країн СНД;

- розширення сфери зовнішньоекономічних зв'язків з нетрадиційними партнерами.

Найважливіше економічне значення для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни також має вирішення таких актуальних проблем, як створення сприятливого інвестиційного клімату, подальше вдосконалення механізму функціонування вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку.

Джерела

1. Барановський Ф.В. Критерії вступу до ЄС як чинники розбудови демократичної, соціальної, правової держави в Україні//Політичний менеджмент, 2008. – Спеціальний випуск.– С. 204-212
2. Брутян К.С. Міжнародний менеджмент в умовах глобалізації / К.С. Брутян, К.А. Приц / Materialy VII mezinarodni vedecko-prakticka konference “Moderni vymozenosti vedy - 2011”. – Dil 1. Ekonomicke vedy: Praha. Publishing House „Education and Science” s.r.o. – stran. 34-37
3. Вонсович О., Довгостроковий проект: Роль Європейського Союзу у врегулюванні конфліктів//Зовнішні справи, 2007. - 10.– С. 44-47
4. Колишко Р.А. Деякі аспекти політики транскордонного співробітництва Європейського Союзу//Актуальні проблеми міжнародних відносин.-К.,2006.-Вип. 63 (Ч.2).– С. 44-59
5. Копійка В.В. Проблема подолання суперечностей у позиції ЄС щодо країн ЦСЄ//Копійка В.В. Європейський Союз: Досвід розширення і Україна.– К., 2005.– С. 244-281
6. Морозов К.П., Політологічне обґрунтування євроатлантичного вибору України//Наука і оборона, 2008. - 3.– С. 50-60

7. Музика Г.О., Перспективи та деякі актуальні проблеми розвитку співробітництва України з Європейським Союзом у галузі спільної зовнішньої політики та політики безпеки//Актуальні проблеми міжнародних відносин.-К.: Київський нац. ун-т ім. Т.Шевченка Інститут міжнародних відносин,2005.-Вип. 53.-Ч. 1.– С. 57-60

8. Панченко Ж.О., Ключові чинники та ключові невизначеності євроінтеграційного вибору України//Актуальні проблеми міжнародних відносин.-К., 2006.-Вип. 63 (Ч.2).– С. 254-264

9. Реленко А.Д. Перешкоди на шляху інтеграції України в ЄС//Політика європейської інтеграції.– К., 2007.– С. 114-117

10. Рижков М.М., Перспективи вступу України до Європейського Союзу на сучасному етапі/ М.М.Рижков, Р.Коружинець/Актуальні проблеми міжнародних відносин:Зб. наук. праць.-К.: Ін-т міжнарод. відносин, 2005.-Вип. 53.-Ч. 2.– С. 29-31

11. Череп А. В. Інноваційна активність підприємств в Україні // А.В. Череп, Лозова Н.В. Економічний простір : зб. наук. праць. – Дн-ськ: ПДАБА, 2009. – № 28/2. – С. 267-271.

9.3. РОЗВИТОК ТРАНЗИТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТА ГОСПОДАРЧОЇ СКЛАДОВОЇ МОРСЬКИХ ПОРТІВ УКРАЇНИ В РАМКАХ ОЧЕС

Одним із пріоритетів діяльності Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) є розвиток транспортної інфраструктури чорноморського регіону. Географічне розташування обумовлює пряму залежність соціально-економічного стану країн-членів ОЧЕС від рівня розвитку морського транспортного сполучення. Унікальність можливостей виходу до басейнів Чорного та Азовського, Каспійського, Середземного, Егейського, Адріатичного і Мармурового морів надає значні переваги для розвитку міжнародних торговельних відносин як у межах Чорноморського регіону, так і з огляду можливостей виходу торговельних потоків до транспортного коридору між Азією та Європою.

Тенденції зростання частки морських і сухопутних перевезень в країнах регіону посилюють необхідність дослідження та використання переваг ОЧЕС і для України. Адже загальний вантажообіг портів у Болгарії, Грузії, Румунії, Росії за останні роки збільшився більш ніж удвічі.

В рамках співробітництва з ОЧЕС Україна зацікавлена у використанні потенціалу організації для збільшення обсягів транзиту, стимулювання розбудови транспортної інфраструктури. Основні пріоритети такої співпраці полягають у модернізації морської інфраструктури, відновленні флоту, покращенні якості послуг у морських портах, удосконаленні діючого законодавства стосовно розвитку морської галузі). Враховуючи потужний потенціал портів, які забезпечують вихід на міжнародні транспортні коридори, Україна має реальні можливості за рахунок участі у ОЧЕС посилити рівень конкурентоспроможності. Досягнення цього завдання напряму пов'язане із значними інвестиціями на потреби технологічного та технічного оснащення, модернізації морських портів та портової інфраструктури

Потужності морських торговельних портів України у транспортних послугах Чорноморського басейну дозволяють переробляти 163,7 млн т вантажів на рік. Вантажообіг усіх морських портів і терміналів Чорноморсько-

Азовського басейну оцінюється у 445,8 млн т Дані охоплюють 96 портів і терміналів басейну (у тому числі 65 - з вантажообіг 100 тис т і більше). Найбільша частка з них припадає на порти Росії - 172,8 млн т (38,8 % від всього обсягу вантажообігу басейну), на другому місці морські порти і термінали України - 155,5 млн т (34,9 %), наступними є порти Румунії - 45,9 млн т (10,3 %), Болгарії - 27 млн т (6,1 %), Грузії - 22,2 млн т (5,0 %), Туреччини - 22,1 млн т (5,0 %), Молдови - 0,32 млн т (0,1 %).

Роль механізмів ОЧЕС у стимулюванні розвитку морських портів України.

1. Стимулювання транзитних можливостей морських портів.

Ключові принципи та механізми розвитку морських портів у регіоні з метою забезпечення додаткових транспортних можливостей для торговельних потоків між державами-членами Чорноморського економічного співробітництва, Європою й Азією, зосереджені у «Меморандумі про взаєморозуміння з питань розвитку морських торгових шляхів у регіоні Чорноморського економічного співробітництва», 2007 р. м. Белград та «Спільній декларації про співробітництво у сфері транспорту в регіоні ОЧЕС», 2008 р. м. Одеса.

Перспективним напрямком розвитку співробітництва України з країнами ОЧЕС є покращення показників транзитності.

Територією України проходять чотири Пан'європейські транспортні коридори, чотири Трансконтинентальні транспортні коридори (ТСТС: TRASECA, «Європа-Азія», «Балтика-Чорне море», Чорноморське транспортне кільце); Україна входить в одну з 4 Пан'європейських транспортних зон (PETRA), а саме в Чорноморську транспортну зону (Black Sea PETRA).

Одним із ефективних механізмів ОЧЕС у системі регулювання транзиту є діяльність Транзитно-транспортної координаційної ради, яка забезпечує діалог країн-учасниць з метою спрощення дозвільних процедур перетину кордонів, перевезення й оформлення транзитних вантажів у Чорноморському регіоні. Зокрема, з лютого 2010 року впроваджено пілотний проект здійснення перевезень з використанням дозволів ОЧЕС, до реалізації якого залучилися сім держав-членів ОЧЕС: Албанія, Вірменія, Грузія, Молдова, Румунія, Сербія і Туреччина. У рамках проекту було розподілено 1400 дозволів, які надають права перевезення транзитних вантажів через країни-партнери без додаткового оформлення. У перспективі система транзитних дозволів ОЧЕС буде набувати статусу регіональних ліцензій ОЧЕС що дозволить створити єдиний транзитний простір для держав-членів.

Дієвим механізмом ОЧЕС у розбудові транспортної інфраструктури є впровадження проектів за рахунок державно-приватного партнерства. У структурі профільних органів ОЧЕС створено: Керівний комітет Організації Чорноморського економічного співробітництва по розробці і впровадженню перспективної і оптимальної транспортної мережі регіону, Керівний комітет з проектування і побудови кільцевого транспортного коридору навколо Чорного моря, Робочу групу з транспорту ОЧЕС. Діяльність цих структур забезпечує впровадження двох проектів на основі державно-приватного партнерства, які

мають сприяти збільшенню транзитних потоків через порти Чорноморського регіону і повній модернізації транспортного сполучення в межах регіону, і забезпечити вихід на міжнародні шляхи: формування системи Трансчорноморських магістралей «sea motor ways» та будівництва «Чорноморського транспортного кільця» (загальною довжиною 7140 км., який забезпечить швидкісний рух між Росією, Туреччиною, Грузією, Молдовою, Болгарією, Румунією, Грецією, Україною).

У рамках розвитку співробітництва ОЧЕС визначено перелік найважливіших морських портів чотирьох країн регіону, що стануть ключовими опорними пунктами системи «sea motor ways»: у Болгарії – м. Варна (8 терміналів з різними власниками) і м. Бургас; у Греції – Александрополіс, Корфу, Єлефсина, Геракліон, Ігуменіца, Кавала, Лавріон, Патрас, Пірей, Рафіна, Салоніки, Волосся; у Румунії - Констанца; у Туреччині – Дериндже, TCDD Портове управління, Самсун, Джерисун, Мерсин, Трапзон, Хопа, Раіз, Ізмір; в Україні – Бердянськ, Іллічівськ, Ізмаїл, Керч, Херсон, Маріуполь, Миколаїв, Одеса, Рені, Південний.

Покращення транспортного сполучення за рахунок реалізації зазначених програм сприятиме і вирішенню проблем функціонування пан'європейської транспортної зони басейну Чорного моря (ТЗ БЧМ) з точки зору налагодження ефективного транзиту каспійської нафти до Європи. Потік нафти може бути спрямований до Європи і Північної Америки: 1) через м. Бургас (Болгарія) і далі нафтопроводом в м. Александрополіс - нафтовий порт Греції на Егейському морі; 2) через м. Констанцу (Румунія) Дунайським водним шляхом; 3) через м. Одесу - нафтопроводом Одеса - Броди - Гданськ (Польща) і Одеса - Броди - Омишаль (Хорватія).

2. Збільшення обсягів вантажоперевезень у системі співробітництва ОЧЕС.

Структура використання морських шляхів динамічно розвивається, у першу чергу – за рахунок розвитку комплексних інтермодальних перевезень. Особлива увага приділяється динамічному розвитку контейнерних перевезень, що обумовлено сумісністю транспортних засобів (на всіх етапах транспортування) з наявними можливостями транспортної інфраструктури.

Одним із ключових механізмів розвитку вантажоперевезень у регіоні є співробітництво ОЧЕС із структурами ЄС. Зокрема, використання вже діючих фінансових та інвестиційних механізмів у межах проекту ТРАСЕКА (міжнародний транспортний коридор «Європа-Кавказ-Азія»). У наслідок співпраці до проекту ЄС включені нові маршрути контейнерних і ро-ро перевезень через автомобільно-залізничну поромну переправу Болгарія-Україна-Грузія; передбачено запуск нового ро-ро залізнично-поромного сполучення на Чорному морі за маршрутом Одеський порт - порт Самсун - порти Грузії.

Важливим механізмом співробітництва в ОЧЕС є система двохсторонніх та багатосторонніх договорів між країнами-членами організації. У 2011 році в рамках ОЧЕС було підписано протокол щодо приєднання до системи комбінованих транспортних перевезень контейнерних вантажів «Вікінг» у

напрямку Балтійське море - Чорне море. Розширення кола учасників проекту дозволить подовжити маршрут контейнерних перевезень «Вікінг» - через Грузію, в Азербайджан, до країн Центральної Азії, що буде сприяти залученню додаткового потоку вантажів і підвищенню транзитного потенціалу. На сучасному етапі триває робота щодо залучення до проекту Болгарії та Туреччини.

Важливим механізмом є діяльність Міжнародної Асоціації портів Чорного та Азовського морів BASPA (функціонує з 2000 року, має статус секторального діалогового партнерства при ОЧЕС), яка надає можливість ключовим морським портам Чорноморського регіону брати участь у виробленні та прийнятті дієвих рекомендацій щодо розробки напрямків транспортної політики ОЧЕС, ООН, ЄС у регіоні.

На сучасному етапі спільні зусилля країн-членів ОЧЕС сприяли активізації вантажоперевезень через чорноморські порти. Визначені головні інтермодальні транс-чорноморські лінії проходять через основні порти: Іллічівськ, Одеса, Ізмаїл, Миколаїв, Херсон, Маріуполь, Бердянськ і Керч (Україна), Констанца (Румунія), Варна і Бургас (Болгарія), Новоросійськ і Кавказ (Російська Федерація), Поті й Батумі (Грузія), Стамбул, Деринг, Зонгулдак і Самсун (Туреччина). Ключовими портами, які з'єднують головні контейнерні відправлення і поромні перевезення, є Іллічівська, Одеси, Констанци, Варни, Стамбула, Деринга, Поті, Батумі.

Важлива складова інтермодальних перевезень належить розвитку саме поромних перевезень. У Чорноморському регіоні поромами забезпечуються транспортно-економічні зв'язки причорноморських держав у напрямку північ - південь (Росія - Україна - Туреччина) і захід-схід (Румунія - Болгарія - Україна - Росія - Грузія). При цьому, в регіоні задіяні 23 поромних сервіси (з них – п'ять залізничних і вісім пасажирських). У регіоні пороми з'єднують 11 країн і 17 портів.

У 2011 році у вісімнадцяти морських портах України було перероблено 113,7 млн т вантажів – це на 5,6 % перевищує аналогічний показник 2010 року. Загальний обсяг переробки транзитних вантажів зріс на 20,4 % – з 33,1 млн тонн у 2010 році до 39,9 млн тонн у 2011 році. Порівняно з 2010 роком спостерігається зростання і обсяг переробки імпорتنних вантажів – на 4,7 % (у січні-грудні 2011 року українськими портами було перероблено 11 млн т імпорتنних вантажів). Серед лідерів за зростанням обсягів переробки вантажів за результатами минулого року (січень-грудень 2011 р. порівняно з аналогічним періодом 2010 р.) порти:

Ялтинський – зростання на 61,3 %;

Євпаторійський – зростання на 47,5 %;

Керченський – зростання на 29,1 %;

Серед лідерів за зростанням рівня переробки транзитних вантажів (січень-грудень 2011 р. порівняно з аналогічним періодом 2010 р.) - порти:

Керченський – зростання на 191,8 %;

«Южний» – зростання на 35,4 %;

Євпаторійський – зростання на 33,6 %⁴.

За підсумками 2011 року Україна, переробивши на своїх контейнерних терміналах 772307 TEU, посіла перше місце серед країн Чорноморського регіону. Найбільший рівень зростання за підсумками I кварталу 2012 р. спостерігається в Іллічівському морському порту - 294,1 % (до 9877 TEU), Маріупольському морському торговельному порту на 12,4 % (до 2156 TEU)). Також у 2011 році в Україні почали працювати три нових сервіси судноплавних контейнерних компаній: MAERSK LINE, ARKAS LINE, EVERGREEN.

Водночас у діяльності вітчизняних морських портів зберігаються негативні тенденції, які заважають зростанню обсягів перевезень, зокрема:

- високі портові тарифи обслуговування вантажів;
- низький рівень технічного розвитку, застарілі фонди об'єктів портової інфраструктури;
- тривала процедура обслуговування контейнерів (оформлення одного контейнеру у вітчизняних портах займає від 10 годин до декількох діб, а у портах Європейського Союзу – лише 2 години);
- недостатня кількість поромного флоту;
- висока вартість поромних морських перевезень (вартість поромних перевезень в Україні на 35 – 40 % перевищує вартість перевезень наземним транспортом).

З метою удосконалення тарифної політики, країни-члени ОЧЕС (у межах діючого законодавства) вдаються до використання гнучкої системи тарифоутворення (яку порт може самостійно контролювати (самостійно регулює порт) без державного втручання).

Портові тарифи у Румунії та Росії у 2 - 3 рази нижчі ніж в українських портах. У середньому суднозахід стандартного контейнеровоза до порту Констанци (Румунія) становить 19 тис. дол. США, до Новоросійську (РФ) – 21 тис дол. США, у Одеському морському порту – 48 тис дол. США.

3. Забезпечення екологічної безпеки акваторії морів в процесі господарчої діяльності портів.

Стратегія ОЧЕС з зазначеної проблеми регулюється правовими документами: у 1994 році прийняті Рекомендації 5/1994 «Оздоровлення навколишнього середовища». У 2001 році на Генеральній Асамблеї ОЧЕС у Баку прийняті Доповідь «Захист навколишнього середовища Чорного моря»:

¹ У 2011 році українськими морськими портами перероблено майже 114 млн. тонн вантажів [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://portovik.wordpress.com/2012/01/26/y-2011-roci-ukrainськими-morsькими-porta/>

² Стратегія розвитку морських портів до 2015 року. [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.ameu.org.ua/index.php?id=38&L=2&tx_ttnews\[pointer\]=8&tx_ttnews\[tt_news\]=419&tx_ttnews\[backPid\]=7&cHash=147a262f52](http://www.ameu.org.ua/index.php?id=38&L=2&tx_ttnews[pointer]=8&tx_ttnews[tt_news]=419&tx_ttnews[backPid]=7&cHash=147a262f52)

³ Макогон Ю.В. Состояние и возможности развития торгового флота Украины в зоне Черноморского экономического сотрудничества // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ . Сборник научных трудов. – Донецк, 2011. – Т.2. - с. 440- 453

нові вимоги» та Рекомендація 49/2001. Створено координаційну Чорноморську екологічну програму та центри екологічної діяльності в кожній країні-члені, Центр координації Програми у Стамбулі. Серед пріоритетних завдань щодо забезпечення екологічної безпеки ОЧЕС є (визначено):

- моніторинг забруднення повітря, водного простору і ґрунту;
- усунення екологічних наслідків, викликаних промисловими катастрофами і настанням природного лиха;
- розвиток екологічного туризму.

Одним із механізмів співробітництва в ОЧЕС є створення спеціалізованої Робочої групи з охорони навколишнього середовища, яка відстежує дотримання країнами-членами плану заходів щодо захисту навколишнього середовища та заходи із реалізації «Стратегічного плану по реабілітації і захисту Чорного моря», прийнятого в 2009 році.

Іншим механізмом є співробітництво країн-учасниць у рамках ОЧЕС з неурядовими організаціями (Союз Дорожніх і Транспортних Асоціацій, Асоціація суднобудівників і судноремонтників Чорноморського регіону, Асоціація портів Чорного й Азовського морів, Міжнародна чорноморська асоціація судновласників, Конференція по периферійних морських регіонах Європи). У зазначеному форматі особливо важливим є співробітництво щодо запобігання випадків техногенних катастроф, пов'язаних з викидами небезпечних речовин, очищенням баластових вод і утилізацією морських судів.

Важливим механізмом екологічного захисту моря є співпраця ОЧЕС з ЄС. Зокрема, у рамках реалізації програми ЄС «Чорноморська синергія» з березня 2010 р. почав функціонувати центр Екологічного партнерства Чорноморської синергії з метою надання підтримки зусиллям ЄС на основі конкретних проектів, таких як якість води, інтегроване використання прибережної зони, переробка твердих відходів і каналізаційних стоків.

Проте на практиці зберігається високий рівень техногенного навантаження на акваторію моря. Враховуючи замкненість басейну Чорного моря, забруднення відбувається за рахунок діяльності декількох держав: України, Росії, Грузії, Туреччини, Болгарії і Румунії. Серед головних джерел забруднення лідерами є господарча діяльність морських портів (насамперед, за рахунок забруднення нафтою і нафтопродуктами внаслідок морських вантажоперевезень). Щорічно у Чорне море потрапляє від 80 до 100 тис т нафтових відходів. Вкрай негативно на екологію моря впливають днопоглиблювальні роботи портів, судноконтейнерні звалища, відходи, внаслідок діяльності металургійних і хімічних підприємств.

Екологічна складова співробітництва країн ОЧЕС вимагає посилення діючих механізмів з метою перегляду практики застосування спільного моніторингу забруднення акваторії через промислову діяльність та міжнародне судноплавство.

4. Модернізація інфраструктури морських портів за рахунок інвестиційної діяльності у структурі ОЧЕС.

Стан інфраструктури портів не забезпечує всіх потреб судноплавства та вантажоперевезень, негативно позначається на ефективності їх діяльності, що

обумовлено: фізичним та моральним зношенням обладнання, застарілістю технічного обладнання причалів, низьким рівнем автоматизації, відсутністю комп'ютерного забезпечення, недостатнім розвитком контейнерної бази.

З метою розширення інвестиційної діяльності між країнами-учасницями ОЧЕС був створений Чорноморський банк торгівлі та розвитку (ЧБТР), діяльність якого спрямована на розвиток міжрегіональної торгівлі, надання допомоги у інвестуванні проектів в економічній і соціальній сферах ОЧЕС. Серед найбільших акціонерів ЧБТР – Греція, Росія і Туреччина, частка яких у статутному капіталі становить по 16,5 %, а також Болгарія, Румунія та Україна (частка яких у статутному капіталі становить по 13,5 %).

Суттєвим механізмом залучення інвестицій є співпраця з фінансовими інститутами (у т.ч. структурними фондами) Європейського Союзу. Зокрема, у прийнятій програмі розвитку ЄС на 2007 – 2013 рр. Болгарія і Румунія отримують 26521 млн євро від різних європейських структурних фондів (що становить 7,6 % від загального обсягу їх фінансування). Така фінансова допомога сприятиме оптимізації співробітництва цих країн з іншими країнами ОЧЕС, надаючи їм вихід до ресурсів Євросоюзу.

Незважаючи на доволі активну участь України у Організації Чорноморського економічного співробітництва, рівень залучення через механізми ОЧЕС ресурсів до модернізації транспортної інфраструктури морських портів, темпи збільшення обсягів транзиту залишаються низькими. Такий стан обумовлюється збереженням негативних тенденцій системного характеру на державному рівні щодо реформування морської галузі в цілому, у т.ч. йдеться про:

- Неврегульованість питань права власності на портові комплекси. Домінування державної власності через брак інвестицій не дозволяє ефективно оновлювати судноплавний парк портів, проводити інфраструктурні роботи. Морська галузь потребує реорганізації системи власності та передачі частини інфраструктурних об'єктів портів приватним інвесторам.
- Збереження проблем технологічного відставання у забезпеченні основних портових операцій, переважно через застарілість портового комплексу, невідповідність пропускнує спроможності інфраструктури морських портів України міжнародним стандартам.
- Збереження високих тарифних ставок на обслуговування контейнерних перевезень у морських портах України.
- Невирішеність питань гарантування екологічної безпеки. Зокрема, у системі інфраструктури портів не вистачає належних портових споруд для складування та обробки екологічно небезпечних вантажів.
- Збереження низької якості внутрішньої транспортної мережі, обмеженість швидкості транзитних перевезень.

Орієнтири дій щодо використання потенціалу механізмів ОЧЕС для подальшого стимулювання розвитку транзитних можливостей та покращення функціонування господарчої складової морських портів в Україні через активізацію вантажних та пасажирських перевезень полягають в наступному.

Стимулювання транзитних контейнерних перевезень. У відповідності до «Декларації про співробітництво в сфері транспорту в регіоні ОЧЕС» в Україні активізується діяльність щодо збільшення пропускної здатності морських портів для підвищення обсягів перевезень усієї системи Чорноморського регіону. З 2010 року для залучення нових контейнерних вантажопотоків і обслуговування контейнеровозів у морських портах України було запроваджено механізм трансшипменту, що спростило процедуру оформлення контейнерів у транзитному потоці, які прибувають і відвантажуються водяним транспортом. Запровадження цього механізму сприятиме зростанню конкурентоспроможності українських морських портів у Чорноморському регіоні.

Важливою складовою розвитку контейнерних перевезень є модернізація технологічних умов їх прийняття і обробки. У цьому напрямку розпочато реалізацію проекту із будівництва нового терміналу у м. Одесі на основі державно-приватного партнерства з залученням іноземних інвесторів. Введення терміналу в експлуатацію дозволить збільшити річний обсяг прийому контейнерних вантажів, які переробляються у Одеському порту, до 1,3 млн TEU. Новий термінал дозволить Одеському морському порту конкурувати з контейнерними портами Чорного моря – Констанцою і Новоросійськом.

Глибоководний термінал „Карантинний мол” будують ДП „Одеський морський торговельний порт” і компанія-інвестор ДП „ГПК-Україна” (оператор контейнерного терміналу на Карантинному молі). Компанія „ГПК-Україна”- дочірня структура німецького концерну HLLA. У вересні 2011 р. було підписано договори про кредитування на 46 млн доларів першого етапу будівництва терміналу. Кредит надали Міжнародна фінансова корпорація IFG та Німецьке товариство інвестицій і розвитку DEG. У свою чергу Одеський порт інвестував у проект 870 млн грн. Планується збудувати додатково 650 м причальної лінії з глибиною 15 м, що відкриває можливість обробляти сучасні судна-контейнеровози підвищеної місткості (до 8000 TEU).

Розвиток інтермодальних перевезень, які визначені як один із базових пріоритетів транспортної політики країн-членів ОЧЕС. У 2011 році Херсонський морський торговельний порт увійшов до системи базових портів ОЧЕС з розвитку інтермодальних перевезень, що дозволило розпочати модернізацію контейнерного терміналу порту.

Важливим напрямком розвитку інтермодальних перевезень є розширення транспортного сполучення комбінованого потягу «Вікінг», який почав перевезення у 2003 році. Маршрут проходить по території України, Білорусії і Литви: з'єднує порти Іллічівськ, Одеса на Чорному морі та Клайпеду на Балтійському морі. З 1 лютого 2012 року встановлена 20 % знижка до тарифів на експортно-імпорتنі перевезення контейнерів по території України у складі потягу «Вікінг», що сприяло збільшенню перевезень.

За перший квартал 2012 року у складі потягу комбінованого транспорту «Вікінг» залізницями України перевезено 1,991 TEU – це у 4,3 разу більше, ніж за аналогічний період 2011 р. Збільшилися обсяги перевезення територіями інших держав. За 2011 р. по території Білорусії було перевезено 8,7 тис. TEU

(на 6,9 % більше, ніж у 2010 році); по території Литви в 2011 році «Вікінг» перевіз 56,0 тис. TEU (на 34 % більше, ніж у 2010 році).

Стимулювання круїзного судноплавства. У країнах-членах ОЧЕС круїзне судноплавство є одним із джерел зростання прибутків морських портів. За 2011 рік тільки один Одеський морський порт прийняв 73 морські лайнери з 50 тисячами пасажирів на борту (за оцінками експертів, у середньому, один пасажир круїзного лайнеру залишає під час туристичної зупинки у порту від 50 до 300 дол США, що у загальному обсязі становить вагомий інвестиційний вплив). Незважаючи на збереження за м. Одесою лідерства у цій сфері, порівняно із більшістю крупних портів Чорного моря (м. Ялта, м. Сочі, м. Батумі, м. Варна, м. Констанца) українська круїзна галузь лише починає набирати обертів.

Довідково: м. Стамбул у 2011 році відвідало близько 400 круїзних судів, з яких у Чорне море зайшли лише 75.

У напрямку підвищення конкурентоспроможності поромних перевезень та розвитку круїзного туризму в рамках ОЧЕС розпочато підготовку програми розвитку круїзного судноплавства. З цією метою розробляються інвестиційні проекти будівництва поромів класу РО-РО. За попередніми оцінками, вартість програми складатиме понад 2,5 млрд дол. США.

Регулювання тарифної політики морських портів. З метою збільшення числа контейнерних операторів в українських морських портах з лютого 2012 року розпочала діяти постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін у Порядок переміщення товарів у пунктах пропуску через державний кордон, розташованих на території морських портів України, під час контейнерних перевезень у прямому змішаному повідомленні», яка спрощує процедуру оформлення, зменшуючи час обслуговування і вартість контейнерних перевезень.

Активізації вантажоперевезень сприяє і запровадження системи знижок в українських портах залежно від виду діяльності та вантажообороту.

Так, знижку у розмірі 50 % встановлено за обробку в Усть-Дунайському порту (варіант «борт-борт») зерна та насіння навалом; продукції хімічної промисловості навалом; металів кольорових у болванках, зливках, чушках, металу не в роботі (у пачках, листах, кругах до та понад 250 кг тощо). Знижка у розмірі 18 % надається при сплаті (застосовуватиметься до плати) за обробку наступних транзитних вантажів: у Маріупольському порту – зерна та насіння навалом (варіант «борт-борт»); у Усть-Дунайському порту (варіант «борт-борт») – важковагових вантажів в ящиках і не упаковані 3001 кг та більше.

20 % знижки на оплату за виконання навантажувально-розвантажувальних робіт встановлено: за обробку мінерально-будівельних вантажів навалом у Бердянському порту; тарно-штучних вантажів в пакетах, вугілля навалом та металів чорних не в роботі – в Білгород-Дністровському порту; вугілля навалом – в Ренійському порту; продукції хімічної промисловості навалом – в Херсонському порту.

Розпочаті ініціативи потребують подальшої систематизації та вироблення на державному рівні комплексного підходу до запровадження переваг

механізмів ОЧЕС для підвищення транзитності та активізації господарчої діяльності українських морських портів. Для цього необхідно:

1. Удосконалити нормативно-правову базу щодо регулювання розвитку морської галузі в Україні з метою реалізації регіональних та міжнародних зобов'язань в рамках договірної бази ОЧЕС:

- внести зміни до Закону України «Про транзит вантажів», з метою впровадження в українських контейнерних портах режиму трансшипменту з урахуванням каботажного плавання між морськими і річковими портами усередині країни; зняття обмежень дії трансшипмента для небезпечних і підакцизних вантажів;
- забезпечити розробку й прийняття Закону України «Про контейнерні перевезення в Україні» з метою розвитку та залучення додаткових обсягів контейнерних вантажопотоків у портову галузь України.

2. Підготувати комплексну Стратегію розвитку морських портів України з урахуванням досвіду країн-членів ОЧЕС, визначивши перспективи підвищення транзиту через чорноморську транспортну мережу, кільцевий транспортний коридор навколо Чорного моря, сприяти транспортному розвитку міжрегіональних інтермодальних систем .

3. Започаткувати, враховуючи прийняття Закону України «Про морські порти», роботу контролюючого органу (із залученням міжнародної громадськості) щодо моніторингу проведення приватизації, оренди і концесії портового господарства в рамках співробітництва ОЧЕС.

4. Активізувати інформаційну діяльність щодо висвітлення інвестиційних можливостей ОЧЕС для України. Зокрема, створити «інвестиційні карти» портових інвестиційних проектів.

5. Ініціювати засідання в рамках ОЧЕС, присвячені обговоренню проблеми зменшення промислового навантаження на екосистему Чорного моря (у т.ч. питанням, присвяченим підвищенню ефективності екологічного контролю за судноплаванням і діяльністю портів);

6. Сприяти покращенню співпраці державних транспортних установ із представниками Міжнародної Асоціації портів Чорного й Азовського морів (BASPA) з метою створення умов для активної участі державних і приватних транспортних підприємств з організації розробки рішень щодо транспорту та забезпечення прямого контакту через Асоціацію з робочими групами ОЧЕС.

7. Впровадити квотування перевезення на суднах небезпечних вантажів, стимулювати будівництво і модернізацію очисних споруд у портах.

8. З метою покращення транзитного потенціалу морських портів України посилити роботу щодо інформаційної підтримки розвитку та розбудови портової інфраструктури. Доцільною є розробка проекту щодо створення на засадах державно-приватного партнерства єдиного інформаційно-диспетчерського центру, до повноважень якого слід віднести координацію перевезень (пасажирських та вантажних) в усіх портах України та налагодження співпраці у сфері транспортно-транзитних перевезень з портами країн-членів ОЧЕС.

Джерела

1. Все порты и терминалы Черноморско-Азовского бассейна [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://portsukraine.com/node/2531>
2. У 2011 році українськими морськими портами перероблено майже 114 млн. тонн вантажів [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://portovik.wordpress.com/2012/01/26/y-2011-roci-ukrainськими-morsькими-porta/>
3. Стратегія розвитку морських портів до 2015 року. [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.ameu.org.ua/index.php?id=38&L=2&tx_ttnews\[pointer\]=8&tx_ttnews\[tt_news\]=419&tx_ttnews\[backPid\]=7&cHash=147a262f52](http://www.ameu.org.ua/index.php?id=38&L=2&tx_ttnews[pointer]=8&tx_ttnews[tt_news]=419&tx_ttnews[backPid]=7&cHash=147a262f52)
4. Макогон Ю.В. Состояние и возможности развития торгового флота Украины в зоне Черноморского экономического сотрудничества // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ . Сборник научных трудов. – Донецк, 2011. – Т.2. - с.440- 453

9.4. ІННОВАТИКА ТУРИЗМУ: ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

У сучасних умовах глобалізації і взаємовпливу культур у геометричній прогресії зростає кількість соціальних зв'язків, а суспільство орієнтоване на споживання, в якому складова туристичного бізнесу щороку зростає. Сфера туризму, продемонструвавши безпрецедентний ріст в ХХ ст., вичерпала потенціал свого природнього зростання. Складні економічні процеси розвитку туристичної сфери будуються на основі інновацій різних етимологій, видів, форм та напрямів реалізації.

Запровадження теорії інноватики до сфери послуг відбувається здебільшого в останнє десятиріччя. Знані науковці: В. Квартальнов, А.Ігнат'єв, Д. Ушаков, Т.Ткаченко [1, 2, 3, 4], які займаються тематикою інноваційного розвитку сфери туризму, сходяться до думки, що *інновації у сфері послуг* можуть бути визначені як «нові концепції сервісу, нові канали зв'язку з клієнтами, нові системи розподілу і технологічні рішення, які найчастіше спільно змінюють пропозицію послуг на ринку, оновлюють функції фірми і вимагають структурно нових організаційних, технологічних і людських можливостей», інші розглядають інновації як *результат* запровадження новації, або як будь-які *зміни* (включаючи модернізацію), як *процес*, - так широко ідентифікують інновацію закордонні та російські вчені, і як *систему*, що саморозвивається (за визначенням основоположника теорії інноваційного розвитку Й. Шумпетера) [5].

Підсумовуючи види економічних теорій та наукових розвідок на цю тему можемо зробити висновок, що *нова модель економічного зростання ґрунтується на інноваційному типі розвитку*, передбачає зміну самих понять науково-технічного прогресу і економічного розвитку. З'явилися нові пріоритети: інтелектуалізація виробничої діяльності, екологічність (зелена економіка), використання високих та природоохоронних технологій тощо. Ця модель потребує

нової державної політики ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природно-експлуатуючих галузей.

До завдань, поставлених в нашому дослідженні належить виявити залежності між розвитком основних теорій, концепцій, парадигм інноваційного розвитку економіки в ХХ-ХХІ ст. та формуванням теоретико-методологічного й праксеологічного підґрунтя виникнення і запровадження інновацій в сфері туризму, створення теоретико-методологічного базису науки «інноватики туризму».

В процесі прогнозів і суперечок про те, яким бути ХХІ ст., висловлено немало думок. Широкого розповсюдження стосовно суспільного розвитку набули такі поняття, як стійке (стале) зростання і глобалізація. Визнаючи їх значущість для оцінки сучасних тенденцій, слід зважити, що вони не можуть стати універсальними характеристиками нового етапу соціальних, економічних, політичних та інших процесів. Точніше, на наш погляд, сутність цього етапу відображає категорія "інноватика туризму", яка ще недостатньо освітлена в науковій літературі.

Як самостійна наука, *інноватика* лише починає формуватися і здебільшого позиціонується як комплексна міждисциплінарна область знань про інновації, наука про виникнення, виробництво та розповсюдження практичних новин (новшеств-русс.), про зміст, умови та результати цих процесів; або як галузь науки, що вивчає різні проблеми теорії інновацій, зокрема проблеми створення новин, реалізації нововведень, організаційного забезпечення інноваційних процесів [6, с.434].

За класичним підходом: *система знання* – це сукупність речень (суджень) науки, що фіксує стійкі, необхідні зв'язки і властивості предметів і явищ об'єктивного світу, що створюють необхідну логічну систему [6]. Цінність знання визначається його корисністю, а отже потрібністю для конкретної сфери діяльності.

Формування *туризмологічного знання* та потреба в створенні теорії туризму обумовлена рядом причин: глобальним характером розвитку подорожей; широкомасштабністю туристичної діяльності; необхідністю наукового обґрунтування сталого розвитку туризму; технологічними процесами та їх рекомбінацією; управлінськими та процесними інноваціями в сфері туризму; агрегацією та консолідацією в туризмі: формуванням альянсів та корпоративних утворень різного рівня інтеграції; узгодженістю різних підходів до вирішення загальних завдань туристичної галузі; зміною в споживчому попиті та ін. [7, с. 9].

Історично термін «туризмологія», «туризмознавство» та «туристика» мали синонімічне значення. Так, один з основоположників фундаментальних знань про туризм – проф. Квартальнов В.О. узагальнив визначення терміну «*туристика*» в своїх працях, як «цілісної системи сучасних фундаментальних і прикладних наук про туризм, туристську діяльність, туристську економіку, менеджмент туризму і туристське законодавство» [9]. В своїх працях науковець охарактеризував *туристику* як: національне явище сфери реалізації різноманітних прав і потреб людини (здоров'я, відпочинок, пересування і т. п.); сферу технології реалізації рекреаційних потреб і попиту (туристська індустрія, форма організації, анімація, туристична інформатика, підготовка кадрів і ін.); особливий сектор сучасної національної і регіональної економіки (туристський

ринок, менеджмент, підприємництво, бізнес, туристський продукт, послуги і ін.); сферу соціальної і економічної політики держави і регіонів [9, с.567]

Першим визначення *туризмознавства* як наукового напрямку сформував український професор-регіоналіст Крачило М.П. В своїх працях, присвячених основоположним принципам туризмознавства, як знаннєвого ресурсу про соціально-економічне значення, основні умови і фактори розвитку туризму, автор розкрив питання організації і розвитку туризму, його політичне, економічне, освітнє, виховне й оздоровче значення; місце і роль туристського господарства в суспільному виробництві, зв'язок з іншими галузями економіки тощо. Саме з моменту виходу його книги «Основи туризмознавства» (1980р.) [10] науковий напрям, що вивчає якість і стан туристських ресурсів, технології їх використання, вплив туризму на природу і соціум, процеси, що відбуваються в туристській індустрії, дістав назву *туризмознавство*.

Логічно припустити, що туризмознавство розвивалося як підвид рекреаційної географії, тож в публікаціях кінця ХХ ст. особлива увага приділяється зв'язкам туризму і туристського господарства з географічними науками.

Групою науковців (Пазенок В.С., Федорченко В.К., Кручек О.А., Мініч І.М.) [7, с.60] були узагальнені дослідження українських (М.Крачило, О.Любіцева, О.Бейдик, Т.Ткаченко, ін.) та російських (В.Квартальнов, В.Азар, В.Сенін, Д.Ісмаєв, ін.) вчених і сформували системоутворюючі чинники науки *туризмології* (табл. 1.) та дали тлумачення терміну, як: методологічної соціо-економічної та гуманітарної науки (дисципліни), яка вивчає закономірності функціонування і розвитку феномена туризму, формулює понятійний апарат, з'ясовує методи, принципи, функції теорії туризму. Хоча декілька років тому ті ж автори ототожнювали поняття туризмологія і туризмознавство, та визначали «як загальну теорію туризму, галузь соціокультурного знання, що носить синтетичний характер і характеризується розгалуженими міжнауковими зв'язками, які фокусуються в усвідомленні та теоретичному відбитті різних аспектів туризму [11, с.275].

Історичний процес розвитку системи знань про туризм допомогли дійти логічного викладення їх етимології у ланцюжку «туризмознавство - туристика – туризмологія» та сформувати концептуальні засади нової науки, що виступає у вигляді «системно організованих і логічно обґрунтованих знань» [7, с. 58] (табл. 1.).

Туризмологія - наука молода. Названі концепти і сформульовані положення – лише частина її складного, багатоманітного змісту. Становлення і розвиток туризмології відбувається в контексті загальної еволюції сучасної науки, насамперед її соціо-гуманітарного і економічного та культурологічного розділів.

Загальний висновок сформований науковцями наступний: *туризмологія* як наука виникає і розвивається за загальними принципами побудови соціогуманітарної теорії, такими, зокрема, як класифікація та систематизація знань, визначення закономірностей і суттєвих ознак об'єктів, що досліджуються.

**Основоположні теоретико-методологічні системоутворюючі чинники
формування туризмологічного знання [7, с. 58-60]**

<i>Базові концепти</i>	<i>Зміст</i>
<i>Об'єкт туризмології</i>	Туризм як специфічний соціальний інститут; економічний та культурний феномен
<i>Предмет туризмології</i>	Людина, що подорожує (homo viator) (подорожани) – мотивована особистість в процесі споживання туристичного продукту
<i>Суб'єкт туризмології</i>	Науковець, теоретик-туризмолог, який досліджує сутнісні характеристики туризму, бере активну і безпосередню участь в розробці теорії туризму.
<i>Принципи туризмології (принцип (від лат. – principium – початок, основа) - у науковому розумінні, - основне, вихідне положення, відправна й організуюча ідея, на підставі якої формується теорія (принцип матеріалізму, принцип універсального руху, принцип пізнання тощо). Принципи, як теоретико-пізнавальні категорії відбивають закономірності буття, організують і субординують всі його елементи.</i>	<p>Вихідні положення, які визначають сутність та напрями наукових досліджень феномену туризму:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>принцип історизму</i> – передбачає дослідження становлення теорії туризму у хронологічній послідовності, з урахуванням його зв'язку з конкретно-історичними умовами функціонування; - <i>принцип системного підходу</i> – дозволяє аналізувати туризм як суспільне явище, елементи якого щільно пов'язані і у своїй взаємодії, забезпечують його розвиток і вдосконалення; - <i>діяльнісний принцип</i> – визначає туризм як особливий вид багатоаспектної людської діяльності, її активності й мобільності; - <i>рекреаційний принцип</i> – розуміння туризму як важливого засобу релаксації, відпочинку з метою зміцнення здоров'я, отримання нових вражень тощо; - <i>культурологічний принцип</i> – туризм як плідний засіб задоволення культурних, духовних, моральних і естетичних потреб людини; - <i>гуманістично-антропологічний принцип</i> – сприяння самореалізації людини як особистості; - <i>принцип спонтанності мотивацій мандрівника</i>; - <i>принцип безпосередності туристських контактів</i>; - <i>моральні принципи поведінки туриста</i>; <p><i>принцип відповідальності</i>: щодо сталого розвитку, помірною використання ресурсів туризму; соціальної відповідальності та економічної ефективності турбізнесу.</p>

<p><i>Функції туризмології</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - соціально-економічна функція; - прогностична функція – вміння враховувати не тільки сучасні проблеми теорії і практики туризму, але й його найближчі та віддалені перспективи, майбутні можливості; - туризмологічна проблемологія – вимоги до проведення досліджень теоретичних і прикладних проблем туристичної науки, об'єднання зусиль різних освітніх, науково-дослідних установ, окремих вчених у національному та світовому масштабі для розв'язання тих завдань та проблем, які породжує сьогодення; - туризм як чинник суспільного прогресу – підкреслює роль та значення туризму у розвитку суспільного життя. В ряді країн туризм є вагомим бюджетоутворюючим засобом, який сприяє розвитку нових секторів соціально-продуктивної інфраструктури, системи виробництва турпродукту.
<p><i>Система туризмології</i></p>	<p>поняття, яке характеризує діалектичну єдність всіх структурних складових теорії туризму, визначає його якісну сутність, в тому числі здатність до зовнішніх випробувань, стійкість, наявність компенсуючих можливостей, властивість до саморегулювання.</p>
<p><i>Завдання туризмології:</i></p>	<p>Розуміння та інтерпретація окремих видів туризму, розробка концепції туристичного обслуговування, реалізація на практиці моделей туристичних центрів і дестинацій тощо.</p>
<p><i>Методологія туризмології (сукупність методів (підходів, способів, прийомів)</i></p>	<p>У своєму методологічному інструментарію туризмологія активно використовує досягнення математики, математичної статистики, інформатики. Для дослідження туристичних потоків, вивчення динаміки і структури споживання туристичних послуг використовують методологію сучасного менеджменту та маркетингу.</p>

Як теорія, туризмологія покликана узагальнити практичний досвід отриманий на емпіричному рівні досліджень, результати такого узагальнення повинні бути впорядковані, вписані в струнку, цілісну систему концепцій об'єднаних загальною ідеєю, набути логічної, раціональної форми, уточнюватись засобами абстракції, ідеалізації, моделювання, компаративістики (порівняння) [7, с.16].

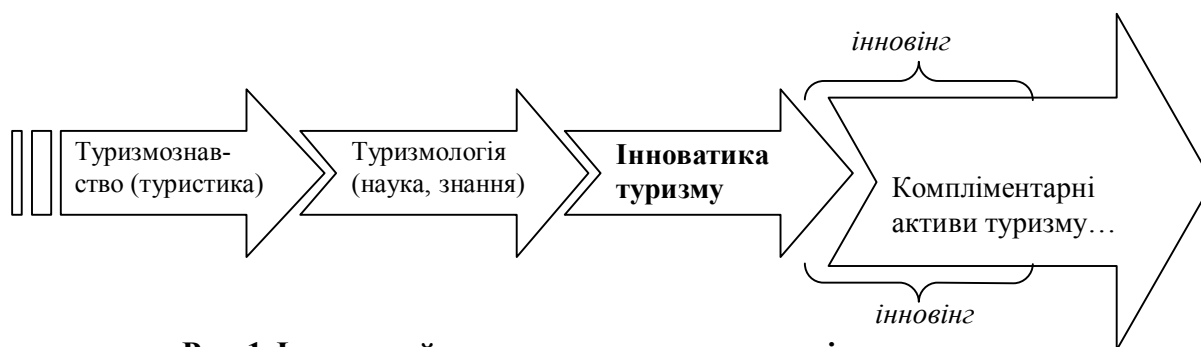


Рис. 1. Історичний процес наукового розвитку інноватики туризму

Основою технологічних змін в туризмі є його операційний цикл, який формується завдяки поєднанню організаційних дисциплін в єдиний блок, що доповнений інформаційними технологіями; дослідженням особливостей світосистемних процесів туристичних обмінів, діяльності корпоративних утворень, поширення мережевих закладів та підприємств; організацією нових форм підприємництва та нових видів турпродукту, компліментарних і субституційних послуг; та, безумовно, інноваційні процеси та технології в туризмі, як основа ринкових трансформацій та здобуття конкурентних переваг.

До об'єктів *інновінгу*, як процесу оснащення людей знаннями, бажаннями, можливостями про переваги творчої поведінки для виживання в умовах жорсткої конкуренції належать: *процеси*, як система покрокового управління виробництвом; *персонал*, як інтелектуальний капітал підприємства; *технологія*, як методологія виробничих процесів; *ресурси*, як джерело виробництва інноваційного турпродукту; *потенціал* знань та вмінь, виробничих компетенцій туристичного підприємства (рис. 2.).

При цьому потенціал нових знань та компетенцій здатний примножити капітал і виступає мультиплікатором у процесах виробництва й обслуговування. Так, вчений Каліфорнійського університету Девід Дж. Тіс [12] визначає знання, досвід та кваліфікацію персоналу організації як актив, що забезпечує матеріальну та соціальну інфраструктуру, а також аллокацію (allocation) ресурсів для перетворення знань в компетенції, тобто, в який спосіб конфігуровані та розподілені компетенції і знання як активи, в більшості зумовлено і результати конкурентної боротьби та комерційний успіх підприємства.

Створення нового знання у вигляді автономних (спеціалізованих) інновацій є особливо важливою функцією управління, [13, с.244-256] а структура таких активів підприємства є, можливо, найбільш значущим аспектом його позиціонування, коли мова йде про комерціалізацію знань, що втілені у відчутні продукти та процеси. Сукупність таких знань стали називати *компліментарні активи*, що потребують втілення в продукції чи послугах для створення *цінності*.

Компліментарні активи підтримані динамічними здібностями є головною конкурентною перевагою сучасного глобального ринку. Так, туристичне підприємство, яке є репозитарієм знань, вбудованих в бізнес-процеси та бізнес-рутину, розпізнає та освоює нові можливості, реконфігурує свої знання як

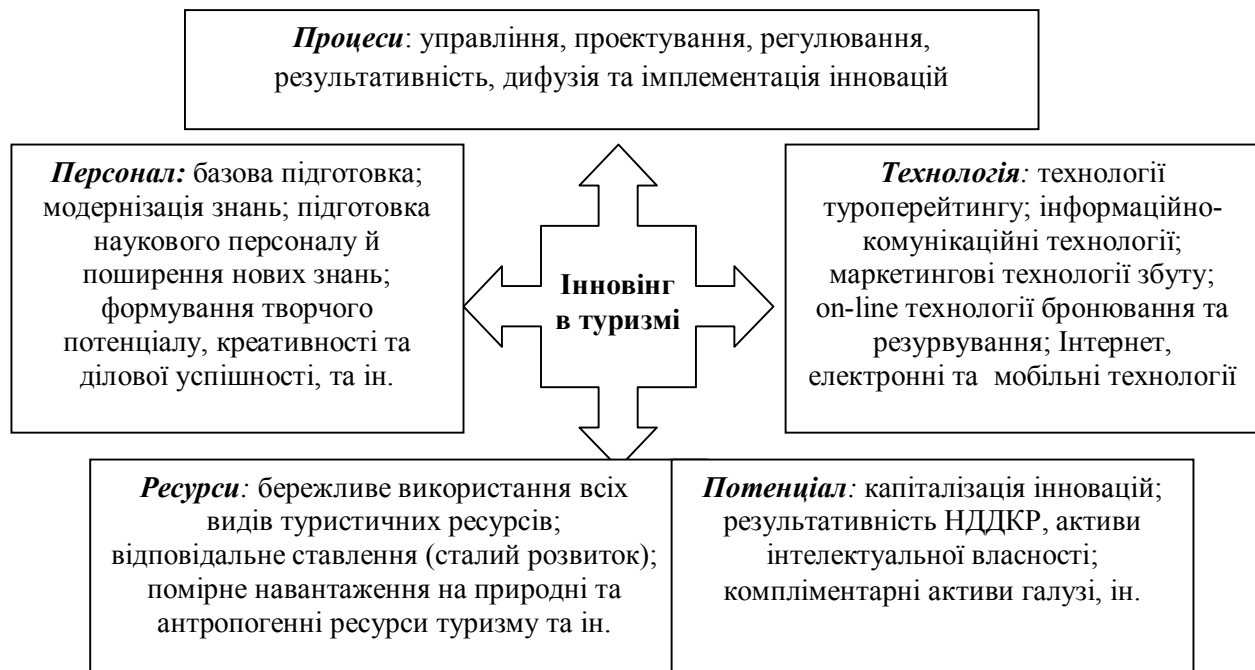


Рис . 2. Об'єкти інновіг в туризмі

активи, компетенції та компліментарні активи, обираючи належні організаційні форми, а також правильно розподілені ресурси та здійснює стратегічне ціноутворення.

Важливим чинником, що обумовлює необхідність розбудови туризмологічного знання став *розвиток туристичної освіти*, яка підкріплена здобутками найкращої міжнародної практики. Наскільки ефективна система підготовки людського капіталу можна дізнатися з рівня зайнятості, враховуючи міжнародну мобільність робочої сили, сезонний характер праці, професійний профіль та історичні тренди зайнятості за цим профілем.

Індустрія туризму у даний момент є одним з найкрупніших роботодавців у світі та має надзвичайний потенціал росту. З кожним роком кількість робочих місць у цій сфері збільшується на 3-5%, з'являються мільйони робочих місць. При організації подорожей біля одного мільярда туристів в світі, доходи сфери туризму сягають 882 млрд. дол. щорічно, а працюючих, задіяних в обслуговуванні – біля 135 млн. осіб [14].

Ринок праці такий же різноманітний як і сфера туризму, оскільки в туристичному процесі задіяні різні групи працівників: від топ-менеджерів, працівників середнього рівня керівництва до робітників різних професій. За даними «Вспомогательного счета в туризме» [15] мультигалузевість сфери дає приріст зайнятих в ній кадрів до 10-15% щорічно [16, 17]. Прогноз розвитку приватного сектору створення робочих місць, соціального захисту, забезпечення гідної праці й розвитку особистості, подолання бідності й відсутності професійних навичок, - все це декларує Міжнародна організація праці (МОТ), та прогнозує збільшення кадрового ресурсу сектора у 2019 році до 296 млн. осіб.

Такий значний приріст залучених трудових ресурсів сфери туризму спонукає до окремих наукових досліджень з питань: проблеми глобальних трансформацій ринку праці, транснаціоналізація сфери туризму, формування технологічних ланцюгів та міжнародна кооперація сервісних процесів, а найголовніше: удосконалення методології вимірювання економічного внеску сфери туризму для розвитку національної економіки кожної країни, що задіяна в процесах туристичних обмінів.

Всесвітньою Радою з туризму та подорожей (World Travel & Tourism Council) [18] щорічно розраховуються та аналізуються показниками економічного внеску сфери туризму в економіки держав: *прямі доходи* від обслуговування туристів та їх частка у ВВП держави; *опосередковані доходи*, що були мультипліковані туристичною сферою та їх внесок у ВВП; а також кількість працівників туристичного бізнесу та вцілому зайнятих у туристичній сфері (табл. 2.).

Таблиця 2

Динаміка та прогноз доходів від туризму, частки зайнятих в туристичній сфері працівників, Україна [складено автором на основі 14,17,18,19]

Рік	Доходи від туризму				Зайнятість персоналу			
	прямий, млрд. грн.	частка в ВВП, %	опосередкований, млрд. грн.	частка в ВВП, %	в туризмі, тис. осіб	частка ринку зайнятості %	в туристичній сфері, тис. осіб	частка ринку зайнятості, %
2006	27,6	4,8%	104,0	19,1%	411,9	2,0%	1582,6	7,3%
2007	28,7	4,0%	109,6	15,2%	402,5	1,9%	1565,9	7,5%
2008	28,0	3,0%	108,7	11,5%	385,1	1,8%	1521,7	7,3%
2009	25,1	2,8%	96,6	10,6%	387,8	1,9%	1523,2	7,5%
2010	23,8	2,2%	90,9	8,3%	354,6	1,8%	1380,5	6,8%
2011	24,6	2 %	92,1	7,4 %	351,5	1,7 %	1338,0	6,6 %
2012 (прогноз)	25,2	2,6%	94,5	10%	350,0	1,7%	1332,5	6,6%
2022 (прогноз)	37,2	4%	138,8	13,9%	309,0	1,3	1156,0	5,8

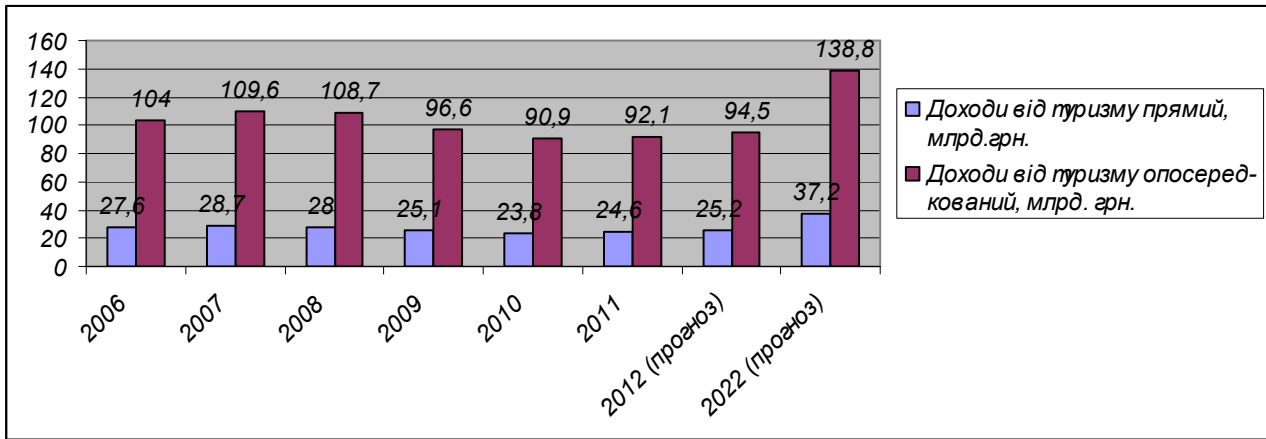


Рис. 3. Динаміка доходів від туристичної діяльності [складено автором на основі 14, 18]

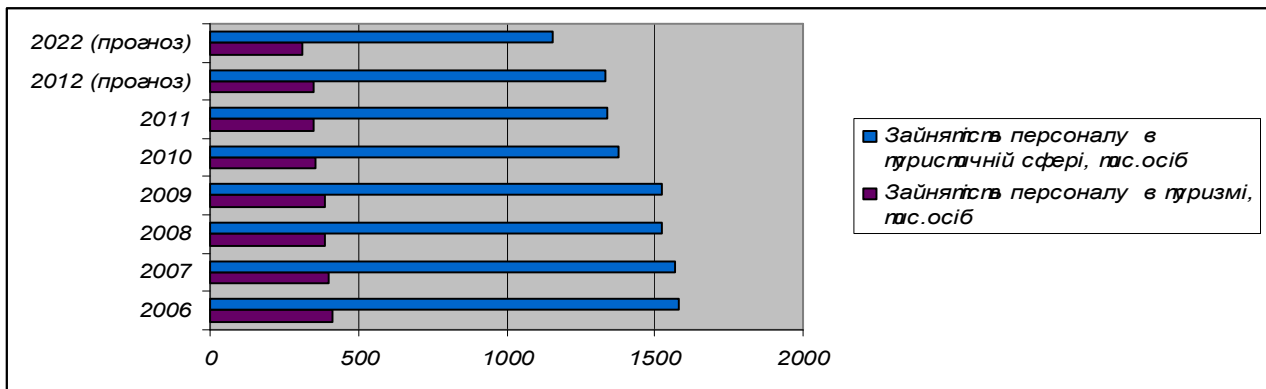


Рис. 4. Динаміка кількості зайнятих в туризмі фахівців [складено автором на основі 14, 18]

Дані таблиці 2. та наглядність рис. 3-4 показують, що при відносному рості доходів туристичного сектору, кількість персоналу, який буде освоювати ці доходи зменшується, це вказує на вивільнення персоналу зі складних технологічних процесів обслуговування, віртуалізацію сектору туристичного посередництва (турорганізаторів). Спрощення туристичних формальностей, широка поінформованість та використання Інтернет-ресурсів, а також відкритість кордонів впливають на активізацію клієнтів-споживачів щодо самостійного організування власних подорожей, переведення їх в «повсякденну» потребу масового попиту на послуги туризму, що суттєво вплине на подальше формування пропозиції його сектору.

Як вказує проведений кореляційний аналіз, попит на туристичні послуги справді швидко відновлюється, навіть не зважаючи на світові процеси фінансової нестабільності та інші негаразди. Дво-трирічні спади є нетиповими, позитивна динаміка реалізації послуг спостерігається вже на наступний, після кризового, рік, що засвідчує про надзвичайну стійкість туристичного попиту, який коливається під дією загрози безпеки пожорожей (1991, 2001, 2003, 2009рр.), уразливістю перед шокowymi ситуаціями (поширення хвороб, небезпечних для життя, 2010р.) та пов'язаним з цим збільшенням вартості турів (рис. 5).

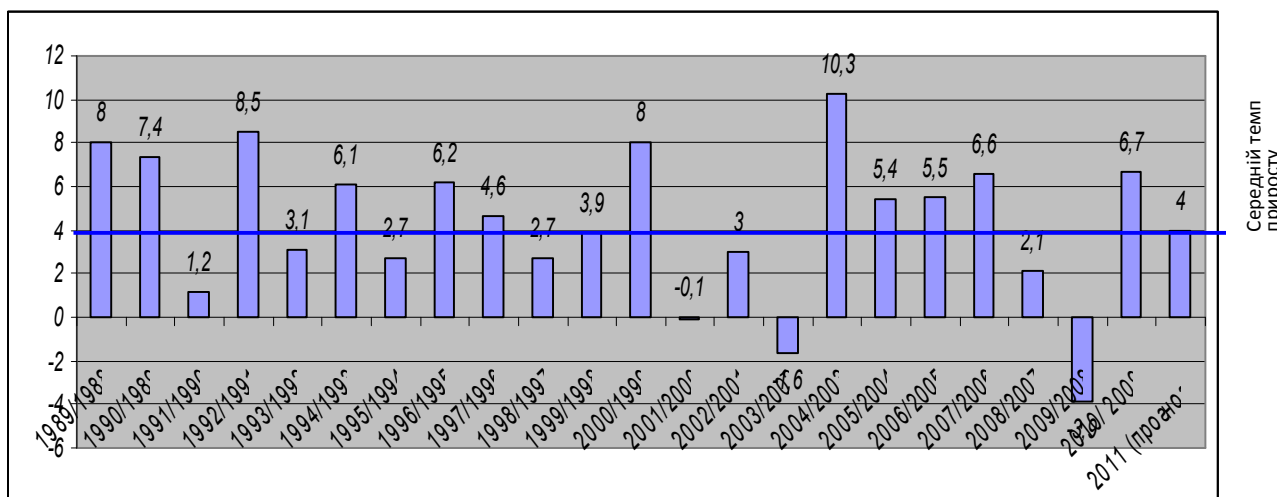


Рис. 5. Міжнародні туристичні прибуття, % змін [14]

Швидкий підйом туристичної активності в 2010 році свідчить про здатність сектора відновлюватися в середньостроковій та довгостроковій перспективі, підтримуючи лозунг, що він є «ключовим двигуном для створення таких необхідних робочих місць в мінливому економічному середовищі» (ЮНВТО, 2011р.).

За прогнозними показниками в найближчі роки погіршення ситуації на туристичному ринку може бути через: безробіття, криза якого ще не минула, надто в економічно розвинених країнах; повільні темпи росту економіки на основних направляючих ринках, особливо в Європі та США; скорочення заходів по стимулюванню ринку; постійне збільшення розміру оподаткування, яке призведе до додаткового тиску на сімейні бюджети; досвід попередніх пандемій; здорожчання енергоносіїв.

Однак, з початком нового ХХІ ст., почалася *нова ера туризму*, яка характеризується: зміною тенденцій розвитку, як під дією природного насичення окремих туристичних ринків; зміною моделей попиту; економічного спаду одночасно в усіх провідних країнах світу; неочікуваних факторів, як то: загальної розгубленості після терактів в Америці в 2001 році; військових дій в окремих країнах світу, в тому числі і десятилітньої війни з тероризмом; невизначеністю діловою та споживацькою, які на довгий час затримали сталий поступ туризму; скороченістю доходів туристичних підприємств в результаті намагання «здешевити» витрати; зміною в поведінці туристів: вичікування в надії на дешеві («гарячі») ціни та пізніше здешевлене бронювання, подорожі ближче до місця проживання у відомі турцентри, цінова чутливість, скорочення витрат на ділові подорожі, індивідуальний та самоорганізований туризм, низькотарифні авіакомпанії (lowcost), використання інших видів транспорту (авто, потяг) у порівнянні з авіаперельотом, використання індивідуальних засобів розміщення (приватні засоби розміщення, сільські будинки, апарт-отелі та ін).

Не зважаючи поступове відновлення туристичного балансу в 2002-2004 роках до докризового 2001 року, в 2001-2003 роках знову відбувся колапс із-за нестабільної політичної ситуації в ряді країн Середнього Сходу, загрозливої епідеологічної та сейсмологічної ситуації в Азії. Складність цього етапу

розвитку туризму посилилася тим, що потенціал туризму не був задіяний повністю, не виправдалися очікування щодо доходності сезонів зазначених років, спостерігалися тенденції «відкладеного» попиту. Однак, позитивним в кризовій ситуації став розвиток внутрішнього туризму, який не обчислюється в міжнародних туристичних потоках, однак має стабільні темпи зростання і більш вигідний стан в порівнянні з міжнародним.

Найбільшою проблемою початку ХХІ ст. і до сьогодні став стан невизначеності і важкопрогнозованості результатів розвитку із-за непередбачуваних факторів зовнішнього впливу: світова економічна ситуація не покращується так швидко як готілося б, а туристична індустрія ряду країн світу швидко відреагувала на серйозні структурні зміни сектора і на нові проблеми в напрямі співвідношення попиту та пропозиції.

В доповіді Комітету по відновленню сфери подорожей та туризму ВТО на світовому форумі World Travel Market (Лондон) в 2002 році зазначено, що «туризм окрім здатності до адаптації та виживання, володіє незвичайною здатністю чинити опір та долати кризи, вмінням виходити з пату, слугує каталізатором для туріндустрії, яка самореорганізовується шляхом ліквідації перешкод, неефективних елементів в структурі» [20]. Кризи лише прискорюють зміни, які вже виходять з практики господарювання, включаючи пряме он-лайн бронювання, використання Інтернет, зменшення кількості та реорганізація мережі роздрібних турагенств та ін.

Не зважаючи на всі катаклізми ЮНВТО притримується свого попереднього прогнозу щодо перспектив розвитку туризму до 2020 року. У звіті «Панорама 2020» передбачено середньорічні темпи зростання кількості міжнародних туристів на 4% і до 2020 року планується 1,6 млрд. подорожуючих.

Все викладене вище переконує, що туризм є багатовекторною та мультигалузеву сферою і тому складною для запровадження *радикальних інновацій*.

У структурі сфери послуг є галузі, інноваційність яких не викликає сумнівів, тому що вони мають власну базу досліджень і розробок і пропонують ринку нові високі технології.

Наприклад, сфера інформаційно-комп'ютерних технологій (ІКТ), має на меті віртуалізацію частини виробничих та торговельних операцій, управління економічними процесами від мега-, мета- до мікрорівня, широке застосування рівновиду прикладних програм для ефективного управління й адміністрування підприємством. Іншого сектору в українській економіці, що зростає би так само швидко, як ІТ, просто немає. Це підтверджують і розрахунки: якщо ємність української ІТ-галузі складає 2-3 млрд. дол. на рік, а темпи річного зростання дорівнюють 30%, то до 2015 року сектор ІТ формуватиме 8% ВВП [19].

Дійсно, ІТ-індустрія дійсно перспективна, інвестиційно та інтелектуально ємна сфера економічної діяльності, яка прискорює інвестиції в людину, як основне джерело інноваційних зрушень і, дозволить вирішити проблему економічної та грошової стабільності в державі в майбутньому.

І хоч туристичний бізнес переживає бум інформатизації, враховуючи широкий інформаційний сектор, потужність та масовість інформаційних повідомлень та віртуальний сектор подорожей в глобальних мережах, фахівці-туризмознавці зауважують, що туризм є більше «споживачем інформаційних інновацій», аніж продуцентом.

За попередніми підрахунками витрати ініціативних туроператорів – консолідаторів в Україні на утримання системи on-line-бронювання складають близько 2% від вартості реалізованих послуг, що складає близько 3,3 млн.дол. США щорічно, які витрачено на розроблення, підтримку, наповнення і обслуговування системи інформаційної підтримки.

Новими напрямками використання ІТ для туризму є: запровадження мобільного Інтернету, електронних каталогів пропозицій, поширення on-line-бронювання не лише в роботі з рітейловими агентствами, а й безпосередньо з клієнтами. Неординарні ідеї, що просувають бізнес у сфері туризму, автоматизація і доступність довідкової інформації, розробка нових туристичних маршрутів, програмне забезпечення і програмні рішення - це тільки деякі приклади, що ілюструють інноваційну активність і напрям її подальшого розвитку.

Соціальна функція туризму також широко віртуалізується. Так, соціальні інформаційні мережі є потужним інструментом, який впливає на споживання туристичних послуг. Групи туристів створюють сайти, контактні аудиторії з обміну досвідом подорожей, думкою про готелі, курорти, роботу персоналу та рівень сервісу. З'являються нові способи туристичної активності, наприклад, туристи з різних країн обмінюються житлом на час відпустки і з цією метою реєструються на відповідних порталах і об'єднуються в специфічні соціальні групи.

Туристи витрачають в подорожах близько 5-10% річних споживчих витрат. Фінансова свобода туристів також стимулює розвиток інновацій і пропозицію туристичних послуг: зручні платіжні системи, не прив'язані до конкретних місць і не вимагаючі перевозити запаси готівкових коштів, дають відчуття свободи і стимулюють споживання культурно-освітніх, розважальних і супутніх туристичних послуг в країні перебування.

В світовій практиці туризму широко розповсюджуються новації, спрямовані на підвищення якості отриманого сервісу, створенні нової потреби у комфортному відпочинку, здатному дивувати передбачливістю та комплексністю. Популяризуються інновації на транспорті (літак з прозорим корпусом), в готельному бізнесі (готельні комплекси на намівних островах), застосування енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що здатні подовжити життєвий цикл туристичного продукту або знизити вартість послуг.

Часто туристам демонструють об'єкти, спочатку створені для інших цілей, але що стали визначною пам'яткою даного району (об'єкти військового, екстримального, екзотичного туризму: плаваючі острови, підводні галереї, верхні поверхи високих новобудов міста, звідки вікривається широкий панорамний вид, тощо) або створені нетипові для місцевості відпочинку

атракції (лижні комплекси в пустелі Sky Pass Dubai, поля для міні-гольфу на круїзному судні тощо).

Наша держава активно проголошує туризм одним з трьох видів експортнозамінної діяльності та пропонує привабливі інвестиційні проекти. Так, для будівництва міжнародного бальнеологічного курорту «Єврорегіон «Арабат», який бере участь в Міжнародній програмі «Блакитний Прапор Європи», необхідно близько 2 млрд. євро. Основою проекту потужного медичного центру в Україні є створення розгалуженої індустрії лікувального і оздоровчого туризму на основі нових методик лікування всіх напрямів (широко анонсований інноваційний проект Intermedical), а також створення модернізованої інфраструктури відпочинку і розваг на Арабатській стрілці в районі озера Севаш. Інвестиційні проекти у сфері розвитку курортно-рекреаційного комплексу АР Крим реалізуються ще на 3-х територіях пріоритетного розвитку, а саме в DESTINAЦІЯХ: «Велика Ялта», «Судак», «Алушта».

На сьогодні привабливими для інвестування є проекти щодо будівництва туристичної і спортивної інфраструктури курортів та DESTINAЦІЙ (гірськолижних трас, канатних доріг, спортивно-оздоровчих комплексів). За обсягами інвестицій в розвиток туристичної інфраструктури Карпатський регіон, який має всі можливості для розвитку гірськолижного спорту, входить в п'ятірку найбільших регіонів країни. Одним з таких проектів є будівництво гірськолижного центру «Долина Руна», який передбачає залучення прямих інвестицій загальною сумою 90 млн. євро.

Однак, зазначені напрями змін та трансформації бізнес-середовища знаходяться під дією зовнішніх факторів, які суттєво впливають на інтенсивність розвитку туризму.

На державницькому рівні світові інтеграційні процеси змушують національні економіки витратити зусилля на постійний розвиток конкурентоздатного продукту сектору туризму. Програми, які заохочують внутрішню і міжнародну торгівлю туристичними послугами, спонукають до винайдення шляхів подолання перешкод в розвитку туризму, створення системи управління знаннями, дослідження і навчання щодо просування та імплементації нововведень. Ці програми привертають і підтримують доступ туристичних підприємств до використання ресурсів ефективніше та інноваційно, щоб просувати власну продукцію на національному та світовому ринку; підтримувати сталі показники приросту попиту на туристичні мандрівки, які стали необхідною складовою в структурі потреб споживачів.

З іншого боку ряд інертних дій українського уряду не лише не допомагають гармонійному розвитку туризму, а й розпорошують і без того обмежені ресурси на власні наукові дослідження та спрямовують по шляху запозичення готових новацій з-за кордону.

Так, оцінку впливу факторів якнайкраще демонструють показники Звіту про туристичну конкурентоспроможність, який щорічно публікує Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ) у співробітництві з Фондом «Ефективне Управління»[21]. За даними Звіту конкурентна позиція України різко

погіршилася в 2010 році (82 місце із 133 країн світу), а ще в 2009 році рівень економічного розвитку був позиційований як «*основа економік, орієнтованих на ефективність*» з рейтингом 64 місце (з 134 країн світу). Найпоказовішим є оцінка стану розвитку туризму за субіндексами «нормативно-правова база розвитку туризму» (104 місце) та «пріоритетність розвитку туризму для держави» (87 місце), яка вказує на полярність між проголошеними програмними заходами стратегії розвитку держави й наявною туристичною політикою України.

В умовах слабкості інноваційної інфраструктури для власного саморозвитку національних туроператорів спостерігається значний приплив предавництв транснаціональних корпорацій, які активно просувають продукт ринку закордонного туризму та вважають наш ринок перспективним та ємким саме для виїзного (пасивного) туризму.

За узагальненими даними 2010 року [19] питома вага кількості обслугованих туристів, які подорожували за пакетними турами міжнародних консолідаторів в структурі імпорту туристичних послуг складає біля 95%, що вказує на абсолютну монополізацію українського ринку та зосередження фінансових потоків в закордонних компаніях, які в своїй структурі мають рецептивних та ініціативних туроператорів, тобто одночасно є і направляючими і приймаючими компаніями в країнах-імпортерах і країнах відвідування.

Логічно припустити, що туристичні компанії країн, які знаходяться на вищих стадіях процесу консолідації (поглинання, злиття та формування альянсів), проявлятимуть увагу до угод по злиттю і поглинанню підприємств менш консолідованих і таких, що мають істотно менший запас фінансової міцності. Максимальну активність (в якості суб'єкта консолідації) мають німецький і американський (США) туристичний бізнес (напр.: TUI Travel PLC, OTI Holding A.S., ін.), з іншого боку, максимальний інтерес як об'єкти для міжнародного злиття і поглинання представляють туристичні сфери країн, що розвиваються (в тому числі і України).

Враховуючи сучасний стан розвитку сфери туризму в нашій державі, а також специфічність туристичного продукту, як товару та особливості виробництва туристичних послуг слід зважити на ті проблеми, які вимагають суттєвого наукового опрацювання та дослідження динаміки прогнозних показників економічної участі сфери туризму у формуванні ВВП, як то:

- недостатньо виражену схильність туристичного продукту до структурних інноваційних змін;
- низький рівень наукоємності у процесах обслуговування, де головним критерієм є експлуатація туристичних ресурсів, якість наданих сталих пакетних послуг (розміщення, харчування, транспортування та ін.);
- суттєву складову незмінних цінностей у складі турпродукту, таких як: кроскультурні особливості гостинності та доброзичливості у прийомі й обслуговуванні іноземних туристів; унікальний історичний, культурний спадок, що є джерелом туристичної атрактивності; етичність та самосвідомість у використанні туристичних ресурсів, гармонійний розвиток туристичних дестинацій тощо;

- подекуди низький рівень продуктивності праці персоналу, задіяного в туристичному обслуговуванні, що інколи має більший соціальний ефект, аніж матеріальний.

Той факт, що основним показником ефективності інновацій є прибутковість вкладених в них інвестицій, тобто вкладання коштів в сфері (галузі) рентабельні, з високою продуктивністю, де капіталоозброєність низька, а заробітна плата висока; в туризмі навпаки: капіталоозброєність матеріальної бази туризму висока, а заробітна плата -ні.

Підсумовуючи викладене, ми можемо відзначити, що до інерційних загальних факторів, що стримують запровадження інновацій в діяльності туристичних підприємств відносяться:

- недосконала національна туристична політика, яка пасивно реагує на захоплення ринку міжнародними консолідаторами; не спонукає до формування інвестиційної стратегії залучення коштів для пошуку та імплементації інновацій на внутрішньому ринку; нераціонально використовує і так обмежені державні кошти, спрямовуючи їх на просте відтворення туристичного процесу;

- національні виробники-продуценти туристичних послуг та турорганізатори не мають власних коштів на впровадження еволюційних, стратегічних, радикальних інновацій, тому і не можуть вийти на «зрілі» ринки економічно розвинених країн; не здатні конкурувати з міжнародними консорціумами, а отже змушені функціонувати в сегменті низькодоходного внутрішнього туризму, або здійснювати агентську посередницьку діяльність на більш доходному, але повністю консолідованому ринку міжнародного туризму;

- на результати економічних трансформацій суттєво впливають: кумулятивний характер інноваційних змін; низький рівень інноваційної культури; переважна більшість мікро-підприємств з невеликими обсягами виробництва та фінансовими ресурсами.

Зміна економічних пріоритетів, бізнес-середовища функціонування, висока ступінь невизначеності та коливання попиту на ринку, важкопрогнозованості наслідків криз та інших негативних факторів впливу спонукають туристичні підприємства до винайдення шляхів подальшого розвитку, які лежать в площині інноваційних перетворень як підприємницької складової ринкових змін, так і розвитку нових форм і методів управління.

Вказані трансформації ринкових процесів, розвиток наукових поглядів в туризмології, зміни в інноваційній економіці провідних країн світу визначають напрями розвитку наукового знання про туризм (рис.6).



Рис. 6. Напрями розвитку інноватики туризму

Визначені напрями вбудовують знаннєвий ресурс в ланцюжок «продукт-процес-система» з урахуванням потенціалу його розвитку.

Успішні інноватори туризму своїм досвідом доводять, що створення і впровадження нового - не просто бажано, але і необхідно в конкурентній боротьбі, а в період економічної нестабільності, - це повинно сприйматися як умова виживання. Задача науковця – знайти підґрунтя для формування практичних рекомендацій інноваційного розвитку туризму, а задача практиків – реалізувати інноваційні знання з вигодою для себе.

Джерела

1. Игнатъев А.В. Формирование и реализация инновационной стратегии развития туристического предприятия. [Текст] / Игнатъев А.В. – Москва: УРАО, 2010.–154 с.
2. Ушаков, Д.С. Инновационная модернизация народнохозяйственных систем [Текст]: автореф. дис. ... докт.ekon.наук: 08.00.05 / Ушаков Денис Сергеевич; Российская академия предпринимательства. – М.: 2009р. – 45с.
3. Ткаченко, Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст]: Монографія. / Т.І.Ткаченко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 537 с. – ISBN 978-966-629-378-0.
4. Квартальнов В.А. Туризм, экскурсии, обмена: современная практика, М.: Наука, 1993. – 416 с. – ISBN 5-02-003586-6.
5. Баранов О.Г., Інноваційні теорії: представники і проблема структуризації / ISSN 0320-4421. Історія нар. госп-ва та екон. думки України. 2009. Вип. 42. [Електронний ресурс]. Режим доступу:http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ingedu/2009_42.pdf.
6. Провайдинг інновацій: Підручник / Денисенко, А.П. Гречан, М.В. Гаман та ін.; за ред. проф. М.П.Денисенка. – К.: Вид-й дім «Професіонал», 2008- 448 с. – ISBN 978-966-370-084-7.
7. Туризмологія (теорія туризму): навчально-методичний посібник зі спецкурсу. – К.: КУТЕП, 2010. – 70 с.
8. Зорин И.В. Теоретические основы формирования содержания профессионального туристского образования. Автореф. дисс. на соискание ученой степ. доктора пед. наук. – М., 2001.
9. Туристский терминологический словарь: Справочно-методическое пособие / Авт.-сост. И.В. Зорин, В.А. Квартальнов. – М.: Советский спорт, 1999. – 664 с.
10. Крачило М.П. Основы туризмовеждения. – К.: Вища школа, 1980. – 117 с.
11. Філософські нариси туризму: Науково-навчальне видання / За ред. докт. філос. наук, професора, члена-кореспондента НАН України Пазенка В.С. – К.: Український центр духовної культури, 2005. – 328 с. – ISBN 966-628-137-6.
12. Teece D.J. Capturing Value from Knowledge Assets: the New Economy, Markets for Know-How and Intangible Assets // California. Translated and reprinted by permission of Regents of the University of California. All right reserved.@ В.Е.Расков, перевод с англ., 2004.
13. Интеллектуальные ресурсы – основа экономики нового типа. Раздел II. / Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З.Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010.- 624 с. – ISBN 978-5-16-003649-6.
14. Барометр міжнародного туризму ЮНВТО: Короткий огляд основних тенденцій.//UNWTO World Tourism Barometer, February 2011 [Електронний ресурс]/ Режим доступу: www.unwto.org.
15. Вспомогательный счет туризма: рекомендуемая методологическая основа, 2008. – Методологические исследования, ООНБ ВТО, ОЭСД, 2010. – 145 с. - ISBN 098-92-1461023-6.
16. Michael Riley, Adele Ladkin and Edith Szivas. Tourism Employment. Analysis and Planning. View Publication, 2002. – 202 с. – ISBN 187315030X.
17. Статистика кількості працівників туристичної сфери: доповідь Євростату. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tourism_employment

18. Travel & Tourism economic impact 2012 [Електронний ресурс] / World travel & tourism council. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.wttc.org/eng/tourism_research_tourism_economic_report/ukraine

19. Статистичний щорічний України за 2010 рік. – Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011 р. – с.560. – ISBN 978-966-2224-15-3.

20. Туризм после 11 сентября 2001г.: анализ, восстановительные меры и перспективы // Отдел исследования рынка и продвижения туризма. ВТО. Мадрид, 2001. // <http://www.world-tourism.org> (16/09/2002)

21. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2011. [Електронний ресурс] / Режим доступу: www.oecd.org/dataoecd/22/54/42468972.pdf.

9.5. ОСНОВНІ НАПРЯМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ВИРОБНИЧО-ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Термін латинського походження потенціал (від лат. potential – сила, спроможність) як фізичне поняття, згідно словника Ушакова [1] характеризує величину потенційної енергії в певній точці простору. Потенціал охоплює засоби, запаси, джерела наявні та такі, що можуть бути мобілізовані, задіяні для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення певного завдання. Категорія “потенціал” втілює поняття можливої, проте ще не реалізованої здатності і, зважаючи на широку трактовку значення, використовується в різноманітних галузях науки. Наявність потенціалу передбачає можливість розвитку та вдосконалення певної системи. В економічному сенсі потенціал розглядається як здатність до виготовлення товарів та послуг певною країною, регіоном або ж підприємством, залежно від рівня здійснення аналізу. Принциповою різницею між поняттями ресурси та потенціал є те, що ресурси існують відокремлено від суб’єктів економічної діяльності. Окрім цього, наявність ресурсів можна також розглядати як наявність пасивного, нереалізованого потенціалу (або потенції, тобто несформованої, нереалізованої можливості).

Економічний потенціал складається з таких компонентів як природно-ресурсний, науково-технічний, трудовий, виробничий, експортний. Питання виробничого, експортного потенціалу країни, у контексті глобалізації знайшли своє висвітлення в працях В. Андрійчука, А. Мокія, В. Сіденка, Я. Жаліла, А. Кредісова, А. Мазаракі, В. Шевчука, Т. Циганкової, Лі Хуа, С. Шаповала, Т. Негрія, Д. Лук’янченка, А. Поручика, М. Сейфулаєвої, В. Капіцина, О. Власюка, Ю. Кіндзеровського, П. Кругмана. Дж. Бхагваті та М. Фрідман, Лі Куан Ю, Лі Хуа розглядали проблему дисбалансу розподілу робочої сили між країнами, вплив міграції на розвиток ВВП країни та можливість балансування нерівномірного розподілу кадрового потенціалу за допомогою фіскальних інструментів. У працях Л. Ерхарда, Д. Стеченко, Т. Голікової зазначається зв’язок експортного потенціалу та економічної безпеки країни. Розвиток ВВП розглядався в працях Р. Франкліна, К. Діксита, Ю. Пахомова, Ю. Макогона, Т. Мельник, З. Варналія, І. Сторонянської. Ю. Кіндзеровський розглядає особливості розвитку промислового потенціалу з огляду вступу України до

СОТ. Теоретичний та практичний аспекти реструктуризації промисловості знайшли відображення в працях Л.Абалкіна, Ченг Ф. Лі, М.Ерхардт, Я.Паппе та інших авторів. В той же час, сутність поняття виробничо-експортного потенціалу, його структури, місця в системі економічної безпеки, механізмів реструктуризації та впливу на економічну безпеку держави потребує подальшого вивчення.

Виробничо-експортний потенціал є складною економічною категорією, об'єднуючи сукупність природних, кадрових ресурсів, підприємницьких здібностей, технологій, які можливо задіяти для створення конкурентоспроможної продукції, з метою задоволення потреб ринку (Рис. 1).

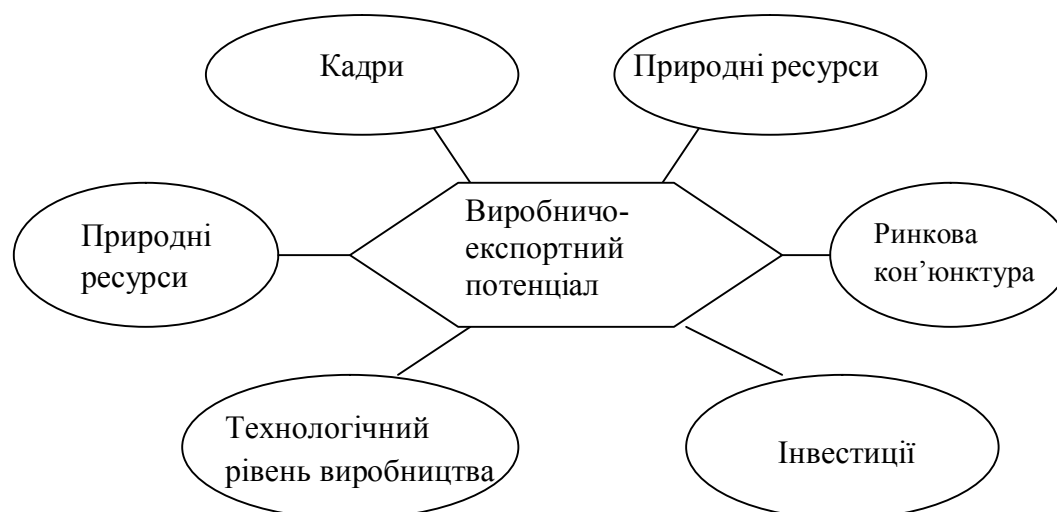


Рис. 1 Структура виробничо-експортного потенціалу

В процесі реалізації він зазнає соціокультурних, ринкових, інституціональних, фіскальних впливів, а також впливів з боку міжнародних організацій.

Економічний розвиток держави визначається наявністю конкурентоспроможних галузей і виробництв. Для забезпечення реалізації факторних переваг України основними є: географічне положення, наявність родючих сільськогосподарських угідь, висококваліфікованої робочої сили, тощо. За статистичними даними протягом 2007-2010 рр. найвищий середній показник частки працюючих без вищої освіти спостерігався в галузі сільського господарства (63,2%), найнижча частка працівників без вищої освіти за цей же період спостерігалась серед працюючих фінансового сектору (14,6%). Варто зауважити, що окрім кількості осіб з вищою освітою, для ефективного розвитку виробничо-експортного потенціалу важлива її якість, зокрема з точки зору практичної значущості отриманих знань, яка демонструє зв'язок між бізнес-середовищем та навчальними установами. За результатами дослідження The Boston Consulting Group значення даного показника для України є нижчим за середній. Найбільш щільний зв'язок між закладами освіти та бізнес-середовищем спостерігається у Швейцарії, Фінляндії, Швеції [2], в яких інтенсивно застосовується поєднання теоретичної та практичної підготовки, корекція навчальних програм у відповідності з прикладними потребами галузі

застосування знань. Частка національного доходу України, яка спрямовується на освіту за рік, становить 4,41%, що нижче середнього показника для країн Європи, який знаходиться на рівні 4,87%. Позитивна тенденція до підвищення частки працівників з вищою освітою нівелюється проблемами формування людського капіталу села, сільськогосподарських галузей. Зокрема, це проявляється в незацікавленості молодих працівників працювати за такими видами економічної діяльності як сільське господарство, навіть здобувши відповідну освіту (табл. 1).

Таблиця 1.

Кількість молодих працівників у віці 15-34 років, % від загальної кількості зайнятих в Україні 2000-2010 рр.

Вид економічної діяльності	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість	17,1	17,8	31,3	31,6	31,7	31,6	31,3	31,3	32,2
Сільське господарство	15,4	15,1	24,3	24,5	24,6	23,9	23,5	23,8	24,6
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	-	-	-	-	-	50,7	50,4	50	50,4
Фінансова діяльність	-	-	-	47,6	49,8	57,4	57,8	55,9	56,4

Складено автором за [3-7]

В подальшому це призводить до старіння кадрових ресурсів. Не зважаючи на те, що з 2000 р. в промисловості частка молодих працівників збільшилась на 85% і в середньому становить 32,1%, а в сільському господарстві збільшення частки молодих працівників (віком до 35 років) відбулось на 55%, більш привабливими за умовами праці, можливостями кар'єрного зростання, майбутніх доходів для молодих спеціалістів залишається фінансова діяльність, промисловість, а найменш перспективною – сільське господарство (табл. 2).

Таблиця 2.

Співвідношення номінальної та мінімальної заробітної плати за видами економічної діяльності в Україні, 2004-2011 рр.

Роки/Види економічної діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Середнє значення
Промисловість	3,14	3,00	3,23	3,61	3,68	3,25	2,89	1,85	3,08
Сільське господарство	1,25	1,39	1,47	1,70	1,97	1,85	1,60	3,21	1,81

Роки/Види економічної діяльності	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Середнє значення
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	2,15	2,39	2,40	2,66	2,77	2,40	2,10	2,41	2,41
Фінансова діяльність	5,31	5,20	5,47	6,44	6,84	6,20	5,15	5,49	5,76

Розраховано за [9, 10]

Негативні зрушення в структурі молодих працівників у сільському господарстві та промисловості, відображають незадовільні умови праці та рівень людського розвитку, розвитку інфраструктури, посилюючи неефективність використання державних коштів на розвиток освіти, зокрема аграрної. Щороку понад 100 тис. студентів навчаються за державним замовленням, обсяг видатків державного бюджету на аграрну освіту та підвищення кваліфікації перевищує 2,5 млрд грн. [8]. Переважна більшість підготовлених кадрів не повертається в сільську місцевість і не зацікавлена в роботі у сільській місцевості та сфері сільського господарства. Незважаючи на це, видатки на ці заходи не скорочуються. Основні причини-дестимулятори для втримання, внутрішньокраїнної реміграції молодих спеціалістів в маленьких містах та селищах після закінчення навчання у інших областях та великих містах є відсутність належно розвиненої інфраструктури для особистісного розвитку, складність умов працевлаштування та обмеженість перспектив кар'єрної реалізації.

Забезпеченість різноманітними природними ресурсами і корисними копалинами створює передумови розвитку металургійної, будівельної, хімічної, деревообробної галузей промисловості, нарощенню виробництва пластмас, паперу, склокристалічних, керамічних матеріалів, покращенню продуктивності в сільському господарстві [9; 11-13; 14 с.72]. Проблемою реалізації Україною свого економічного потенціалу є застаріла транспортна інфраструктура, зокрема застарілість основних засобів, невідповідність ширини колії європейським стандартам, невисока середня швидкість пересування, пов'язана з якістю залізничного полотна, незадовільний стан доріг, відсутність транспортних терміналів, відсутність в Україні портів третього покоління, застарілість навантажувально - розвантажувального обладнання, тощо.

Низька енергоефективність вітчизняного виробництва створює значний ризик втрати зовнішніх та внутрішнього ринку збуту продукції, що пов'язано з недостатньою ціною конкурентоспроможністю продукції. Протягом 2000-2010 рр. витрати енергоресурсів на виготовлення продукції залишаються майже незмінними, а коливання в бік зменшення пов'язані з зниженням обсягів

виробництва продукції. Виробництво чавуну в країнах ЄС, Японії та США в середньому на 30% менш енерговитратне; виробництво сталі в РФ на 14% менш енергозатратне, а в США на 60%. Серед усіх акціонерів українських компаній одиниці здійснювали модернізацію активів. В результаті собівартість українського металу виявляються вищою у порівнянні з аналогічною продукцією, виготовленою в Росії, Туреччині, та інших країнах.

За даними Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [15] загальний обсяг залучених коштів на фінансування заходів з енергозбереження за підсумками 2010 року склав 5064,27 млн. грн., що на 0,1% менше, ніж за 2009 рік (5071,73 млн. грн.). З них за джерелами фінансування: державний бюджет – 118,36 млн. грн. – зменшення на 36,2%; місцевий бюджет – 442,62 млн. грн. – зменшення на 4,6%; кошти підприємств – 3802,65 млн. грн. – збільшення на 56,8%; інші джерела – 700,63 млн. грн. – зменшення на 64,9%. Середній обсяг залучених коштів на фінансування заходів з енергозбереження в регіонах України в 2010 р. склав 186084,19 тис. грн. При загальному зменшенні фінансування енергоефективних заходів їх впровадження здійснювалося, в основному, за рахунок коштів підприємств. Окрім значної енергоємності, вітчизняна промисловість має досить високий рівень техногенного навантаження на довкілля. У середньому за 2001–2008 рр. щорічно в повітря викидається близько 4,5 млн. т шкідливих речовин від стаціонарних джерел, утворюється 2,3 млн. т небезпечних відходів, а відведення забруднених зворотних вод у поверхневі водні об'єкти сягає 8,6 млрд. куб. м. У розрахунку на душу населення це становить відповідно 100 кг, 50 кг, 60 куб. м. В порівнянні з забрудненнями водних ресурсів промисловими відходами, не зважаючи на значно менші обсяги виробництва Україна випереджає Російську Федерацію (табл. 3).

Таблиця 3

Середній показник забруднення водних ресурсів промисловими відходами в Російській Федерації та Україні в 2000-2009 рр.,%

Країна	Металургійна промисловість	Хімічна промисловість	Текстильна промисловість
Україна	13,71	9,64	7,74
Російська Федерація	9,45	11,34	7,75

Розраховано автором за [16]

При загальносвітовій тенденції певного зниження рівня забруднень водних джерел продуктами металургійної, хімічної та текстильної промисловості завдяки впровадженню сучасних технологій, в Україні зниження рівня техногенних забруднень в більшій мірі досягається за рахунок зниження обсягів виробництва.

Стрімке скорочення обсягів виробництва є загрозливою тенденцією з точки зору економічної безпеки реалізації вітчизняного виробничо-експортного потенціалу, оскільки створює передумови заповнення внутрішнього ринку

імпортними аналогами вітчизняної продукції. Критичним є зниження обсягів виробництва продукції машинобудування, зокрема з огляду на те, що ця галузь промисловості повинна брати активну участь у технологічній модернізації підприємств, оновленню застарілих основних фондів. Натомість спостерігається втрата конкурентних позицій промислової продукції промисловості як на зовнішньому так і на внутрішньому ринку, низька рентабельність діяльності промислових підприємств – в середньому 4,6% при мінімальному граничному значенні даного показника на рівні 5%. Згідно методики оцінки рівня економічної безпеки [17] значення даного показника не повинно перевищувати 35%. За даними Державної служби статистики України ступінь зносу основних засобів промисловості станом на кінець 2010 р. становить 63%, тобто наявне перевищення граничного значення на 28%. В таких стратегічних напрямках як діяльність транспорту і зв'язку зношеність основних фондів сягнула 94,4%, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води 60,7%, переробної промисловості 66,8%, сільське господарство 40,8%.

Значна зношеність основних фондів супроводжується недостатністю обсягів інвестицій в основний капітал 20,28% замість порогових 25% з точки зору інвестиційної безпеки, а також недостатності бюджетних вкладень в науку. Прямий вплив держави на розвиток пріоритетних наукових напрямів є недостатнім для істотних зрушень та слідуванню визначеним пріоритетам розвитку промисловості. Частка ВВП, яка витрачається на наукові дослідження в Україні, у 2 – 2,5 рази менша, ніж у провідних країнах світу. В результаті обмеженості фінансування наукової діяльності відбувається демотивація працівників даної галузі, відтік талановитих, зменшення кількості організацій, що займаються науковими розробками та чисельності науковців (в порівнянні з 1991 р. кількість науковців, задіяних в розробках, скоротилася на 68,7%) в порівнянні з даними 2000 р. частка інноваційно-активних підприємств скоротилася на 28,9%. Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств (табл. 4).

Таблиця 4

**Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні
в 2000-2011 рр.,%**

Джерела фінансування /Роки	Власні кошти підприємств	Кошти Державного бюджету	Кошти іноземних інвесторів	Інші джерела
2000	79,64	0,44	7,57	12,35
2001	83,90	2,83	2,97	10,30
2002	71,07	1,51	8,76	18,66
2003	70,21	3,04	4,25	22,50
2004	77,22	1,40	2,48	18,91
2005	96,41	0,49	2,75	9,04
2006	96,41	1,86	2,86	10,68

Джерела фінансування /Роки	Власні кошти підприємств	Кошти Державного бюджету	Кошти іноземних інвесторів	Інші джерела
2007	73,72	1,33	2,97	21,98
2008	60,56	2,81	0,96	35,67
2009	65,02	1,60	19,03	14,35
2010	59,35	1,08	29,97	9,59
2011	52,92	1,04	0,40	45,64

Розраховано автором за [9]

Частка іноземних інвестицій, спрямованих на інноваційні процеси, хоч і є більшою за державне фінансування, проте зосереджена в галузях з швидким і порівняно легшим поверненням інвестицій, не сприяючи підвищенню рівня технологічного укладу вітчизняної промисловості. Найбільш привабливими для іноземних інвестицій залишаються галузі фінансового посередництва, логістика, страхування, розробка програмного забезпечення, одною з найменш привабливих залишається галузь машинобудування. За формою господарювання найбільша частка інноваційно-активних підприємств спостерігається серед відкритих акціонерних товариств, за чисельністю працюючих це підприємства від 5 тис.ос., а за видом промислового виробництва, це підприємства, що спеціалізуються на виробництві коксу та продуктів нафтопереробки (табл. 5).

Таблиця 5

Критеріальний розподіл вітчизняних інноваційно-активних підприємств, %

Частка інноваційно-активних підприємств, %	За видом промислового виробництва				
	Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	Машинобудування	Хімічна та нафтохімічна промисловість	Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	
	33,3	23,3	21,6	15,0	
	За формою господарювання				
	Відкриті акціонерні товариства	Закриті акціонерні товариства	Спільні товариства	Державні підприємства	
	22,7	20,9	20,8	19,4	
	За кількістю працюючих, ос.				
	Від 5000 ос.	1000-4999 ос.	500-999 ос.	250-499 ос.	100-249 ос.
	54,0	40,2	29,6	20,0	15,4

Джерело [18]

З загальної кількості підприємств України лише 4,5% випускають високотехнологічну продукцію. В структурі видатків на вітчизняних підприємств, спрямованих на інноваційну діяльність, 7,5% – витрати на дослідження і розробки (переважно внутрішні), 73,2% становлять витрати на придбання машин, обладнання і програмного забезпечення. Серед торгівельних партнерів України поставки товарів з більшою доданою вартістю здебільшого здійснюються до країн СНД, Азії і Африки (табл. 6).

Таблиця 6

Розподіл обсягів вітчизняного експорту за групами країн в 2011 р., %

Товарна група/Група країн	СНД	ЄС	Америка	Азія	Африка
Локомотиви та залізничне обладнання	13,8	0,5	0,1	2,1	0,04
Електричне устаткування	5,2	8,7	1,2	1,9	0,7
Транспортні засоби	2,0	0,1	0,2	0,3	0,4
Літальні апарати та запчастини до них	0,6	0,1	2,8	0,4	0,4
Човни, судна	0,1	0,1	0,9	0,01	0,01

Розраховано автором за [19]

Реструктуризація виробничо-експортного потенціалу, як форма економічної трансформації, комплекс заходів, спрямованих на підвищення ефективності його реалізації для адаптації структури до вимог ринку, повинна мати комплексний підхід, охоплюючи кадровий, інфраструктурний, технологічний, компоненти виробничо-експортного потенціалу, сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

На часі стоїть завдання підвищення ефективності професійної орієнтації серед молоді, з метою забезпечення молодими кваліфікованими кадрами потреб промисловості, сільського господарства, водночас підвищуючи ефективність інвестицій у бюджетне навчання. Окрім цього важливим є підвищення якості освіти, поглиблення зв'язку між майбутніми роботодавцями та навчальними закладами і створення належних умов для залучення і втримання молодих кваліфікованих спеціалістів в Україні. Такі дії передбачають вирішення проблеми забезпеченості житлом, покращення інфраструктури, що включає належне медичне обслуговування, а також здорове дозвілля.

Для України критичним є зниження енергоємності виробництва, зважаючи на застарілість основних виробничих фондів, необхідність здійснення масштабної технологічної модернізації виробничого комплексу і підвищення конкурентоспроможності продукції передбаченого Державною цільовою програмою енергоефективності на 2010-2015 рр., мета якої – знизити на 20% енергоємність ВВП порівняно з 2008 р., передбачає збільшення вкладу приватного фінансування в реалізації державних програм спрямованих на підвищення енергоефективності вітчизняної промисловості – з 240 мільярдів гривень до 319 мільярдів гривень приватної складової до 2015 р.

Для того, щоб зменшити загрозу перетворення вітчизняної економіки на сировинний придаток в світовому поділі праці, вкрай важливо використати основні ринки збуту вітчизняної несировинної продукції: країни СНД, Азії для збільшення обсягів високотехнологічного виробництва та його модернізації, з метою переходу до вищого технологічного укладу. При цьому потрібно зважати, на те, що СНД, зокрема Російська Федерація, як основний зовнішньоторговельний партнер в цій групі країн, встановила вектор на підвищення локалізації власного виробництва та імпортозаміщення. Одним з підтверджень цього є те, що впродовж останніх років Міністерство промисловості РФ розпочало узаконення прав «Салюта» на двигуни, що випускаються в Запоріжжі, з одночасною пропозицією створення СП з долями 50 на 50, яке отримає права на двигуни АІ-222 та Д-27 (для літаків Ан-70). При цьому створення СП щодо двигунів Д-27 розглядаються лише в зв'язку з тим, що наразі триває процес його створення та освоєння серійного виробництва. Зважаючи на поступове освоєння виробництва авіадвигунів на території РФ, метою якого є відмова від співпраці з ОАО «Мотор Січ», необхідно диверсифікувати мережу збуту та підвищення інноваційності, конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Література

1. Толковый словарь Ушакова онлайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ushakovdictionary.ru/>
2. The Boston Consulting Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bcg.com>
3. Статистичний щорічник України 2001 с 392, // Статистичний щорічник України за 2001 рік / Державний комітет статистики України К. : Консультант, 2002 644 с. ISBN 9665751557
4. Статистичний щорічник України 2004 [Електронний ресурс]: Держ: ком. Статистики України.: - К.: CD-вид-во «Інфодиск», 2004. – 1 електрон. Опт. Диск (CD-ROM): цв; 12 см. – Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Заголовок з титул. // Статистичний щорічник України за 2004 рік / Державний комітет статистики України К. : Консультант, 2005
5. Статистичний щорічник України 2005 с.394 // Статистичний щорічник України за 2005 рік / [за ред. О. Г. Осауленка] Державний комітет статистики України К. : Консультант, 2006 575 с. ISBN 9668459113
6. Статистичний щорічник України 2006 с.378, // Статистичний щорічник України за 2007 рік [за ред. О. Г. Осауленка] / Державний комітет статистики України К. Консультант: 551 с., 2006
7. України за 2007 рік [за ред. О. Г. Осауленка] / Державний комітет статистики України. – К.:Консультант, 2008. – 572 с. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України К. : Консультант, 2006
8. Офіційний сайт Міністерства освіти і науки України Річний звіт про виконання паспорта бюджетної програми на 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mon.gov.ua/
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Парус интернет консультант [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://consultant.parus.ua/_dict_view.asp?rnx=.0DHE47fc09fe29cefe2626b6a689827b503d

11. Интернет-журнал декоративный сад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.udec.ru/udobreniya/kalijnye_udobrenia.php
12. Veles [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.saponit.com>
13. Електронна енциклопедія Wikipedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>
14. Геолого-мінералогічний вісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Gmvktu/2004_1/10.pdf
15. Сайт Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naer.gov.ua/>
16. Undata [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.un.org/>
17. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
18. Державне агентство України з інвестицій та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua>
19. Офіційний сайт International Trade Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intracen.org/trade-support/Stat_import_country_product/
20. Постанова КМУ від 01.03.2010 р. № 243 «Про затвердження Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010-2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/243-2010-п#n13>

9.6. ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА ГРУЗІЇ: ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

«Революція троянд», що мала місце у листопаді 2003 року в Грузії, була однією з найбільш значущих подій у пострадянському просторі на початку третього тисячоліття. Сьогодні її результати оцінюються більш адекватно, ніж у перші післяреволюційні роки [1]. При цьому протверезіння від «революційної ейфорії» в самій Грузії відбувалося швидше, ніж на Заході, що цілком зрозуміло: її громадяни на собі відчули всі «принади» революції, в той час як іноземці й донині нерідко приймають бажане за дійсне [2]. Тим не менш, навіть ті аналітики, які були апріорі налаштовані позитивно до лідерів революції, не могли закрити очі на деякі недемократичні тенденції розвитку Грузії (наприклад, на підпорядкування судової системи уряду) [3].

Що стосується реформування економіки Грузії, то в цій сфері накопичився значний досвід - як позитивний, так і негативний.

Основною особливістю післяреволюційного розвитку Грузії є зосередження влади в руках президента. У лютому 2004 року за ініціативою президента Михайла Саакашвілі, парламент шляхом введення інституту кабінету міністрів змінив конституційну модель країни. На цій основі при конфлікті між парламентом і урядом президенту було дано право розпустити один з них. Такі конституційні зміни значно послабили парламент, оскільки в інтереси депутатів ніяк не входило загострення відносин з урядом. Посилення президентської і ослаблення парламентської влади призвело як до позитивних (наведення порядку), так і до негативних (наростання авторитаризму) результатів.

Серед позитивних наслідків необхідно відзначити різке скорочення чисельного складу уряду і підвищення ефективності його діяльності зі встановлення фінансового порядку в країні. Зокрема, при істотному посиленні податкового адміністрування було припинено практично всі протиправні дії щодо фіктивного виконання дохідної частини бюджету. У результаті протягом 2004 року бюджетна криза була повністю подолана. Це послужило головним поштовхом для відновлення програми МВФ в Грузії [4].

Важливі кроки були зроблені в напрямку посилення боротьби проти криміналу, що відбилося і на поліпшенні підприємницького середовища. Разом з тим, була значно спрощена система отримання ліцензій та різного роду дозволів для початку бізнесу.

Посилення президентської влади сприяло розгортанню активної боротьби проти корупції. Слід особливо відзначити скасування державної автоінспекції та створення замість неї в найкоротші терміни патрульної поліції західного типу. У підсумку традиція хабарництва на дорогах Грузії була повністю викоренена, що зміцнило роль країни в системі міжнародних транспортних коридорів [5].

Не менш вражаючими виявилися результати реформування системи вступних іспитів до університетів, яка ще з радянських часів відрізнялася особливою корумпованістю. Іспити були виведені за межі вищих навчальних закладів і стали проводитися на загальнодержавному рівні. На думку населення, це дозволило усунути умови для хабарництва при вступі до університетів.

В результаті боротьби з корупцією в сфері енергетики, починаючи із зими 2006-2007 року, електрика стала подаватися на всій території Грузії.

Уряд ініціював проведення великомасштабної приватизації [6]. Значного успіху було досягнуто в справі спрощення реєстрації прав власності [7]. Якісно поліпшилася робота цивільного реєстру, за рахунок чого процедура отримання громадянами відповідних офіційних документів значно спростилася. Серед успіхів уряду необхідно відзначити і податкову реформу, в результаті якої кількість видів податків скоротилася втричі при суттєвому зниженні податкового тягаря. Однак поряд з реальними досягненнями післяреволюційного уряду багато перетворень в економіці були сильно міфологізовані.

Міф 1: «Грузія - країна ліберальних реформ». Цей статус Грузія набула завдяки перерахованим успіхам в реформуванні економіки. Поряд зі скороченням чисельного складу уряду, зниженням податкового тягаря, спрощенням порядку одержання ліцензій і різного роду дозволів, необхідних для початку бізнесу, слід відмітити і прийняття нового трудового кодексу, що обмежує права працівників і істотно розширює права роботодавців. Такі реформи називалися неоліберальними; підкреслювалося, що вони сприяють зростанню інвестиційної привабливості країни. За рахунок цих реформ у рейтингу умов ведення бізнесу («Doing Business»), що складається спільно Міжнародною фінансовою корпорацією і Всісвітнім банком, у 2006 році Грузія зі 112 місця перемістилася на 37, в 2007 - на 18, а в 2010 році - на 12 місце [8].

Природно, що керівництво країни всіляко рекламує це досягнення. У реальності ж ситуація не є настільки райдужною, як представляється результатами даного рейтингу.

Після «революції троянд» у Грузії накопичилось безліч випадків порушення прав власності (примушення міністерствами приватних власників до «добровільної» відмови від власності чи просто руйнування будівель і приміщень, що перебувають у приватній власності, без судового рішення) [9], особливо щодо грузинських підприємців (до іноземних компаній уряд ставиться з обережністю, оскільки вони мають більше можливостей звернути увагу на свої проблеми за межами Грузії). Якщо до цього додати відсутність незалежної від політичної еліти судової влади і систематично грубе втручання уряду в бізнес [10], (не кажучи вже про часті порушення прав людини), то можна з упевненістю стверджувати, що владі не чуже використання деяких необільшовицьких заходів [11] в економіці.

На нашу думку, до будь-яких рейтингів треба ставитися з певною часткою обережності, бо їх результати багато в чому визначаються тією методологією, на основі якої проводиться опитування зацікавлених осіб з метою кількісної оцінки тієї чи іншої події, яка носить переважно якісний характер. У цьому можна легко переконатися, якщо для порівняння звернутися до даних рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2010-2011, складеного Світовим економічним форумом [12]. Згідно з цими даними, стан справ у Грузії далекий від благополучного: в цілому у рейтингу країна займає 93 місце, за правами власності - 116, за незалежністю судової влади - 104, за ефективністю антимонопольної політики - 135 місце. Куди більш адекватне уявлення про економічний стан країни дають не різного роду рейтинги, а статистична інформація, свідоцтва про те, що громадяни Грузії знаходяться в досить важкому становищі. Адже навіть за офіційними даними, нижче рівня бідності в Грузії живе понад 20% населення. За експертними оцінками, у 86% населення є серйозні соціальні проблеми [13]. ВВП на душу населення в 2010 р. склав всього 2700 доларів США.

Міф 2: «Грузія - країна, вільна від корупції». У зв'язку з тим, що відразу після «революції троянд» почалася широкомасштабна боротьба проти корупції, яка призвела до успіхів в бюджетній сфері, електроенергетиці та діяльності патрульної поліції, не без участі уряду почав культивуватися міф про те, що країна повністю звільнилася від корупції. Масову корупцію і справді вдалося звести до мінімуму. Куди складніше йде справа з елітарною корупцією, яка з примітивного хабарництва трансформувалася в більш складні форми. Як не дивно, цьому сприяв якраз початок активної боротьби проти корупції. Зокрема, коли підозрювані в корупції колишні посадові особи та їхні родичі платили викуп за свою свободу, він не повністю надходив до державного бюджету. Фактично відразу ж після «революції троянд» при силових структурах (державна прокуратура, міністерство внутрішніх справ, міністерство оборони) були створені позабюджетні фонди, куди і перераховувалася частина коштів. Оскільки ці фонди не підлягали ніякому контролю, невідомо, які суми в них були акумульовані та як вони були витрачені. Очевидно, що така міра, як збір

викупу за свободу, носить разовий характер. Тому надалі бізнесменів стали примушувати робити пожертвування в ці фонди. Тільки після цього МВФ зажадав від уряду Грузії ліквідувати дані фонди, на що він погодився далеко не відразу [14]. Практика «добровільних пожертвувань» з боку бізнесу за завданням уряду для фінансування громадських заходів є характерним елементом післяреволюційних корупційних схем.

Після революції в Грузії почався процес деприватизації, тобто перегляду результатів приватизації, і повторної приватизації. Шляхом залякування власників приватизованого в передреволюційний період майна представники силових міністерств змушували їх «добровільно» відмовитися від власності на користь держави [15]. Деприватизація таїть у собі небезпеку повторення. Адже у тих, у кого насильницьким шляхом відібрали власність, може з'явитися бажання взяти реванш, і в разі приходу до влади опозиційних політичних сил, країна може бути втягнута в замкнуте коло постійної деприватизації [16]. Що ж стосується приватизації, то цей процес можна охарактеризувати як непрозорий, що створює родючий ґрунт для корупції.

Міф 3: «Грузія - країна європейської орієнтації». Грузія і до «революції троянд» не приховувала своєї західної орієнтації [17], але і в післяреволюційний період її євро-атлантичний вибір став ще більш виразним. Особливо підкреслювалось прагнення увійти в НАТО. Не приховувалися і амбіції вступу країни в ЄС. Брюсселем були зроблені суттєві кроки по налагодженню і поглибленню співпраці з деякими пострадянськими країнами, у тому числі і з Грузією. Так, з 2004 року Грузія тісно співпрацює з ЄС в рамках європейської політики сусідства (European Neighborhood Policy), з 2007 року – в рамках ініціативи Чорноморської синергії (Black Sea Synergy), а з 2009 року - в рамках ініціативи Східного партнерства (Eastern Partnership). Формально Грузія активно пропагує свою європейську орієнтацію, але як тільки справа доходить до реальних кроків, рішення уряду носять, м'яко кажучи, неадекватний характер. Так, після російсько-грузинського збройного конфлікту у серпні 2008 року в рамках підтримки Грузії з боку ЄС вже 1 вересня 2008 року в Брюсселі відбулося засідання Надзвичайної комісії ЄС, на якому Грузії було запропоновано досягнення режиму вільної торгівлі з Євросоюзом при виконанні певних умов, необхідних для об'єднання економічних просторів [18]. Зокрема, Брюссель зажадав від Тбілісі прийняття антимонопольного законодавства європейського типу (антимонопольне регулювання в Грузії було скасоване після «революції троянд»), введення в дію законодавства про продовольчу безпеку (після революції воно було призупинене) і зміни трудового законодавства таким чином, щоб права працюючих за наймом були захищені.

Хоча формально Тбілісі влаштувала пропозиція Брюсселя, вже через кілька днів уряд Грузії підписав меморандум з МВФ, в якому взяв на себе зобов'язання найближчим часом не проводити ці інституційні реформи [19]. Тільки з 2011 року відновлено дію законодавства щодо продовольчої безпеки, поки що йдуть лише суперечки про написання проекту антимонопольного закону, а про зміну трудового законодавства мови і зовсім немає.

У січні 2009 року була прийнята Хартія про стратегічне партнерство між США і Грузією, в якій говориться про можливість укладення угоди про вільну торгівлю [20]. При цьому, якщо умови Брюсселя для досягнення режиму вільної торгівлі хоча б відомі, то по закінченню більш, ніж двох років Тбілісі практично нічого не зробило, щоб хоча б з'ясувати умови Вашингтона з аналогічного питання. При цьому керівництво Грузії все більше «зачаровується» зовсім не Заходом, а Сходом. Перш за все його увагу привертає досвід Сінгапуру [21], а також Дубая і Гонконгу [22].

За словами президента Саакашвілі, з економічної точки зору Грузія повинна розвиватися за моделлю Сінгапуру [23]. «Європейський слід» краще за все проглядається в заявах типу: «Грузія повинна стати Швейцарією з елементами Сінгапуру» [24]. При цьому зовсім не беруться до уваги істотні розходження як в економічних моделях цих країн, так і в їх інституційному устрою [25], не кажучи вже про те, що модель Сінгапуру навряд чи придатна для Грузії [26], і що такий розвиток країни в принципі не відповідає продекларованому європейському вибору [27].

Роблячи ставку на Сінгапур, країну з авторитарним режимом правління, керівництво Грузії підкреслює неоліберальний характер його економіки, і перш за все відсутність того регулювання, введення якого від Тбілісі вимагає Брюссель для надання режиму вільної торгівлі. Таке уявлення про економіку Сінгапуру далеко від реальності, адже в цій країні повною мірою задіяні інститути як продовольчої безпеки, так і антимонопольного регулювання. Ставши на шлях «сінгапуризації», керівництво Грузії все більше віддаляє країну від ЄС і в цілому від європейського типу устрою економіки.

Міф 4: «Між Грузією і Росією немає жодних економічних відносин». Після збройного конфлікту в Південній Осетії в серпні 2008 року і розриву офіційних дипломатичних відносин між Грузією і Росією склалося враження, що їх економічні відносини повністю перервалися. Це не відповідає дійсності, оскільки Грузія є експортером робочої сили в Росію, а Росія виступає в якості одного з головних інвесторів економіки Грузії.

При істотній обмеженості зовнішньоторговельних операцій торгівля між Грузією і Росією до теперішнього часу значно скорочена, хоча і не припинена повністю. Так, згідно з офіційними даними, частка грузинського експорту в Росію у всьому обсязі експорту Грузії скоротилася з 17,8% у 2005 році (тобто за рік до оголошення Росією заборони на ввезення продовольчих товарів з Грузії) до 2% в 2008 році, а в 2010 році склала 2,2%. Знизилася і частка Росії в грузинському імпорті: з 15,4% у 2005 році до 6,7% в 2008 році і 5,5% в 2010 році [28]. Необхідно підкреслити, що в 2010 році у зовнішньоторговельному обороті Грузії Росія займає п'яте місце (після Туреччини, Азербайджану, України та Німеччини) і випереджає такі країни, як США, Болгарія, Китай та ін.

Що ж стосується російських інвестицій в економіку Грузії, то наявна статистична інформація настільки недостатня і неточна, що оперування нею не дає можливості зробити обґрунтовані висновки про реальну ситуацію. Це насамперед викликано тим, що багато фірм, які здійснюють прямі інвестиції,

zareєстровані в офшорних зонах, внаслідок чого фактично неможливо простежити за реальним походженням відповідних грошей.

Згідно офіційних статистичних даних, Росія посідає третє місце після Нідерландів і США за обсягом прямих іноземних інвестицій в Грузію за 2010 рік [29]. При цьому необхідно врахувати, що проблема російських інвестицій на пострадянському просторі тісно пов'язана з концепцією «Ліберальної імперії», яка реалізується Росією з 2002 року. Після революційна влада Грузії активно сприяла залученню країни в цей процес. Таким чином, незважаючи на відсутність дипломатичних відносин, немає ніяких підстав стверджувати, що між Грузією та Росією так само відсутні економічні відносини.

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки:

- Грузія - країна не стільки ліберальних реформ, скільки симбіозу неолібералізму і необільшовизму;

- Грузія не вільна від корупції; тут розвинені нові, більш складні форми елітарної корупції;

- Грузія не дотримується виключно європейської орієнтації. Керівництво країни офіційно проголосило в якості мети «сінгапуризацію» економіки; досягнення режиму вільної торгівлі з ЄС штучно гальмується діями уряду;

- після серпневої війни 2008 року Грузія зберегла економічні, в тому числі і торгівлі, відносини з Росією.

Тільки розвінчання міфів дозволить Грузії тверезо оцінити реальні успіхи, проаналізувати помилки, припущені в ході реформ, і визначити нагальні завдання економічного розвитку. Такий підхід дасть правильні сигнали і міжнародному співтовариству для виявлення невирішених проблем і тих сфер грузинської економіки, які найбільшою мірою потребують міжнародної фінансової та іншої допомоги.

Література

1. Mitchell L.A. Democracy in Georgia Since the Rose Revolution // *Orbis. A Journal of World Affairs*. 2006. Vol. 50. No. 4.
2. Areshidze I. *Democracy and Autocracy in Eurasia: Georgia in Transition*. East Lansing, Michigan: Michigan State University Press, 2007.
3. Jones S.F. The Rose Revolution: A Revolution without Revolutionaries? // *Cambridge Review of International Affairs*. 2006. Vol. 19, No 1.
4. Папава В. «Розовые» ошибки МВФ и Всемирного Банка в Грузии // *Вопросы экономики*. 2009. № 3.
5. Папава В. Об особенностях международной экономической функции Грузии // *Центральная Азия и Кавказ*. 2002. № 2.
6. Хуцидзе Н. Грузия в ожидании «агрессивной приватизации» // *Civil Georgia*. 2004, 11 июня / <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=5427&search>.
7. *Reforms and Results* // National Agency of Public Registry. Tbilisi: Ministry of Justice of Georgia, 2009.
8. *Doing Business. Economy Rankings*. Washington, DC: The World Bank Group, 2010 / <http://doingbusiness.org/rankings>.
9. *The Big Eviction. Violations of Property Rights in Georgia*. Tbilisi: Human Rights Information and Documentation Center. 2008 / <http://www.humanriights.ge/admin/editor/uploads/files/Big%20Eviction.pdf>.
10. Rukhadze I, Hauf M. *The Georgian Economy Under Saakashvili*.

11. Оппозиция обеспокоена фактами «нарушения прав на собственность» // Civil Georgia, 2007, 29 января / <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=12903&search>.
12. Global Competitiveness Report 2010-2011. Geneva: World Economic Forum, 2011/ <http://gcr.weforum.org/gcr2010/>
13. Гиорхелидзе Д. Социальное положение: существующие проблемы // Кавказский акцент. 2010, №10, С.40
14. Anjaparidze Z. Georgian Government Questioned about Secret Funds // Eurasia Daily Monitor, The Jamestown Foundation. 2006. Vol. 3, Issue 71, April, 12/
15. Народный защитник предстал перед парламентом с докладом за 2006 год // Civil Georgia. 2007. 25 мая / <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=13613&search>.
16. Papava V. Corruption and Primary Accumulation of Capital in Transitional Economies // Ludwig von Mises Institute Working Papers. 2006. October, 17 / <http://www.mises.org/journals/scholar/papava.pdf>.
17. Rondeli A. The Choice of Independent Georgia // Chufrin G. (ed.) The Security of the Caspian Sea Region. New York: Oxford University Press, 2001.
18. Extraordinary European Council, Brussels, 1 September, 2008, 12594/08. Presidency Conclusions. Brussels: Council of the European Union, 2008 / http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/ec/102545.pdf.
19. Georgia: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies and Technical Memorandum of Understanding, September, 9. Washington, D.C.: The International Monetary Fund, 2008. P. 10 / <http://www.imf.org/External/NP/LOI/2008/geo/090908.pdf>.
20. Хартия о стратегическом партнерстве между США и Грузией // Civil Georgia, 2009, 10 января / <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=18483&search>.
21. Правительство надеется превратить Грузию в глобальный финансовый центр // Civil Georgia, 2008, 28 января / www.civil.ge/rus/article.php?id=15565&search.
22. По словам Саакашвили, через 5-7 лет Грузия будет похожа на Дубай // Civil Georgia, 2010, 22 июня / www.civil.ge/rus/article.php?id=20912&search.
23. Саакашвили о видении правящей партии // Civil Georgia, 2010, 15 июня / www.civil.ge/rus/article.php?id=20895&search.
24. Саакашвили: «Грузия – Швейцария с элементами Сингапура // Civil Georgia, 2010, 15 июня / www.civil.ge/rus/article.php?id=20508&search.
25. Израелян Я. Экономика Южного Кавказа: сближение с Европой? // Кавказский акцент, 2010, № 11. С.41.
26. Dumieniski Z. Georgia: Singapore of the Caucasus? // Eurasia Review. News and Analysis. 2011. February 21 / <http://www.eurasiareview.com/analysis/georgia-singapore-of-the-caucasus-21022011/>.
27. Mitchell L. Georgia's Paradoxes // The Faster Times, 2010. November, 9 / <http://thefastertimes.com/foreignpolicy/2010/11/09/georgia-paradoxes/>.
28. External Trade of Georgia by Countries, 2010, January-November: Export // The National Statistics Office of Georgia / http://www.geostat.ge/index.php?action=page&p_id=137&lang=eng.
29. Прямые иностранные инвестиции в Грузию в 2010 году сократились на 16% // Civil Georgia, 2011, 12 марта / www.civil.ge/rus/article.php?id=21772.

Наукове видання

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

Монографія

У двох томах

Том 2

Редагування, коректура: *К.Ю. Ягельська*

Підписано до друку 22.03.2013. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 22,79. Обл.-вид. арк. 24,50.

Наклад 50 прим. Замовлення № 1106.

Видавництво ДВНЗ «ДонНТУ»

Україна, 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58. Тел.: (062) 301-08-67

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта видавничої справи: серія ДК № 2982 від 21.09.2007

Надруковано: ТОВ «Друк-Інфо», 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58, к. 113