

ISSN 1993-0240

Випуск 2
квітень – червень
2012 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

***Тернопільського національного
економічного університету***

Тернопіль
ТНЕУ
2012

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 2
квітень – червень
2012

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 8
від 25 квітня 2012 р.

Issue 2
April – June
2012

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник А. Ф., д. е. н., проф.

Заступник головного редактора

Кириленко О. П., д. е. н., проф.

Відповідальний секретар

Желюк Т. Л., д. е. н., доц.

Редакційна колегія:

Дудар Т. Г., д. е. н., проф.,

Дусановський С. Л., д. е. н., проф.,

Козюк В. В., д. е. н., проф.,

Ковальчук В. М., к. е. н., доц.,

Крупка Я. Д., д. е. н., проф.,

Луців Б. Л., д. е. н., проф.,

Ляшенко О. М., д. е. н., проф.,

Савельєв Є. В., д. е. н., проф.,

Сохацька О. М., д. е. н., проф.,

Фаріон І. Д., д. е. н., проф.,

Тарнавська Н. П., д. е. н., проф.,

Юрій С. І., д. е. н., проф.

*Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.*

*Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей
та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.*

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2012

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

| | |
|--|----|
| Алла МЕЛЬНИК Система інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки: сутнісні характеристики та проблеми формування | 7 |
| Алла ВАСІНА Ринкові інститути як чинники впливу на структуру національної економіки | 18 |
| Віра КУЦЕНКО Горизонти сталого економічного розвитку через призму соціальної сфери | 30 |
| Олександра МОСКАЛЕНКО Економічна політика держави як інструмент реалізації стратегічних цілей економічного розвитку | 46 |
| Інна ГОНЧАРОВА Соціальна відповідальність як основа конструктивного діалогу суб'єктів соціального партнерства | 57 |

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

| | |
|---|----|
| Тетяна КІЗИМА Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії | 64 |
| Людмила ЄЛІСЄЄВА Сутнісно-теоретичні аспекти місцевих фінансів | 72 |
| Вікторія НЕБРАТ Характеристика джерел вивчення історії фінансової думки України | 83 |
| Богдан ЛУЦІВ, Ольга ЗАСЛАВСЬКА Особливості ресурсного забезпечення комерційних банків України | 89 |

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

| | |
|--|-----|
| Наталія ВАСЮТКІНА Еволюція теорії управління підприємством | 103 |
| Олена СОХАЦЬКА, Тетяна КУРАНТ Нова парадигма маркетингу в інформаційній економіці | 113 |
| Наталія КУЛЄШОВА Модель ідентифікації конкурентної позиції туристичних підприємств | 121 |
| Ганна КАРМЕЛЮК Дослідження ефективності інвестицій у промисловість | 130 |
| Олеся БЕЗВЕРХА Сутність та детермінанти глобальної галузі | 137 |

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Валентина РЯДСЬКА

Функціональний зміст процедур перевірки стану корпоративного управління як складової загального завдання з аудиту фінансових звітів 144

Тетяна ГОГОЛЬ

Методологія бухгалтерського обліку як напрямок наукових досліджень в інноваційній економіці 151

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Галина ТРИПЛЕНБЕРГ

Сільський туризм – важливий важіль економічного підйому депресивних територій 159

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Євгеній КИРИЛЮК

Сучасні тенденції державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США 168

Олена ДИМЧЕНКО, Юлія ІЛЬЯШЕНКО

Дослідження європейських тенденцій стратегічного розвитку підприємств житлово-комунального господарства 181

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Роман БЕРЕЗЮК

Адам Сміт – креатор класичної економічної теорії 188

ТОЧКА ЗОРУ

Петро ГАВРИЛКО

Теоретичні аспекти відродження сільського господарства 197

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Ефективність ринків: макро-, мікро- та інституціональні виміри 202

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Економічна безпека в процесі співробітництва України та ЄС: інтеррегіональний вимір 209

Наші автори 213

Annotation 215

До відома авторів "Вісника ТНЕУ" 219

CONTENTS

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Alla MELNYK

The system of institutional support of the structural transformation of the national economy: the essential characteristics and problems of formation 7

Alla VASINA

Market institutions as factors of influence on the structure of national economy 18

Vira KUTSENKO

Horizons of sustainable economic development through the prism of social services 30

Oleksandra MOSKALENKO

Economic policy of the state as an implementation tool of strategic goals of economic development 46

Inna GONCHAROVA

Social responsibility as a basis of a constructive dialog between social partnership agents 57

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM

Tetyana KIZYMA

Financial literacy of the population: foreign experience and domestic realities 64

Lyudmyla YELISIEIEVA

Essence and theoretical aspects of local finance 72

Viktoriya NEBRAT

Description of sources for study of history of financial idea in Ukraine 83

Bogdan LUTSIV, Olga ZASLAVSKA

Peculiarities of resourcing commercial banks in Ukraine 89

ENTERPRISE ECONOMY AND PRODUCTION MANAGEMENT

Natalia VASIUTKINA

Evolution of the theory of enterprise management 103

Olena SOKHATSKA, Tetyana KURANT

The new paradigm of marketing in the information economy 113

Natalya KULESHOVA

Model of identification of the tourism enterprises competitive position 121

Hanna KARMELIUK

The research of the efficiency of investment in industry 130

Olesia BEZVERKHA

The essence and determinants of global industry 137

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Valentyna RYADSKA

Functional content of procedures of corporate governance as part
of the general task of auditing the financial statements 144

Tetiana HOHOL

The methodology of accounting as the area of research
in the innovation economy 151

REGIONAL ECONOMICS

Halyna TRILLENBERG

Rural tourism as an important lever of economic recovery of deprived areas 159

INTERNATIONAL ECONOMICS

Evgeniy KIRILYK

The modern tendencies of government control of agricultural production
and agrarian markets in the USA 168

Olena DYMCHENKO, Iuliia IIIASHENKO

The research of the European trends of strategic development
of housing and communal enterprises 181

RETROSPECTIVE OF THE WORLD ECONOMIC THOUGHT

Roman BEREZIUK

Adam Smith — the creator of classical economic theory 188

POINT OF VIEW

Petro GAVRYLKO

Theoretical aspects of revival of agriculture 197

ACADEMIC LIFE

Efficiency of markets: macro-, micro- and institutional dimensions 202

CRITICISM AND BIBLIOGRAPHY

Economic security in the process of cooperation between Ukraine and the EU:
interregional dimension 209

Our authors 213

Annotation 215

Useful Information for the authors 219

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Алла МЕЛЬНИК

СИСТЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРУКТУРНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

Піднято проблему розбудови системи інституційного забезпечення структурного реформування національної економіки, обґрунтовано методологічні засади формування інституційної архітектури структурних реформ, означено сутнісні характеристики її основних елементів.

Ключові слова: *інституційна економіка, структурна трансформація, трансакції, інституційна архітектура, інститути, інституції, структурна політика.*

Розвиток економіки України і здійснення економічних реформ (успішних чи недостатньо успішних) відбуваються на фоні наявності в ній низки структурних дисбалансів. Незважаючи на підготовку шести проектів Програм структурної перебудови економіки, через незавершеність процесів їх формування і реалізації посттрансформаційний етап розвитку національної економіки характеризується поглибленням структурних деформацій.

Очевидним є той факт, що удосконалення структури економіки під впливом рушійних сил ринку виявилось не дуже швидким і недостатньо ефективним, що вимагає реалізації активної структурної політики за участю органів влади, нових інститутів, народжених зміною характеру економічної системи, існування адекватного інституційного середовища.

Зазначене актуалізує проблему формування системи інституційного забезпечення структурних реформ, обґрунтування вибору відповідної методологічної бази.

Проблемам структурних трансформацій економіки присвячені *праці зарубіжних і вітчизняних вчених* Й. Шумпетера, Р. А. К. Фріша, А. Гальчинського, В. Гейця, Д. Форрестера, Д. Медоуза, Д. Норта та ін. Розглядаючи сучасні моделі дослідження природи структурних трансформацій національної економіки, варто виділити інституційну модель структурних трансформацій Д. Норта, яка пов'язує структурні зміни в економічному розвитку з поступовою перебудовою інституційної основи національної економіки, з можливістю використання кращих світових практик такої інституційної трансформації, із запровадженням інноваційних змін у системі державного управління [1].

Попри важливість даної проблеми у вітчизняній літературі питання розбудови інституційної архітектури структурного реформування національної економіки не

знайшли достатнього відображення, окремі дослідження цієї проблеми стосуються лише деяких її аспектів.

Мета цього дослідження – обґрунтувати необхідність і визначити сутнісні характеристики становлення системи інституційного забезпечення структурного реформування національної економіки, виявити проблеми, що виникають у ході вирішення цього завдання.

При розгляді проблеми структурної трансформації національної економіки не можна ігнорувати той факт, що цей процес має орієнтуватися на перспективні цілі, досягнення яких буде залежати не стільки від подолання інфляції, фінансової стабільності, ліквідації бюджетного дефіциту, скільки від правильного вибору пріоритетів розвитку економіки та їх забезпечення. Це вимагає відмови від традиційних підходів до економічного аналізу розвитку національної економіки як системи, що базується на положеннях класичної та неокласичної теорії, які як і в ХХ ст., так і особливо в ХХІ ст. не здатні пояснити причини теперішнього стану економіки країн, зокрема країн з перехідною економікою та країн з ринками, що розвиваються, і приймати адекватні управлінські рішення.

Економічна наука робить спробу дати оцінки економічних явищ і процесів на засадах інституційної економічної теорії [2, 3, 4], представники якої пробують пояснити сучасні явища через такі теоретичні конструкції, які раніше ігнорувалися, стверджують, що існування позитивних трансакційних витрат веде до необхідності розгляду інституцій як ендогенних змінних економічної моделі.

Саме ігнорування впливу інституційних чинників стало причиною неуспішності структурних трансформацій у перехідних економіках. Значною мірою це зумовлено тим, що за традиційним методологічним підходом (з позиції теорії структуралізму) поняття "структура соціально-економічної системи" трактується як співвідношення елементів складу системи, а не відношень між цими елементами, що носить загрозу схематизму, неухважності до генетичних зв'язків, відстороненості від явищ, які не вписуються у структурні порядки.

Як наслідок, проведення реформ в управлінні не завжди пов'язується із структурними трансформаціями та структурним реформуванням. І хоча у вітчизняній економічній літературі ще на початку 90-х рр. ХХ ст. структурна перебудова економіки визнавалась першочерговим пріоритетом, проте попри декларування її як пріоритету, вона не супроводжувалась реальними змінами.

За відсутності інституційного забезпечення реформ та чіткої, системної структурної політики держави структурні зміни в національній економіці стали наслідком функціонування ринкових агентів на засадах раціональної поведінки, а економічна система затрималася на багато років у точці біфуркації, не вийшовши на оптимальну траєкторію розвитку. Оцінюючи це, можна згодитись з Р. А. Кучуковим [5, с. 35], який стверджує, що водночас з діями держави (успішними чи менш успішними) у сфері створення відповідного інституційного середовища необхідно було забезпечити прямий цілеспрямований вплив на найбільш чутливі зони реального сектору економіки, які би сприяли: по-перше, усуненню наявних структурних диспропорцій у національній економіці; по-друге, забезпеченню її інноваційного розвитку.

Фактично із трьох можливих рівнів структурної трансформації економіки (структурної революції, структурної перебудови, структурної корекції) в Україні мав місце останній, що сприяло консервації диспропорцій, які охоплюють всі її структурні зрізи: галузевий, технологічний, відтворювальний, секторальний, територіальний.

У галузевій структурі економіки домінують види економічної діяльності, що забезпечують виробництво проміжного продукту. Частка переробної промисловості за показником валової доданої вартості, наприклад, за період 2002–2010 рр. знизилась з 20,07% до 16,61% (табл. 1).

Таблиця 1

Галузева структура національної економіки за показниками ВДВ, %

| ВЕД | Роки | 2002 | 2010 |
|--|------|-------|-------|
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство | | 14,62 | 8,66 |
| Добувна промисловість | | 4,98 | 6,87 |
| Переробна промисловість | | 20,07 | 16,61 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу, води | | 5,68 | 3,67 |
| Будівництво | | 3,80 | 3,41 |
| Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особливого вжитку | | 12,22 | 17,27 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | | 13,68 | 11,63 |
| Освіта | | 5,38 | 5,84 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | | 3,66 | 4,42 |
| Інші види економічної діяльності | | 17,47 | 26,48 |

Джерело: [<http://www.ukrstat.gov.ua>].

Аналіз, проведений за інституційними секторами, свідчить, що в 2011 р. домінуючу частину у валовій доданій вартості товарів і послуг продовжують займати сектор нефінансових корпорацій (62,4%) та сектор домашніх господарств (23,1%). Відносно високою залишається частка сектору загального державного управління (12,8%). Незначною порівняно із зарубіжними країнами залишається частка фінансових корпорацій (5,1%) [6], що свідчить про нерозвиненість фінансового ринку та фінансової ринкової інфраструктури, яка би зменшувала трансакційні витрати учасників ринків і, таким чином, підвищувала ефективність функціонування останніх.

Технологічна структура економіки країни представлена переважно III, IV і V технологічними укладами і в останні роки погіршилась. За даними офіційної статистики, III технологічному укладу відповідає 1/3 промислової продукції, IV – приблизно стільки ж, а на V технологічний уклад, що визначає власне постіндустріальний тип виробництва, припадає лише приблизно 3–5%. За експертними оцінками, на частку V технологічного укладу припадає близько 4,7%, четвертий уклад становить близько 42,4% і третій – 52,8% [7, с. 22]. Наслідком цього є те, що у міжнародному розподілі праці Україна займає безперспективні позиції, які змінюються прогресуючим наростанням відставання. Ознаками структурної незбалансованості економіки регіонів є: певна монофункціональність економіки регіонів, нерівномірність концентрації трудового потенціалу, технологічний консерватизм та асиметрія технологічного розвитку, нерівномірна концентрація бізнесу, зростання підприємницької активності в центрі за рахунок периферії, поглиблення диспропорцій між попитом і пропозицією робочої сили, відсутність відчутних змін у розвитку депресивних регіонів. У сукупності означені

оцінки можна охарактеризувати як структурну кризу, яка супроводжується також порушенням відтворювальних пропорцій.

Окрім цього, періодично кризові явища поглиблюють такі диспропорції, як диспропорції між загальним рівнем доходів населення і розподілом його кредитування, між імпортом та експортом, між виробництвом і споживанням, між рівнем цін на нерухомість та рівнем заощаджень населення, переважання споживчого кредитування над інвестиційним.

Серед інституційних чинників, що стримують позитивні зрушення у структурі національної економіки, окрім нерозвинутості інституційного середовища, необхідно зазначити деформації державної і приватної власності, формування "інституціональних пасток", несприйняття нових інститутів значною частиною населення.

Долучення інституційного підходу до дослідження і забезпечення структурних трансформацій, як ми вказували у праці [7, с. 58], дає змогу по-новому розглянути цей процес, оперуючи не стільки поняттями "галузеві та секторні компоненти", скільки поняттям "трансакція", що за сутністю є вартісним вираженням відношень між складовими елементами щодо виробництва, обміну та споживання (використання) товарів. Такий підхід дає змогу не лише закласти більш обґрунтовані теоретико-методологічні підвалини для емпіричного аналізу структури економіки в статичній і динамічній, а й вирішити проблему методологічної бази для побудови системи інституційного забезпечення структурних реформ.

Піднімаючи проблему формування інституційної архітектури структурного реформування економіки, визначимо її засадничі основи, сутнісні характеристики її основних елементів.

У науковій літературі використовується декілька трактувань основної категорії інституційної теорії – "інституції". В одному випадку вона визначається як набір формальних і неформальних правил та механізмів, котрі забезпечують їх дотримання [8]. В іншому – інституції трактуються як сукупність чинних правил, на основі яких установлюється, хто саме має право ухвалювати рішення у певних сферах, які дії дозволено або обмежено, які процедури слід виконувати, яка інформація має надаватися, який вигаш отримують індивіди залежно від своїх дій, тощо [9]. Автори праць [10, 11, 12, 1] розглядають інституційну економіку як сферу знань про правила економічної поведінки: про те, як вони "працюють", як формуються і змінюються, з якими витратами й вигодами пов'язане їх створення, зміна, дотримання та порушення.

Акцентуючи на зазначеному вище, надалі опиратимемося на такі поняття, як "інститути", "норми", "правила", "інституції", "види політики", "формальні і неформальні правила поведінки", "механізми забезпечення", "механізми регулювання", "інструменти та засоби регулювання", "процедури ухвалення рішень", "механізми, що організують і координують соціально-економічні відносини суб'єктів", "формальні і неформальні інституції", "принципи політики".

Викладене свідчить про те, що в дослідженні обраної проблеми ми не зводимо розбудову системи інституційного забезпечення структурного реформування економіки до створення організаційних утворень і структур. Економічні інституції за інституційною методологією є не лише такими утвореннями, а й типами економічної культури, економічної поведінки, вкоріненими в національному господарстві способами здійснення і регулювання економічних процесів [13, с. 49].

Формуючи інституційну архітектуру структурної трансформації національної економіки, треба виходити з таких положень:

а) в науці немає єдиної думки щодо спонтанності чи зумисності становлення різних інституцій. У першому випадку інституції можуть самоорганізовуватися "без якоїсь угоди, без законодавчого примусу й навіть без урахування суспільних інтересів" [14] (за Ф. Хаєком, "еволюційний раціоналізм" [15]). У другому – інституції можуть бути результатом навмисного задуму, коли впливові суб'єкти (парламент, уряд, підприємець і т. ін.), діючи абсолютно раціонально, можуть створити конкретну інституційну структуру, яка, на їхню думку, є доцільною [13, с. 14] (за Ф. Хаєком, "створений порядок" [15]);

б) якщо в неокласичній теорії політичні, юридичні, фінансові і т. ін. інституції розглядаються як нейтральні, то в інституційній теорії вони активні, тобто інституційна структура впливає як на трансакційні витрати, так і на індивідуальні стимули, тому також на економічну поведінку всіх суб'єктів економічної системи, а отже, й на процеси її структурування;

в) у країнах з перехідною економікою та країнах, ринки яких лише розвиваються (як, наприклад, в Україні), економічні системи поєднують часто несумісні інституції (ті, що були при старій системі і залишають свій вплив на окремі сфери економічної діяльності, й ті, що обумовлюються народженням нової системи, а це призводить: по-перше, в ряді випадків до суперечливості і конфлікту інституцій; по-друге, до гальмування процесів реформування, реструктуризації, модернізації);

г) інституція (за поглядами представників неінституціональної економіки) має формуватися тоді, коли ринкових рішень неможливо досягти або вони є неефективними. При цьому, як зазначає Р. Заблоцька, суспільні витрати на створення та функціонування інституції не мають перевищувати витрати, пов'язані з її відсутністю [13, с. 15];

д) створення інституцій має враховувати специфіку об'єкта інституційного забезпечення, характер його еволюції.

Структурні перетворення як об'єкт інституційного впливу передусім реалізуються через механізм формування і реалізації структурної політики держави. На відміну від підходів, закладених ліберальним неінституціоналізмом, що орієнтуються на теорію раціональної поведінки суб'єктів ринку, які змушені діяти в умовах невизначеності, враховуючи обмеження у здійсненні вибору, в країнах з перехідною економікою або з ринками, що розвиваються, через великі деформації у структурі мають бути закладені підходи, що орієнтуються на участь держави. Це, власне кажучи, інститут, який, використовуючи низку інституцій (законів, правил, норм, структурної політики і механізмів її реалізації – програм структурної перебудови, інвестиційних рішень, цільових програм, національних проектів), застосовує механізми, які забезпечують їх дотримання і контроль.

В Україні напрацьована певна інституційна база формування структурної політики, зокрема розробки програм структурної перебудови економіки на національному рівні, яка упродовж 1995–2005 рр. удосконалювалась: визначення орієнтирів структурної перебудови (1995 р.), визначення національних пріоритетів (1998 р.), переміщення акценту на розширення товарно-грошових відносин (2007 р.), більш чітке визначення головних пріоритетів структурної перебудови реального сектору економіки України. Піднято питання про потребу політики структурної модернізації національної економіки, комплексного вирішення проблем структурного реформування [16].

Серйозні можливості активізації структурної політики відкриваються через практику стратегування розвитку економіки як на національному, так і на регіональному рівнях. Протягом 1999–2009 рр. в Україні було прийнято 20 стратегій, 80 концепцій, 20 основних

засад (напрямів) реформування окремих сфер діяльності, 21 стратегія розвитку регіонів. Вказуючи на певну еклектичність вказаних документів, варто зазначити, що їм також була властива певна "обережність" щодо реформування структури економіки (за винятком програм приватизації) з огляду на нестабільність економічної кон'юнктури, втрату економічного потенціалу, часту зміну влади. Значною мірою це зумовлено тим, що в державній політиці з перших років незалежності мали місце елементи "інтуїтивного просування", "багатовекторності", запозичення моделей ринкових трансформацій Африки і Латинської Америки, тобто "економізму без пріоритетності інституційних перетворень", відповідно – еволюції стратегування від стратегій "виживання" до стратегій "невизначеності" (мінливості правил гри) і стратегій "ігнорування соціальних викликів" [17]. Фактично стратегія "економічного прориву" так і не була взята за основу економічної політики.

Очевидно, актуалізується проблема активізації публічної влади в питаннях стратегічної політики та упорядкування стратегічного процесу в державі. З інституційної точки зору важливо виробити єдині принципи формування і реалізації структурної політики на державному, регіональному та місцевому рівнях. Засадничими принципами в даному випадку, на наш погляд, мають стати:

- принцип об'єктивізації структури економіки в статичній і динамічній;
- принцип адекватності структурних зрушень економічному потенціалу;
- принцип поєднання стратегій і програм структурної перебудови економіки для отримання синергетичного ефекту;
- "принцип прориву", орієнтації на цілі (цільові структурні зміни);
- принцип полікритеріальності при формуванні цілей і пріоритетів структурних реформ (що надалі орієнтує на розроблення селективних програм);
- принцип міжсекторної взаємодії (влади, бізнесу, громади) у процесі формування і реалізації структурної політики;
- принцип відповідності інституційного фактора завданням структурних перетворень.

Обґрунтовуючи доцільність активної структурної політики, треба бути свідомим того, що в Україні процес формування інститутів і становлення інституційної архітектури структурної трансформації економіки має здійснюватися паралельно двома шляхами: 1) через ініційоване вимогами ринку формування якісно нових інститутів – інституту власності, інституту споживання, інституту соціального захисту населення, інституту ціноутворення, інституту кредитування, інституту самоврядування тощо – та інституцій, які виникають як потреба їх функціонування (товариства захисту прав споживачів, стандарти якості, регламенти, угоди, нормативно-правові акти тощо); 2) через створення нових інститутів державою та відповідних інституцій, які окреслюють структурні рамки їх функціонування, визначають, як підкреслює Р. Заблоцька, "структуру стимулів в економіці" [13, с. 13], є захищеними певними механізмами, підпадають під моніторинг і контроль.

При вищому рівні розвитку ринкових відносин, розвинутості інститутів ринкової інфраструктури, демократизації суспільства перевага в розбудові інституційного забезпечення структурних перетворень належатиме першому шляху.

Опираючись на викладене вище та враховуючи принцип полікритеріальності, інституційне забезпечення структурних перетворень у національній економіці слід розглядати як багатоструктуровану систему, що об'єднує декілька підсистем, орієнтованих на різні критерії цілепокладання (підвищення якості і стандартів життя, зниження матеріальної складової ресурсомісткості національної економіки на всіх її

рівнях; підвищення економічної безпеки; покращення збалансованості розвитку територій; підвищення конкурентоспроможності з урахуванням викликів глобального ринку та елементів (інституцій), що їх забезпечують. Згідно з теорією систем, такій системі має бути властива головна (генеральна) ціль – досягнення бажаного стану інституційного середовища, яке б мінімізувало трансакційні витрати суб'єктів ринку при формуванні оптимальної структури національної економіки. Система інституційного забезпечення має розглядатись як відкрита система, яка реагує на вплив зовнішнього середовища (наприклад, міжнародних інституцій, глобальних чинників, формування нового світового порядку, зміни політичного устрою тощо) і є динамічною. Тобто, система інститутів та інституцій може реорганізуватися, модернізуватись, створюватись як якісно нова. Останнє, на наш погляд, є небезпечним, оскільки існує загроза ігнорування фактора інституційної пам'яті (напрацювань попередньої системи). Між підсистемами системи інституційного забезпечення та елементами в середині підсистем мають існувати різні типи зв'язків:

- по-перше, зв'язки взаємодії (координації) між інституціями, що опосередковуються цілями, які поставлені кожною зі сторін взаємодії. Найрезультативнішими для структурних перетворень будуть зв'язки, які будуються на засадах кооперації, корпоративності, недопущення конфліктів;
- по-друге, зв'язки побудови (структурні), котрі передбачають, що наявність одних елементів підсистеми обумовлює необхідність інших елементів (наприклад, структурна політика, зорієнтована на підвищення якості і стандартів життя, передбачає розбудову таких інститутів, як соціальні стандарти, цільові програми, а надалі – соціальні замовлення, соціальні проекти, соціальні гранти тощо);
- зв'язки функціонування, коли, наприклад, різні елементи підсистеми інституційного забезпечення структурної збалансованості регіонів забезпечують функцію скорочення кількості депресивних регіонів;
- зв'язки розвитку, коли взаємодія елементів будь-якої з підсистем забезпечує зміну стану об'єкта інституційного впливу (відтворювальної, галузевої, секторальної, технологічної, територіальної структури національної економіки).

Особливе місце в системі інституційного забезпечення структурної трансформації (структурного реформування) національної економіки відводимо синергічному зв'язку, який при спільних діях незалежних елементів системи може забезпечити зростання загального ефекту до більшого значення, ніж сума ефектів цих елементів, якщо вони діють незалежно. Саме тому ми ставимо питання про побудову *системи* інституційного забезпечення структурних реформ. Адже відсутність такої системи, відсутність її впорядкованості не дає змоги отримати ефект від спроб структурних реформ, що мали місце в Україні. Із синергічних зв'язків впливають інтегративні (емерджентні) властивості, тобто властивості цілісної системи, які не розглядаються поза системою. Без впорядкованості ж елементів системи (підсистем) інституційного забезпечення структурних трансформацій створюється інституційний хаос.

Викладені авторські позиції дають підстави змоделювати таку найбільш загальну архітектуру інституційного забезпечення структурної трансформації (структурної перебудови) національної економіки (рис. 1).

Обмеженість рамок статті не дає змоги детально зупинитись на проблемах розвитку окремих елементів пропонованої архітектури інституційного забезпечення структурних реформ у національній економіці України. Зупинимось лише на деяких із них.

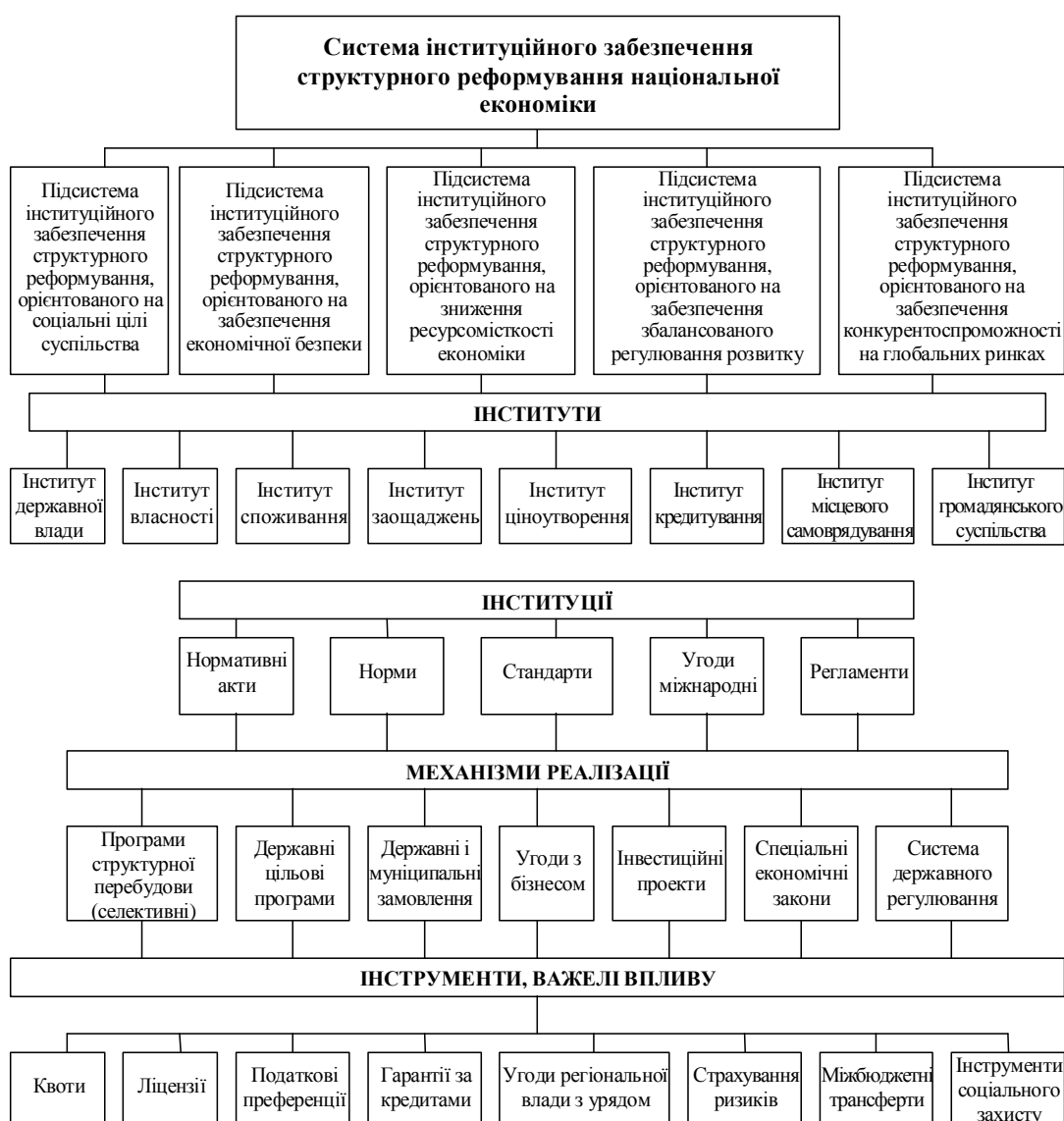


Рис. 1. Архітектура інституційного забезпечення структурної трансформації національної економіки

Зокрема, в контексті вирішення проблем структурного реформування, орієнтованого на підвищення якості і стандартів життя, удосконалення відтворювальних пропорцій заслуговують на увагу інститут споживання та інститут заощаджень домогосподарств. Для інституту заощаджень характерними є такі особливості: 1) поява нових для українського пострадянського ринку організаційних форм заощаджень (наявна іноземна валюта, залишки на валютних рахунках, вкладення в цінні папери); 2) динамічне зростання заощаджень в іноземній валюті на руках у населення; 3) низький рівень заощаджень домашніх господарств, розміщених у цінних паперах; 4) збільшення сум, які спрямовуються в квазізаощадження. Переважання заощаджень у неорганізованих формах не дає змоги залучати їх до інвестиційного процесу і водночас

призводить до зменшення споживання, через що неможливо повною мірою залучити домогосподарства до відтворювального суспільного процесу. Вирішення цієї проблеми вимагає розбудови таких інституцій: інституцій інфраструктури ринку цінних паперів, законодавства у сфері стимулювання інвестиційних фінансових рішень, інституційної підтримки активної поведінки домогосподарств на фінансових ринках, розвитку і зростання ролі небанківських установ, недержавних пенсійних фондів, розширення кола фінансових інститутів.

Важливим аспектом інституціалізації структурних реформ має стати економізація домогосподарств, підтримка їх підприємницької діяльності, сімейного бізнесу, реформування системи розподілу прибутку акціонерних товариств, удосконалення системи корпоративного управління, відновлення виробничої функції домогосподарств, що в сукупності вимагає формування сучасної, принципово нової системи суб'єктів регулювання їх розвитку.

Негативно на соціальну структуру економіки впливає деформованість інституту споживання населення. На відміну від розвинутих країн, в Україні є низькою якість споживання. У структурі споживчих грошових видатків домогосподарств 54% припадає на придбання продовольчих товарів. За міжнародними вимірами, коли витрати домогосподарств на продукти харчування становлять 50% їх доходу, то можна говорити про низький рівень життя та соціально-економічного розвитку. Господарства з низьким рівнем доходів практично не споживають платні послуги. На 20% найбільш бідних домогосподарств припадає всього 1% витрат на придбання нерухомості. Витрати на купівлю акцій, сертифікатів, валюти, відкриття депозитів, купівлю нерухомості властиві лише заможним домогосподарствам. Суттєві відмінності між рівнем споживання витрат найбільш і найбагатших домогосподарств, деформація структурних споживчих витрат у бік вуглеводнонасиченої системи харчування, відставання фактичних рівнів споживання продовольчих товарів від науково обґрунтованих норм вимагають оптимізації структури споживчих витрат через такі інституційні перетворення, які спрямовані на комплексне реформування системи державного регулювання доходів домогосподарств, підвищення частки оплати праці у ВВП, рівня мінімальної заробітної плати, скорочення неформальних доходів, на імplementацію механізмів інституційного регулювання ринку праці.

У контексті вирішення проблем галузевої структури економіки України, усунення диспропорцій у відтворювальній структурі заслуговує на увагу інститут ціноутворення, для якого характерні суттєві деформації. Особливістю інституту ціноутворення в економіці України є:

- з одного боку, відрив ціни від вартості, з іншого – її невідповідність попиту;
- тиск монополізму на формування цін;
- не завжди вдале використання механізмів державного (муніципального)

регулювання цін.

Через зростання трансакційних витрат ціни реалізації в рази перевищують ціни виробників. Як результат, інститут ціноутворення не забезпечує функціонального навантаження щодо регулювання перетоку капіталів і встановлення рівноваги на ринку. Капітал курсує між галузями, що дають значний або швидкий прибуток (торгівля, сфера послуг, фінансові операції, операції з нерухомістю). При цьому реальний сектор не отримує належного обсягу ресурсів. З інституційної точки зору це вимагає удосконалення законодавства та регуляторної діяльності в напрямку боротьби з монополізмом і підтримки конкурентного середовища на монопольних ринках.

Вирішенню проблем структурної трансформації економіки в контексті забезпечення збалансованості економіки регіонів сприятиме розвиток інституту власності, інституалізація нових організаційно-правових форм господарювання, законодавча зміна їх статусу, які слід розглядати як перманентний процес. На сьогодні недостатньо ефективно використовується інститут комунальної власності, недостатньо захищеними є права приватних власників. Законодавча база як один із основних елементів інституційної архітектури структурного реформування вимагає окремого розгляду, що може стати предметом подальших досліджень.

Питання, пов'язані з розвитком інституту державно-приватного партнерства, підняті нами в публікації [18].

Інституційна структура регулювання структурних перетворень, яка сьогодні представлена на наднаціональному, національному, регіональному і муніципальному рівнях, має розвиватися в трьох площинах: 1) врахування процесів інституалізації світової економіки, а відповідно, узгодження рішень у сфері національного регулювання з регуляторними актами наднаціональних інституцій – міжнародних організацій; 2) формування інститутів демократичного регулювання (симбіозу державного, інституційного з боку інститутів ринкової інфраструктури, громадського регулювання); 3) переміщення частини регуляторних функцій з центру на регіональний рівень.

Підсумовуючи, зазначимо: розвинута інституційна структура зменшує невизначеність структурної трансформації. Водночас велике значення має якість інституцій. З метою з'ясування якості інституцій Д. Кауфманн та інші використовують такі показники: ефективність державного управління (якість дій уряду), рівність перед законом, контроль корупції [19].

Для оцінки цих індикаторів необхідний моніторинг результативності інституційних рішень, передусім результатів реалізації програм структурної перебудови, макроструктурних та регіональних стратегій, цільових державних програм, регуляторних актів тощо, зокрема через розрахунки індексів структурних зрушень.

Література

1. Норд Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норд. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. История экономических учений / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М., 2000. – 761 с.
3. Олейник А. Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М., 2000. – С. 4–5.
4. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики / Дж. Ходжсон // Эволюционная экономика на пороге XXI века. – М., 1997. – С. 29–74.
5. Кучуков Р. А. Теория и практика государственного регулирования экономических и социальных процессов : уч. пособ. / Р. А. Кучуков. – М. : Гардарики, 2004. – 288 с.
6. [<http://www.ukrstat.gov.ua>].
7. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монограф. / [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольський, С. І. Юрій та ін.]; ІЕПНАН України, ТНЕУ МОНС України. – Тернопіль : Екон. думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.
8. Schmoller C. von. Grundriss der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre / C. von. Schmoller. – Miinich, Zeipzig, 1990. – P. 61.

9. Ostrom E. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* / E. Ostrom. – Cambridge : Cambridge University Press, 1990. – P. 51.
10. Тамбовцев В. Л. Інституційний ринок як механізм інституційних змін / В. Л. Тамбовцев // *Суспільні науки і сучасність*. – 2010. – № 5. – С. 25–38.
11. Аузан А. А. *Административные барьеры в экономике: институционный анализ* / А. А. Аузан, П. В. Крючкова. – М. : ННП "Общественный договор", 2002.
12. Еггертссон "Экономическое поведение и институты". – М. : Дело, 2001.
13. Заблоцька Р. О. Система інституційного регулювання світової торгівлі послугами : монограф. / Р. О. Заблоцька. – К. : Вид.-поліграф. центр "Київський університет", 2008. – 368 с.
14. Menger C. *Problems of Economics and Soziology* / C. Menger. – Urbana : University of Illinois Press, 1963. – P. 154.
15. Hayek F. A. *Law, Legislation and Liberty* / F. A. Hayek. – Chicago : University of Chicago Press, 1973. – Vol. 1. – P. 5.
16. *Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]*. – К. : НВУ НБУВ, 2010. – 232 с.
17. *Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монограф.* / [Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Осоцький та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 658 с.
18. Мельник А. *Державно-приватне партнерство в системі інституційного забезпечення економічних процесів* / А. Мельник, С. Підгаєць // *Вісник ТНЕУ*. – 2011. – № 1. – 2011. – С. 7–29.
19. Kaufmann D. *Governance Matters IV: Governance Indicator for 1996–2004* / D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi // *World Bank Policy Research Working Paper*. – 2005. – № 3630.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

РИНКОВІ ІНСТИТУТИ ЯК ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА СТРУКТУРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розкрито вплив на структуру національної економіки основних ринкових інститутів, а саме: інституту власності, інституту підприємництва, конкуренції, фінансово-кредитного інституту, інституту ціноутворення. Обґрунтовано необхідність доповнення їх впливу важелями активної структурної політики.

Ключові слова: *структура економіки, ринкові інститути, інститут власності, підприємництво, конкуренція, фінансовий ринок, ціноутворення.*

Однією з базових ознак економіки як складної системи є структура – якісний розподіл та кількісні співвідношення процесів виробництва, що відображають стан суспільного поділу праці. Структурування економічної системи, яке визначається формуванням сукупності її компонентів та внутрішніх зв'язків між ними, є процесом її трансформації під впливом сукупності елементів інституційного середовища. Структура економіки, як і сама економіка, є динамічною. Вона трансформується під впливом значної кількості інститутів, які мають різну силу та напрям впливу, взаємообумовлені між собою і визначають сутність та спрямованість структурних змін. З огляду на це важливе значення має діагностування векторів впливу окремих типів інститутів на структуру економіки з тим, щоб виробити оптимальні механізми їх поєднання у процесі формування і реалізації структурної політики. При цьому на особливу увагу заслуговує розгляд ринкових інститутів, які формують остов ринкового механізму структуризації економіки та визначають подальшу участь у цьому процесі владних і громадських інститутів.

В цьому контексті дослідження ринкових інститутів структурної трансформації національної економіки викликає теоретичний і практичний інтерес, адже його результати мають становити основу інформаційного забезпечення вироблення механізмів структурного реформування, що й визначає *високу актуальність* цієї проблеми. Значний внесок у дослідження інституційного базису розвитку економіки зробила велика плеяда *зарубіжних вчених*, серед яких Д. Норт, В. Полтерович, А. Шастітко, Дж. Ходжсон, Т. Егертссон, О. Уільямс, Дж. К. Гелбрейт. Специфіка формування інституційного середовища розвитку економіки України знайшла відображення у працях таких вітчизняних науковців, як В. Геєць, Б. Кваснюк, А. Чухно, В. Бодров, С. Биконя, А. Гриценко, В. Ляшенко, В. Якубенко, В. Тарасевич, Р. Пустовійт, О. Прутська. Разом з тим, питання залежності трансформації структури національної економіки від прояву ринкових інститутів залишається актуальним через динамічність середовища її розвитку.

Метою дослідження є вивчення впливу ринкових інститутів на структуру національної економіки та її трансформацію як передумови об'єктивізації вироблення і реалізації структурної політики.

При дослідженні системи інститутів, які здійснюють визначальний вплив на структурну трансформацію національної економіки, важливо виходити з того, що кожен

економічний суб'єкт характеризується власними цілями та місцем у структурі економічної системи, має різний потенціал розвитку і прояв активності, пов'язаної з властивими йому потребами та інтересами, а також умовами їх реалізації. Саме економічні інтереси характеризують спонукальний вплив на економічних суб'єктів з боку власних потреб і здібностей та є об'єктивним відображенням місця і зв'язків економічних суб'єктів у структурі економічної системи [1, 271].

Формування й функціонування економічних агентів та їх роль у структуруванні економіки детермінується такими базовими ринковими інститутами, як інститут власності, інститут підприємництва, конкуренції, фінансово-кредитний інститут, інститут ціноутворення. Ринкові інститути, забезпечуючи активізацію прояву підприємницької ініціативи економічних агентів, цим самим впливають на здатність економічної системи адаптуватись до змін кон'юнктури й технологій, а отже, і формують її структуру.

Визначальна роль інституту власності в структурізації економіки обумовлена тим, що сама поява учасників економічної взаємодії зумовлена власністю на ресурси. Встановлення власності як передумови економічної діяльності суб'єктів господарювання на основі закріплення їх прав на об'єкти власності та контроль за ними, налагодження через права власності прямих і зворотних зв'язків між суспільною системою та окремими економічними індивідами і виступає її ознаками як інституту. Таким чином, права власності можна ототожнювати з правилами гри, що впорядковують відносини між окремими економічними агентами.

Через розгляд власності як особливого типу зв'язку, властивого кожному економічному агенту, засад об'єктивізації формування цих економічних зв'язків, активізації людей у їх реалізації, дослідження напрямів і характеру здійснення зв'язків розкривається її відправна роль у формуванні структури економіки. Власність виступає визначальним чинником формування та досягнення цілей індивідів, набуття ними статусу економічних суб'єктів і зайняття відповідних місць у структурі економічної системи. Саме володіння засобами виробництва виступає відправною умовою для здійснення виробництва нових економічних благ, їх розподілу та обміну, а отже, і структурізації економіки загалом.

Структура власності може бути представлена співвідношенням різних її форм, однак традиційно розрізняють державну і приватну власність, часто розглядаючи їх як чинник ефективності функціонування суб'єктів господарювання. Дуже дискусійним і залежним від специфіки соціально-економічних відносин кожної окремої країни є питання оптимального співвідношення різних форм власності, її структури. Так, структурні пропорції між формами власності відіграють відправну роль у розподілі національного доходу, але цей процес також великою мірою залежить від державної системи його подальшого перерозподілу. В сукупності первинне і вторинне присвоєння державою частини національного доходу визначає її участь у структурізації економіки через посилення регуляторного впливу. Частка державного сектору, яка визначається за державними видатками у відсотках до ВВП, у розвинутих країнах коливається від 7% (у Данії) до 64% (у Швеції) [2]. При цьому обидві країни є високорозвинутими. Залежно від внутрішнього і зовнішнього середовища розвитку країна вибирає той чи інший варіант структури власності. Змінюючи частку державної власності та виробляючи політику впливу на приватний бізнес, у процесі формування певного інституційного середовища держава визначає модель соціально-економічного розвитку. Беззаперечним є факт, що для успішного функціонування і розвитку економічної системи демократичного суспільства необхідною є наявність різноманітних форм власності.

Домінування будь-якої з них загрожує структурними деформаціями економіки внаслідок загострення суперечностей у системі відносин власності.

На початок 2011 р. в Україні було зареєстровано 1294641 підприємство, установа, організація, з яких 6661 (0,5%) – це державні підприємства. Протягом 2001–2010 рр. кількість підприємств державної форми власності скоротилася з 9965 до 6661. Водночас кількість підприємств приватної форми власності за відповідний період збільшилася у 1,5 разу (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання [3]

(на початок року)

| | 2001 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | 2011 р. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Усього | 834886 | 1070705 | 1133200 | 1187020 | 1228888 | 1258513 | 1294641 |
| у тому числі: фермерське господарство | 38561 | 48918 | 49801 | 50023 | 50126 | 49764 | 49514 |
| приватне підприємство | 192168 | 248211 | 258536 | 270331 | 278574 | 283697 | 285821 |
| колективне підприємство | 40028 | 31168 | 29330 | 27708 | 26564 | 25635 | 24833 |
| державне підприємство | 9965 | 7562 | 7359 | 7213 | 6975 | 6811 | 6661 |
| казенне підприємство | 49 | 50 | 50 | 43 | 44 | 44 | 43 |
| комунальне підприємство | 13713 | 16688 | 16755 | 16636 | 16336 | 15994 | 15726 |
| дочірнє підприємство | 19140 | 23127 | 22523 | 21648 | 20973 | 20408 | 19908 |
| іноземне підприємство | 2446 | 2272 | 2315 | 2347 | 2323 | 2307 | 2247 |
| об'єднання громадян (релігійної організації профспілки) | 2355 | 4369 | 4510 | 4590 | 4560 | 4568 | 4551 |

Слід зауважити, що дані про кількість підприємств у розрізі форм власності тільки частково характеризують масштаби будь-якого сектору та його вплив на структурні пропорції в економіці. Однак здійснення аналізу впливу суб'єктів господарювання різних форм власності на структуру економіки пов'язане зі значними труднощами через обмеженість статистичної інформації.

В контексті розгляду підходів до оптимального поєднання форм власності у змішаній моделі економіки заслуговують на увагу визначені В. М. Беленцовим [4, 4] залежності стійкого й ефективного економічного розвитку України від структури власності, сформованої за правилом першої "золотої пропорції": індивідуальна приватна власність – 14,6%; часткова колективна – 23,6%; сумісна колективна – 38,2%; територіальна власність суспільства (державна і комунальна власність) – 23,6%. Це дає підстави для формування гіпотези, підтвердженої досвідом розвинутих зарубіжних країн, що проміжним результатом впливу структури власності на ефективність економічного розвитку виступає оптимальна у видовому розрізі структура національної економіки.

Великі сподівання щодо подолання структурної розбалансованості економіки в Україні пов'язувались з процесами приватизації, які становлять основу трансформації форм власності і виступають радикальною складовою роздержавлення. З початку процесу приватизації на 1 січня 2012 р. в Україні реформовано 127260 об'єктів, з яких більше, ніж три чверті (98481 об'єкт), належали до комунальної форми власності, інші (28779 об'єктів) – до державної [5]. Однак зосередження основної уваги на фіскальних цілях приватизації в Україні зумовило тотальну зміну форми власності без належної раціоналізації відносин володіння, користування й управління і не сприяло вирішенню проблеми структуризації економіки, а отже, й підвищення ефективності її функціонування. Приватизація в Україні стала переважно засобом перерозподілу суспільного багатства, а не засобом прискореного капіталоутворення, необхідного для радикальної структурної модернізації економіки та забезпечення її конкурентоспроможності [6, 6].

Неспівпадання очікуваного й фактичного впливу приватизаційних процесів на структурну трансформацію економіки значною мірою обумовлене такими недоліками державної політики у сфері приватизації, як: відсутність стратегії реформування відносин власності; неналежна оцінка й врахування міжгалузевих зв'язків в економіці; недосконалість інституційних механізмів ринкового регулювання економіки; нерозробленість технологій запобігання поширенню схем тіньової приватизації; незабезпечення прозорості й гласності прийняття рішень щодо приватизації.

Потенціал позитивного впливу інституту власності на структурну трансформацію економіки може бути реалізований за умови формування економічної стратегії держави, зорієнтованої на створення умов для ефективної діяльності підприємств, конкурентного середовища, оптимізації структури власності.

На сучасному етапі трансформації відносин власності заслуговують на увагу застереження науковців Національного інституту стратегічних досліджень щодо того, що формування стратегії і тактики у сфері приватизації має виходити з усвідомлення суттєвих ризиків, які не лише не долаються у процесі роздержавлення, а й можуть посилюватися [7]. До таких ризиків слід зарахувати такі:

- збереження приватизованим підприємством монопольної позиції на ринку в умовах відсутності ефективного антимонopolного регулювання;
- можливі спекулятивні дії з боку інвесторів в умовах приватизації, які здійснюються з метою дестабілізації ситуації на відповідному ринку або в розрахунок на спекулятивний перепродаж пакету акцій або їх частин іншим інвесторам, що не відповідає національним інтересам;
- відчуження та перепрофілювання окремих майнових складових підприємств, що може негативно відобразитися на становищі у відповідній галузі, забезпеченні внутрішнього ринку, доходах окремого регіону, виконанні компанією соціальних функцій тощо;
- ускладнення реалізації стратегічних інтересів держави через ймовірне скорочення некомерційних і малорентабельних видів діяльності компанії, зниження рівня соціальних гарантій для окремих категорій споживачів тощо.

Необхідність вироблення механізмів запобігання зазначеним ризикам у приватизаційній сфері є ще одним підтвердженням того, що проблема власності – це не проблема володіння, а проблема управління. Не власник, як вірно вказує академік М. Я. Петраков [8], а менеджмент править економікою і суспільним життям. Саме менеджмент здатен виступити формою соціального компромісу між власниками і

суспільством, узгодити використання власності з концепцією здійснення економічних реформ, орієнтирами соціального розвитку, завданнями становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

Архітектоніка економіки сприятиме її соціальній спрямованості за умови, якщо у процесі управління власністю буде досягтися розумний компроміс між максималізмом власника і соціальними межами, в яких ця власність може існувати, не вступаючи в конфлікт із суспільними інтересами. Сама по собі тотальна зміна форми власності у процесі приватизації без паралельного удосконалення відносин володіння, користування і управління об'єктами власності не здатна забезпечити належні інституційні умови для структуризації економіки та на цій основі ефективного її функціонування.

Потенціал інституту власності в напрямку оптимізації структури і підвищення ефективності економіки використовується незадовільно внаслідок: відсутності повної й об'єктивної інформації про структуру власності за натурально-речовинним складом (земля, надра, майно, нематеріальні активи), про її розподіл між суб'єктами, територіальну належність; невідповідності ієрархії власності і управління, особливо в державному секторі, через послаблення відповідальності власників та управлінців; недостатньої теоретико-методичної обґрунтованості підходів до визначення оптимальності структури власності на макроекономічному, галузевому, територіальному рівнях; недосконалості механізмів захисту прав власності.

В умовах переходу до постіндустріального суспільства, коли стрімко зростає роль освіти, науки, послуг, головним ресурсом суспільного виробництва стає знання, базисом формування якого виступає індивідуальна інтелектуальна власність. Це особливо актуалізує питання створення умов для всебічного розвитку індивідуальних здібностей кожної людини як власника основного ресурсу – знань, що може становити базис гармонізації структури економіки в напрямку запровадження соціально орієнтованої інноваційної моделі її розвитку. В цьому контексті важливим є формування права на об'єкти інтелектуальної власності як засобу унормування й захисту індивідуальної власності. Структурні зрушення в економіці у контексті реалізації інноваційної моделі її розвитку базуються на максимальному використанні об'єктів права інтелектуальної власності.

У 2010 р. до Держдепартаменту інтелектуальної власності надійшло понад 46 тис. заявок на об'єкти промислової власності (табл. 2), з них майже 16 тис. – на винаходи і корисні моделі, понад 1,6 тис. – на промислові зразки і майже 28,6 тис. – на знаки для товарів і послуг (у т. ч. 20,6 тис. заявок – за національною процедурою). Впровадження у виробництво об'єктів промислової власності та забезпечення їх захисту можна розглядати як реальні передумови удосконалення структури національної економіки.

Таблиця 2

Надходження заявок до Державного департаменту інтелектуальної власності на об'єкти промислової власності [9]

| Об'єкти промислової власності | Кількість поданих заявок | | | | |
|-------------------------------|--------------------------|---------|---------|---------|---------|
| | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. |
| Винаходи | 5930 | 6163 | 5697 | 4816 | 5312 |
| Корисні моделі | 8171 | 8870 | 9600 | 9203 | 10685 |
| Промислові зразки | 2236 | 2147 | 2285 | 1669 | 1685 |
| Знаки для товарів і послуг | 29996 | 33266 | 33081 | 26479 | 28577 |
| За національною процедурою | 20813 | 23746 | 22371 | 17866 | 20603 |
| За Мадридською угодою | 9183 | 9520 | 10710 | 8613 | 7974 |

Однією з передумов ефективної структуризації економіки є конкурентне середовище. Тому особливої уваги потребують чинники, що перешкоджають розвитку конкуренції, передусім – рівень монополізації ринків України. Оцінка структурних передумов конкуренції в національній економіці базується на розгляді співвідношення сукупних часток підприємств, що діють на ринках з різними структурними передумовами конкуренції, у загальному обсязі реалізованої продукції. Так, за даними Антимонопольного комітету України, на початок 2011 р. на ринках, де структурні передумови конкуренції повністю відсутні, реалізувалося 7,2 відсотка продукції (8,5 відсотка – на початок 2010 р.), на ринках з домінуванням однієї фірми – 27,6 відсотка (30,7 відсотка – на початок 2010 р.), на олігопольних ринках – 15,4 відсотка продукції (12,5 відсотка – на початок 2010 р.). Водночас 49,8 відсотка продукції (48,3 відсотка – на початок 2010 р.) реалізується суб'єктами господарювання, що діють на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні [10]. Найбільш монополізованими в Україні залишаються сфери природних монополій, зокрема окремі галузі паливно-енергетичного комплексу, галузі транспорту та зв'язку, житлово-комунального господарства. Особливе хвилювання викликає зростання олігопольних ринків, що підвищує ризик картельних змов, які призводять до послаблення конкуренції, а також встановлення монопольних картельних цін на товари та послуги.

Заходи з реалізації владними структурами антимонопольного законодавства і підвищення попиту на вітчизняну продукцію на зовнішніх ринках зумовили зменшення рівня монополізації основних галузей економіки на початок 2011 р. порівняно з 2010 р. у 29 галузях. Зокрема, позитивні тенденції спостерігалися на ринках металевих руд, харчової та хімічної промисловості, металургії, коксу, паперу тощо. При цьому в 14 галузях все ж таки мало місце зростання рівня монополізації, а саме в галузі будівництва, роздрібною торгівлі побутовими товарами, торгівлі транспортними засобами та їх ремонту, оброблення відходів тощо, що стало на заваді структуруванню економіки в напрямку реалізації завдань соціального й економічного розвитку.

В ринковій економіці каталізатором структурних трансформацій у напрямку розвитку традиційних і нових видів діяльності й секторів, створення сприятливого середовища для конкуренції, раціоналізації використання всіх видів ресурсів, посилення інноваційної спрямованості економічного розвитку, формування прошарку підприємців-власників, вирішення проблеми зайнятості виступає підприємницька ініціатива.

Системна перебудова національної економіки супроводжується трансформацією її інституційної структури, зміною співвідношення між різними групами підприємницьких структур у вирішенні економічних й соціальних завдань суспільного розвитку. Підприємницький сектор виконує свою провідну роль і виступає гарантом стабільності економіки та підвищення рівня життя її громадян.

Динаміка загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва країни свідчить про те, що починаючи з 1991 р., цей сектор економіки кількісно виріс майже у 12 разів. Проте, незважаючи на стійку тенденцію до його зростання, абсолютні значення темпів приросту залежно від періодів є неоднозначними. Так, найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадали на 1991–1996 рр. і становили в середньому 148–191% щорічно. В період з 1996 р. по 2003 р. включно показники зростання майже однакові – щорічно 114–117%. Починаючи з 2004 р., відбуваються стрибкоподібні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: з 4,7% до 8,4% (2004–2005 рр.) та з 3% у 2006 р. до 11% у 2007 р. [3]. Протягом 2011 р. приріст зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності становив 3,67%. Однак, поряд з цим, загальна кількість суб'єктів господарської діяльності, підприємницьку діяльність яких припинено

протягом 2011 р., порівняно з 2010 р. збільшилась на 12,8% [11]. Така ситуація є свідченням відсутності належних інституційних умов як функціонування економічної системи, так і збалансування її структури.

Локомотивом підприємницького сектору є мале та середнє підприємництво (МСП). За даними Державної служби статистики України, у 2010 р. частка МСП в загальній структурі всіх підприємств становила 99,4%, ними було реалізовано 51,2% продукції і створено 58,1% робочих місць у країні [12]. При цьому в 2010 р. загальна кількість працівників, зайнятих на малих підприємствах, скоротилась з 2152 тис. осіб до 2073,6 тис. осіб. Показник середньої кількості малих підприємств по Україні у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2010 р. становив 63 одиниці, а частка обсягу реалізованої ними продукції до загального обсягу реалізації дорівнювала 14,2%, тоді як в 2009 р. ці показники становили відповідно 75 одиниць та 16,7%. Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств у 2010 р. дорівнювала 41,4%, тоді як у 2009 р. – 39,9% (табл. 3). Це є свідченням формування внаслідок економічної кризи, а ще більшою мірою внаслідок погіршення бізнес-клімату в Україні тривожної тенденції недостатнього залучення потенціалу підприємництва до виконання завдань структурної оптимізації економіки з орієнтацією на вирішення проблем соціального й економічного розвитку. Малий бізнес ще не набув здатності самостійного гнучкого корегування структури економіки відповідно до вимог соціально-економічного розвитку країни, а державна політика в цьому плані характеризується непослідовністю та фрагментарністю. Вкрай низька платоспроможність переважної частини українського суспільства, в т. ч. працюючого, спричинила нинішню структуру малого і середнього підприємництва, в якій переважає дрібна торгівля, що базується на "сірому імпорті", побутові послуги, які надаються у тіньовий спосіб, тощо [13]. Малі підприємства не набули поширення ні у промисловості, ні в наукомістких видах діяльності, що посилює недосконалість структури національної економіки.

Таблиця 3

Основні показники розвитку малих підприємств в Україні [14]

| Роки | Кількість підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць | Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис. осіб | Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації, % | Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку, % | Частка збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу збитків, % | Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, % |
|------|--|---|---|--|--|---|
| 2000 | 44 | 1730,4 | 8,1 | 12,9 | 16,3 | 36,6 |
| 2001 | 48 | 1818,7 | 7,1 | 9,1 | 17,6 | 38,1 |
| 2002 | 53 | 1932,1 | 6,7 | 9,3 | 18,8 | 38,2 |
| 2003 | 57 | 2052,2 | 6,6 | 9,1 | 20,6 | 37,1 |
| 2004 | 60 | 1978,8 | 5,3 | 8,2 | 25,4 | 35,5 |
| 2005 | 63 | 1890,4 | 5,5 | 7,9 | 30,6 | 35,2 |
| 2006 | 72 | 2232,3 | 18,8 | 17,2 | 40,2 | 33,7 |
| 2007 | 76 | 2231,5 | 18,1 | 14,0 | 42,2 | 32,8 |
| 2008 | 72 | 2237,4 | 16,3 | 16,5 | 37,6 | 37,3 |
| 2009 | 75 | 2152,0 | 16,7 | 22,9 | 29,0 | 39,9 |
| 2010 | 63 | 2073,6 | 14,2 | 23,4 | 30,8 | 41,4 |

Відправна роль бізнесових структур у забезпеченні динамічного розвитку економіки в умовах її системної перебудови обумовлює необхідність формування механізмів стимулювання підприємництва. Однак у реальності підприємницький сектор при реалізації своєї суспільної місії нашоветується на цілий ряд перешкод, пов'язаних з нерозвиненістю інституційного середовища, нестабільністю економічної й політичної ситуації, непослідовністю проведення реформ.

Наявні проблеми та деформації в розвитку підприємництва обумовлюють необхідність забезпечення структурних змін за двома стратегічними напрямками. З одного боку, це реформи, спрямовані на покращання базових умов раціональної структурної побудови національної економіки, а саме: підвищення інвестиційної та інноваційної активності підприємництва, розвиток людського потенціалу, оптимізація розподілу національного доходу та витрат домашніх господарств. З іншого боку, це здійснення системних заходів щодо послаблення та усунення негативного впливу на розвиток підприємництва тінізації підприємницького середовища, загроз економічній безпеці підприємництва.

Результативність розвитку підприємництва, а отже, і спрямованість структурних трансформацій у національній економіці, як не прикро, але значною мірою залежить від масштабів тіньового сектору. Вперше оцінки масштабів тіньової економіки України були зроблені у 1998 р., що стало сигналом для урядових структур до запровадження заходів, спрямованих на зниження обсягів цього сектору. Перелік заходів у цьому напрямку охоплював: зниження податкового навантаження; спрощення системи оподаткування малих підприємств; відмову від бартерних розрахунків; зниження податкових ставок на доходи громадян; зменшення відрахувань на соціальне страхування тощо.

Структура нелегальної економіки дуже складна, тому при оцінці обсягів тіньового сектору країни простежуються істотні розбіжності і його величина за різними оцінками суттєво різниться. Обсяг економіки, яка безпосередньо не спостерігається, за розрахунками Державної служби статистики України, в останні роки становить у середньому від 15% до 18% ВВП. Відповідно до розрахунків Міністерства економічного розвитку та торгівлі України обсяг тіньової економіки в Україні протягом кризи збільшився з 28% до 39% ВВП та у період відновлення дещо знизився до 37%. Відповідно до розрахунків австрійського економіста Ф. Шнайдера рівень тіньової економіки в Україні становить понад 52% від офіційного ВВП [15].

З іншого боку, багато експертів [16] вважають, що в умовах падіння офіційної економіки саме неофіційна економіка швидше пристосувалася до кризи і для багатьох українців стала єдиною можливістю підтримати прийнятний рівень життя. Що стосується підприємців, то відхід у тінь з метою скорочення витрат – це їх природна реакція на посилення податкового тиску, погіршення економічної ситуації у країні і втрату довіри до влади.

Оцінити потенціал і напрями удосконалення структури національної економіки з урахуванням розвитку ринкових інститутів дає можливість рейтинг країни за індексом глобальної конкурентоспроможності. Так, у загальному рейтингу конкурентоспроможності 2010–2011 рр. Україна посідає 89 місце серед 139 країн, знизившись на 7 позицій порівняно з попереднім роком (82 місце серед 133 країн) [17]. Такий регрес є наслідком погіршення позицій України за 9 з 12 складових індексу глобальної конкурентоспроможності: "Інститути" (134 місце, у 2009 р. – 120), "макроекономічна стабільність" (132 місце, у 2009 р. – 106), "ефективність товарних ринків" (129 місце, у

2009 р. – 109), "розвиненість фінансового ринку" (119 місце, у 2009 р. – 106), "конкурентоспроможність бізнесу" (100 місце, у 2009 р. – 91). Поряд з такими ключовими проблемами, як інституційний розвиток та макроекономічна нестабільність, неефективними залишаються товарні та фінансові ринки України, що значно стримує конкуренцію і перешкоджає розвитку підприємництва в країні. При цьому серед найгірших показників слід назвати: ефективність системи оподаткування – 136 позиція, тягар митних процедур – 131 позиція, ступінь монополізації товарних ринків – 128 позиція, ефективність антимонопольної політики – 126 позиція, стійкість банківської системи – 138 позиція, легкість доступу до кредитів – 130 позиція, обмеження на рух капіталу – 125 позиція, доступність (за ціною) фінансових послуг – 122 позиція тощо [17].

Функціонування фінансового ринку України забезпечується кредитною системою, через яку в 2010 р. було спрямовано 13,7% загального обсягу інвестицій в основний капітал, тоді як в 2008 р. цей показник становив 17,4% [17]. Обсяг інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків та інших позик в 2010 р. порівняно з 2008 р. скоротився на 49,05% (табл. 4). За цих умов ускладнення доступу до фінансових ресурсів стало одним з ключових бар'єрів розвитку підприємництва та структуривання економіки в напрямі забезпечення її адекватного реагування на виклики зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таблиця 4

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування по Україні [18]

| | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. | Абсолютне відхилення | | Відносне відхилення | |
|---|---------|---------|---------|----------------------|--------|---------------------|--------|
| | | | | 10/09 | 10/08 | 10/09 | 10/08 |
| Усього (млн. грн.) | 233081 | 151777 | 150667 | -1110 | -82414 | -0,73 | -35,36 |
| У т. ч. за рахунок | | | | | | | |
| Коштів державного бюджету | 11576 | 6687 | 9479 | 2792 | -2097 | 41,75 | -18,12 |
| Коштів місцевих бюджетів | 9918 | 4161 | 4357 | 196 | -5561 | 4,71 | -56,07 |
| Власних коштів підприємств | 132138 | 96019 | 83997 | -12022 | -48141 | -12,52 | -36,43 |
| Кредитів банків та інших позик | 40451 | 21581 | 20611 | -970 | -19840 | -4,49 | -49,05 |
| Коштів іноземних інвесторів | 7591 | 6859 | 3429 | -3430 | -4162 | -50,01 | -54,83 |
| Коштів населення на будівництво | 9495 | 4792 | 4653 | -139 | -4842 | -2,90 | -51,00 |
| Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво | 11589 | 5502 | 16176 | 10674 | 4587 | 194,00 | 39,58 |
| Інших джерел фінансування | 10323 | 6176 | 7965 | 1789 | -2358 | 28,97 | -22,84 |

Позитивним структурним трансформаціям національної економіки не сприяє ситуація з цільовим спрямуванням кредитів банківських установ. Так, в 2010 р. за цільовим спрямуванням кредитів нефінансовим корпораціям переважало кредитування поточної діяльності (83,0%), тоді як кредити в інвестиційну діяльність, у тому числі на придбання нерухомості, становили лише 17% [19, 16]. Не відповідає структурній раціоналізації

виробництва сформована структура кредитів за видами економічної діяльності. Свідченням цього є те, що в 2010 р. 34,8% виданих кредитів нефінансовим корпораціям припадало на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових приладів та предметів особистого вжитку, 24,3% кредитів було спрямовано у переробну промисловість, 15,5% – в операції з нерухомим майном, на оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, 8,6% – на будівництво, 5,3% – на сільське господарство, 11,5% – на інші види господарської діяльності [19,17].

На початкових стадіях розвитку перебуває і таке джерело інвестиційних ресурсів для оптимізації структури національної економіки, як фондовий ринок. Український ринок цінних паперів не забезпечує належне виконання функцій із залучення інвестицій і перерозподілу капіталу через невеликі обсяги продажів, високий ступінь ризиків, відсутність відкритого доступу до інформації, незахищеність прав власності інвесторів, відсутність сильних внутрішніх інституційних інвесторів, за якими стоїть населення.

Водночас, при окресленні векторів та можливостей структурної трансформації національної економіки важливо якомога повніше скористатися сильними сторонами конкурентоспроможності України, якими на даний час залишаються: високий загальноосвітній рівень населення (за якістю початкової освіти Україна посідає 49 місце); гнучкий та ефективний ринок праці (за співвідношенням зарплата–продуктивність – 26 місце; невисока затратність ринку праці – 21 місце; простота процедур найму та звільнення – 18 місце; участь жінок у трудовій діяльності – 32 місце; великий обсяг внутрішнього ринку та зовнішньої торгівлі – 37 місце [20].

Визначальним є вплив на структуру економіки інституту ціноутворення. Роль і значення цього інституту в формуванні передумов структурних трансформацій економіки виражається через такі функції цін, як: обліково-інформаційна; розподільча; стимулююча; балансуєча; раціонального розміщення виробництва.

Обліково-інформаційна функція ціни, забезпечуючи вираження у грошовій формі різних за своєю натуральною формою ресурсів, витрат та результатів виробництва, спрямовує поведінку суб'єктів економічної системи в напрямку вибору певних видів економічної діяльності і цим самим здійснює вплив на структуру економіки.

Очевидним є вплив на структуру економіки цін у процесі реалізації ними розподільчої функції, яка полягає в тому, що за їх допомогою здійснюється розподіл або перерозподіл національного доходу між галузями економіки, регіонами, формами власності, підприємствами та соціальними групами населення. Ціновий перерозподіл доходів здійснюється через співвідношення цін на різні види продукції певних галузей, рівень самих цін та їхню структуру.

Стимулююча функція ціни полягає в заохочувальному або стримуючому впливі ціни на виробництво і споживання різних видів продукції. Виступаючи інструментом стимулювання розвитку виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економії матеріальних і трудових ресурсів, ціни забезпечують структурні перетворення економіки. Ціна справляє стимулюючий вплив на виробництво, переважно через величину прибутку, що входить до її складу. Так, для заохочення виробника до виготовлення нової продукції в ціні на неї встановлюється вищий рівень прибутку, ніж його існуюча величина в ціні старого виробу. Для споживачів стимулююча функція виявляється не стільки в зменшенні самої ціни, скільки у встановленні нижчої ціни в розрахунку на одиницю споживої властивості нової продукції порівняно з аналогічним виробом.

Балансуєча функція ціни виявляється в тому, що за допомогою цін здійснюється

зв'язок між виробництвом і споживанням, досягається рівновага між попитом та пропозицією. У ринкових умовах така функція ціни автоматично регулює суспільне виробництво шляхом скорочення випуску товарів, що не користуються попитом, і спрямуванням матеріальних, фінансових та трудових ресурсів на виробництво продукції, попит на яку зростає або є стабільним.

Функція ціни як засобу раціонального розміщення виробництва виявляється в тому, що за допомогою цін здійснюється перерозподіл капіталів на користь тих секторів, галузей чи виробництв, які мають вищу норму прибутку. Такий перелив капіталів підприємства здійснюють самостійно під впливом ринкових чинників з метою отримання більшої величини прибутку. В умовах української економіки при недостатньому розвитку конкуренції та монополізмі багатьох виробників та доволі високому рівні інфляції такий перерозподіл капіталів ще дуже обмежений. При цьому підприємці основну частку коштів спрямовують не у виробничу сферу, а в торговельно-посередницьку діяльність, де норма прибутку значно вища, ніж в інших галузях.

Таким чином, вплив ринкових інститутів на структуру економіки України в умовах недосконалості регуляторного середовища не сприяє її оптимізації в напрямку задоволення запитів суспільного розвитку і свідчить про необхідність надання структуроформуючим процесам чіткої спрямованості на основі вироблення й реалізації активної структурної політики.

Література

1. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монограф. / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 271.
2. Державний сектор і функції держави у період кризи [Електронний ресурс] / [О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, О. М. Кошик та ін.]. – Режим доступу : <http://http://c-e-d.info/doc/monograph/DerSector.doc>.
3. Україна у цифрах у 2010 році [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Бєленцов В. М. Методологія формування оптимальної структури власності як основи економічного розвитку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / В. М. Бєленцов. – Донецьк, 2009. – С. 4.
5. Інформація щодо реформування відносин власності в Україні за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/201112.pdf/>.
6. Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроструктурні зрушення в економіці // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 3. – С. 6.
7. Українська приватизація: перспективи та пріоритети [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/>.
8. Петраков Н. Я. Отношения собственности в переходной экономике / Н. Я. Петраков // Промышленная политика в Российской Федерации. – 2004. – № 3. – С. 21.
9. Звіт Державного департаменту інтелектуальної власності за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sips.gov.ua/i_upload/zvit_ua10.pdf.
10. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article.jsessionid>.

11. Аналітична довідка щодо державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.drsu.gov.ua/show/1762>.
12. Основні показники діяльності підприємств-суб'єктів господарювання за розмірами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Стабільна ринкова економіка – необхідна умова високої зайнятості та економічного зростання // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 8.
14. Основні показники розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Прес-реліз до засідання "круглого столу" "Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання" 1 грудня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/public/File/2011_table/1201_reliz.pdf.
16. Тіньова економіка допомогла Україні м'якше перенести удар кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/expert.php?news_id=1764.
17. Актуальні тенденції в динаміці показників глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/379/>.
18. Інвестиції в основний капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Аналітичний огляд банківської системи України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4kv2010.pdf.
20. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71439>.

Редакція отримала матеріал 22 березня 2012 р.

ГОРИЗОНТИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Здійснено моніторинг економічного і соціального розвитку України за показниками сталого розвитку. Визначено проблеми реалізації моделі сталого економічного розвитку країни через призму соціальної сфери. Окреслено шляхи вирішення проблеми сталого розвитку в освіті, охороні здоров'я, у функціонуванні ринку праці.

Ключові слова: *сталий розвиток, показники сталого розвитку, безробіття, стан здоров'я населення, сприяння здоров'ю, освіта, здоров'язберігаючі технології в освіті.*

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. – це період, коли особливо загострилась проблема сталого розвитку. Останнім часом все частіше проявляється нераціональне використання природних соціальних та інших ресурсів, які зумовлюють природні й соціальні катаклізми. Людина втрачає віками притаманні їй культурні, етнопонаціональні та інші особливості. Водночас появляються негативні явища. Скажімо, останнім часом у Японії появилось мародерство. Тож не дивно, що останнім часом практично в усіх країнах намагаються забезпечити сталий розвиток, з яким пов'язане: дотримання параметрів (індикаторів) економічної безпеки; створення такого типу відтворення основних засобів, при якому є реальна можливість вирішувати завдання щодо підвищення конкурентоспроможності економіки країни та забезпечення динамічного соціально-економічного розвитку.

В багатьох країнах світу створені національні комісії чи ради щодо сталого розвитку, розроблені концепції чи стратегії такого розвитку, передбачаються конкретні заходи щодо їх реалізації, у тому числі здійснюються інституціональні реформи, вдосконалюється нормативно-правова база, посилюється організаційно-економічний механізм природокористування тощо.

Ідею сталого розвитку започаткував В. І. Вернадський, який, стимулюючи технічний прогрес, вважав необхідним: забезпечення збалансованого вирішення соціально-економічних проблем сучасного та майбутнього поколінь; збереження довкілля та природно-ресурсного потенціалу на основі збагачення культури, моралі, інтелектуально-інноваційного розвитку соціальної та духовної сфер.

У 1997 р. в Японії на міжнародній конференції щодо глобальної зміни клімату був підписаний так званий Кіотський протокол (КП), який уже ратифікували 162 країни світу, взявши на себе зобов'язання постійно зменшувати викиди парникових газів. Зокрема, протягом 2008–2012 рр. порівняно з 1999 р., скажімо, країни Європейського Союзу (ЄС) мають їх зменшити на 8%, а Японія та Канада – на 6%. Україна зобов'язалася середньорічні обсяги викидів мати на рівні двадцятирічної давності. Щоправда, падіння промислового виробництва в 90-х роках минулого століття створило для нашої країни великий запас невикористаних квот стосовно викидів вуглекислого газу та створило можливість навіть продажу цих квот. На цьому ринку реалізуються скорочення викидів парникових газів і дозволи на викиди. Перевагами такого ринку є

досягнення світових викидів парникових газів в атмосферу, що має зменшити тенденцію негативної зміни клімату. Водночас цей ринок залишається економічним інструментом отримання прибутку. Цей вид ринку є єдиним щодо торгівлі екологічними послугами. Він успішно функціонує у світовому форматі, перетворюючись в одну із провідних рушійних сил світового технічного процесу й економічного зростання. *Актуальними залишаються* і інші проблеми сталого розвитку.

Мета наукової статті – дати оцінки ступеня розв'язання Україною завдань щодо реалізації моделі сталого розвитку, окреслити проблеми і визначити шляхи їх усунення.

На сьогодні, незважаючи на те, що існує понад 60 визначень поняття "сталий розвиток", немає єдиноприйнятого. Проте практично всі дослідники сходяться на тому, що сталий розвиток – це тріада економічної, екологічної та соціальної складових.

У світі, особливо останнім часом, простежується споживацьке ставлення людини до природних, соціальних і моральних ресурсів. Підтвердженням цього є такі дані: на 20% найзаможніших осіб планети припадає 86% загальної суми особистих витрат, 58% – споживання світової енергії, 45% – м'яса та риби, 84% – паперу, 87% – особистих автомобілів, 74% – телефонів; водночас на 20% найбідніших осіб припадає 5% вищеперерахованих товарів і послуг; співвідношення доходів "золотого" і "злиденного" мільярдів становить 1:60.

Проблема забезпечення парадигми¹ сталого розвитку є *актуальною* для будь-якої країни. Особливо гострою вона є для України, де: антропогенне навантаження на навколишнє природне середовище в кілька разів перевищує показник у розвинутих країнах; показники, що характеризують розораність земель, споживання водних ресурсів, вирубування лісів, є найвищими в Європі; життєвий рівень населення є доволі низьким; більше 10 млн. людей продовжує проживати на територіях критичного екологічного стану, а несприятливі екологічні умови є одним із основних факторів, що впливає на якість і тривалість життя (у Швеції, наприклад, вона перевищує 80 р., у Польщі – 74, в Україні – 68 р.).

Проблемою сталого розвитку стурбована і вся Західна Європа, зокрема Європейський Союз. Останній запропонував 10 головних показників, які характеризують сталий розвиток, оцінка яких дає підставу стверджувати, що, по-перше, основну частину їх становлять соціогуманітарні показники, а по-друге, в Україні всі вони є значно нижчими загальноєвропейських і мають тенденцію до зниження.

Першим показником сталого розвитку є, безперечно, економічний, який охоплює обсяг ВВП та інвестицій на душу населення, зайнятість тощо. Зазначимо, що величина ВВП на душу населення в Україні є однією з найнижчих у Європі (рис. 1).

¹ *Парадигма сталого розвитку як ідеологія розвитку людської цивілізації має свій початок у 1987 р., коли Міжнародна комісія з навколишнього середовища та розвитку опублікувала доповідь Г. Х. Брундтланд "Наше спільне майбутнє". Модель сталого розвитку передбачає задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без позбавлення такої ж можливості майбутніх поколінь забезпечення вирішення соціальних, економічних, екологічних проблем. Вирішення останніх має здійснюватись в органічному взаємозв'язку та збалансованості. Подальший розвиток зазначеної ідеї набуло на конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.). В документі "Порядок для ХХІ століття", прийнятому конференцією, міститься 27 принципів, близько 120 проблемних полів, понад 2500 широких рекомендацій щодо інтеграції соціальної, економічної та екологічної політики в єдину політику сталого розвитку. Перші результати виконання цих рекомендацій ООН підведені на всесвітньому самміті глав держав у Йоганнесбурзі (2002 р.).*

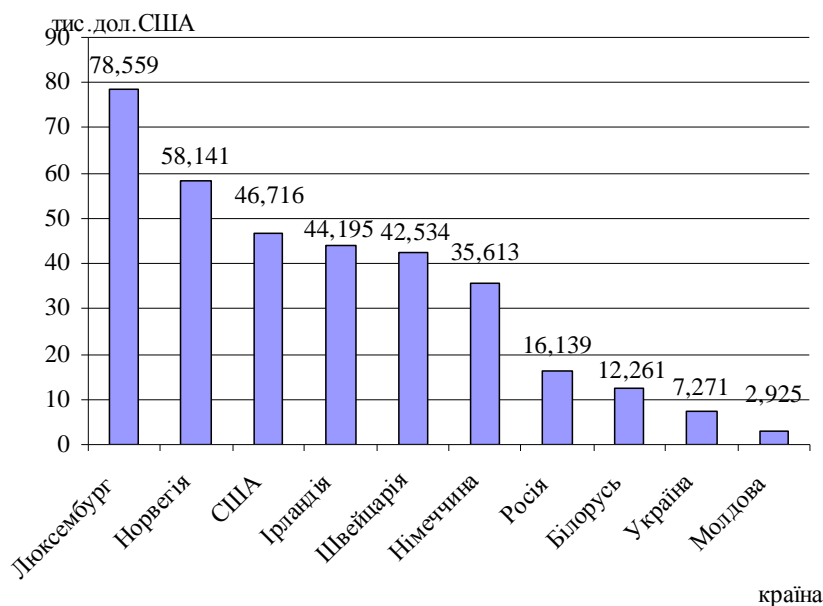


Рис. 1. ВВП на душу населення, 2008 р.

Як видно із рис. 1, нижчий показник ВВП на душу населення від українського має лише Молдова. Особливо значно відстає наша держава у цьому плані від країн Західної Європи. Міжнародний валютний фонд (МВФ) розробив прогноз ВВП України до 2015 р., відповідно до якого цей показник у перспективі до 2015 р. зросте не суттєво (рис. 2).

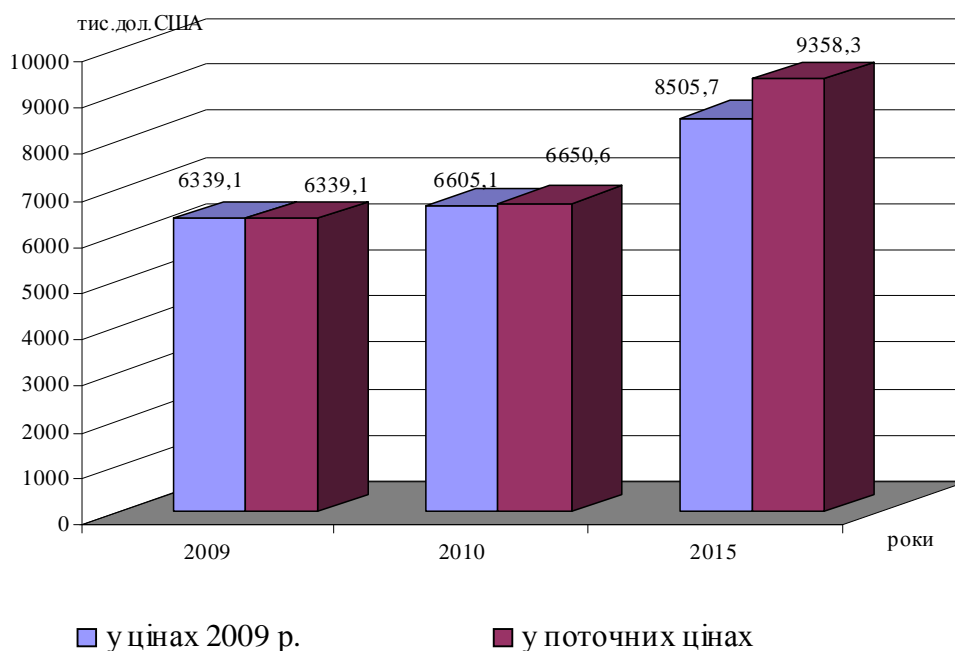


Рис. 2. Прогноз ВВП на душу населення в Україні, за розрахунками МВФ

За темпами зростання ВВП Україна наближається до країн СНД (рис. 3).

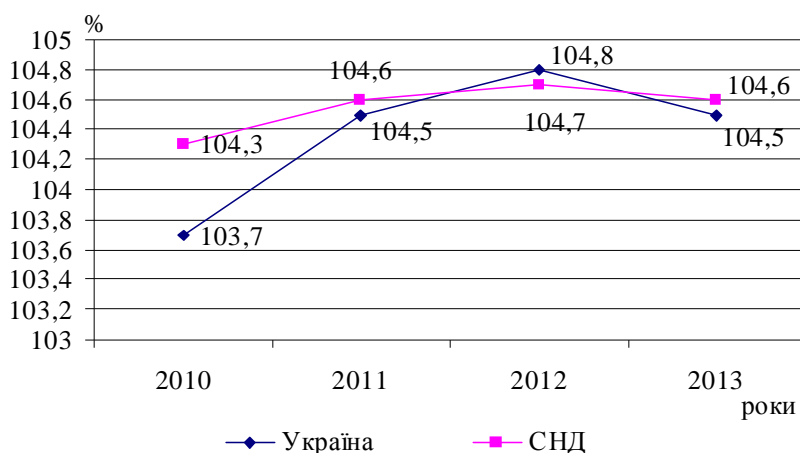


Рис. 3. Порівняльна динаміка зростання ВВП (прогноз МВФ), % до попереднього року

Цьому слугує сприятлива кон'юнктура на світових ринках, промислове виробництво, зростання обсягів роздрібного товарообороту та вантажообороту, що свідчить про поступове відновлення споживчого попиту. Разом із тим в економіці України є й такі явища, як інфляція, низькі обсяги кредитування та інвестицій, що негативно позначаються на макроекономічних показниках. Темпи зростання ВВП на душу населення є дещо вищими, ніж темпи зростання загального обсягу валового внутрішнього продукту, оскільки в Україні чисельність населення постійно зменшується.

Важливим економічним показником є рівень зайнятості. Темпи зростання зайнятості в Україні близькі до темпів збільшення чисельності економічно активного населення. Щоправда, у 2009 р. різко зменшилась кількість зайнятих порівняно з попереднім роком (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка населення за економічною активністю (у віці 15-70 років, тис.)

| Показник | 2000 р. | 2003 р. | 2004 р. | 2005 р. | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2000-2009 рр., +, - |
|------------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------------------|
| Економічно активне населення | 228830,8 | 22171,3 | 22202,4 | 22280,8 | 22245,3 | 22322,3 | 22397,4 | 22150,3 | -680,5 |
| зайняте | 20175,0 | 20163,3 | 20295,7 | 20680,0 | 20730,4 | 20904,7 | 20972,3 | 20191,5 | +16,5 |

Джерело: [1, с. 358].

Якщо чисельність економічно активного населення протягом 2000–2009 рр. зменшилась, то зайнятого – зросла. Рівень безробіття у 2009 р. становив 8,8%. На терені СНД цей показник є одним із найвищих. Скажімо, у сусідній Молдові він становив

6,4%. Безробіття – це лише верхівка айсберга, що руйнує ринок праці¹. Останнім часом спостерігається підвищення неповної зайнятості, а також рівня нестабільної зайнятості. У доповіді МОП про глобальні тенденції у сфері зайнятості чисельність працівників, зайнятих на неповній основі, протягом 2008–2010 рр. збільшилась на 110 млн. осіб. У результаті цього майже половина трудових ресурсів світу не мала постійної зайнятості.

Сьогодні мова має йти не лише про зниження безробіття, а й про ефективну зайнятість. Тобто вкрай необхідним є механізм мотивованої продуктивної зайнятості шляхом створення необхідних матеріальних і нематеріальних стимулів досягнення задоволеності працюючих цими умовами. Відповідно до даних ООН, якщо заробітна плата є меншою 3 дол. США за одну годину праці, тоді у працівника немає мотивації праці.

Однією з причин високого рівня безробіття в Україні є значне зниження інвестицій в основний капітал. Якщо у 2008 р. у фактичних цінах вони становили 233081 млн. грн., то уже в наступному році – 151777 млн. грн. І це, як правило, були власні кошти підприємств та організацій. У 2009 р. вони перевищували 63% загального обсягу інвестицій в основний капітал. А це негативно позначається на соціально-економічній ситуації в країні. Відомо, що інвестиції, скажімо, в інфраструктуру соціально значимих секторів економіки (освіта, житлово-комунальне господарство) не лише сприяють створенню нових робочих місць із малим ризиком витіснення приватних інвестицій, а й забезпечують формування головної продуктивної сили, стимулюють економічну активність населення, закладають основу довгострокового ризику, підвищують рівень продуктивності й відкривають перспективи зростання ВВП. У 2011 р. має місце певне їх зростання (табл. 2).

Таблиця 2

Очікувані макроекономічні показники України, % до попереднього року

| Показник | 2010 р. | 2011 р. | 2010–2011 рр., +, – |
|------------------------------------|---------|---------|------------------------|
| Продукція промислового виробництва | 109 | 105,5 | –3,5 |
| Продукція сільського господарства | 99,5 | 101 | +1,5 |
| Роздрібний товарооборот | 105,5 | 107 | +1,5 |
| Інвестиції в основний капітал | 98 | 103 | +5 |
| Експорт (у поточних цінах) | 131 | 114 | –17 |
| Імпорт (у поточних цінах) | 133 | 116 | –17 |

Джерело: [2, с. 178].

Другим показником сталого розвитку Європейський Союз визначив бідність, що, як показують результати наших досліджень, тісно корелює з попереднім показником.

¹У 2009 р. вплив кризи на рівень безробіття у різних країнах був різний. В одних країнах спостерігалось зниження рівня безробіття (серед цих країн опинився й Казахстан); другу групу становили країни, де підвищення рівня безробіття було незначним (0–1,5%), у третій групі мало місце різке підвищення рівня безробіття – 1,5–3,0%; четверту групу становили країни (до неї належить й Україна), де спостерігалось різке підвищення рівня безробіття (понад 3%) – МТБ, Департамент статистики, на основі бази даних Лаборста й даних МВФ: ДЭСВ ООН, 2010 р.

Безперечно, що бідні є в усіх країнах. Однак їх більше в тих країнах, в яких відсталою є економіка. Навіть у порівнянні з нашими сусідами показник бідності в нашій державі є одним з найвищих. Сьогодні, за офіційною статистикою, на межі і за межею бідності перебуває кожен четвертий житель України. Якщо у Білорусі частка населення, що проживає за межею бідності, становить 5,4% у Казахстані – 8,2%; у Росії – 13,1%, то в Україні – майже 25%. І це при тому, що прожитковий мінімум у нашій державі є одним із найнижчих на території СНД. Нині він становить 88 дол. США, тоді як, наприклад, у Молдові – 107, Росії – 165 дол. США.

Бідність зумовлює низький рівень стану здоров'я населення, який також належить до основних показників сталого розвитку. Показник умовного здоров'я в Україні не перевищує 24%, тоді як у 1991 р. він становив майже 63%. У нашій державі високий рівень захворюваності. Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань у середньому становить 32,4 млн. осіб [3]. При цьому динаміка захворюваності має тенденцію до зростання. До речі, медична громадськість дедалі частіше визнає якість життя важливим чинником для оцінки стану та лікування практично всіх основних захворювань.

В Україні, як і в більшості країн світу, спостерігається тенденція збільшення частки населення літнього віку. Сьогодні вона досягає 23%. Високі темпи постаріння населення супроводжуються збільшенням хронічної патології, що потребує стаціонарної допомоги, яка належить до найбільш ресурсоємних видів медичної допомоги. Визначення пріоритетності стаціонарної форми надання медичної допомоги хворим старших вікових груп вимагає підвищення її ефективності та якості, постійного вдосконалення системи управління вказаним процесом. Це потребує збільшення коштів на охорону здоров'я. У розрахунку на 1 жителя вони в Україні мають тенденцію до зростання (рис. 4).

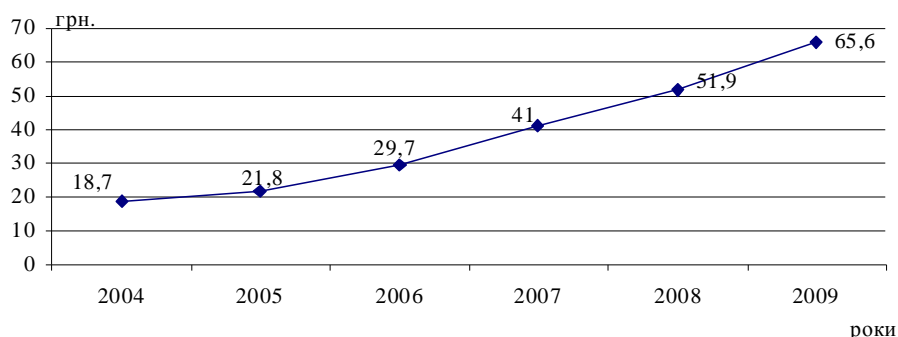


Рис. 4. Витатки на охорону здоров'я у розрахунку на одну особу, грн.

Зазначимо, що цих коштів недостатньо для забезпечення належного медичного обслуговування населення. Вони є значно меншими, ніж навіть у наших сусідів. Зокрема, у Польщі вони є вдвічі більшими, у Німеччині – у 8 разів.

Суттєво меншою, ніж у країнах Західної Європи, є частка ВВП, що виділяється на розвиток охорони здоров'я в Україні, не говорячи уже про США (рис. 5).

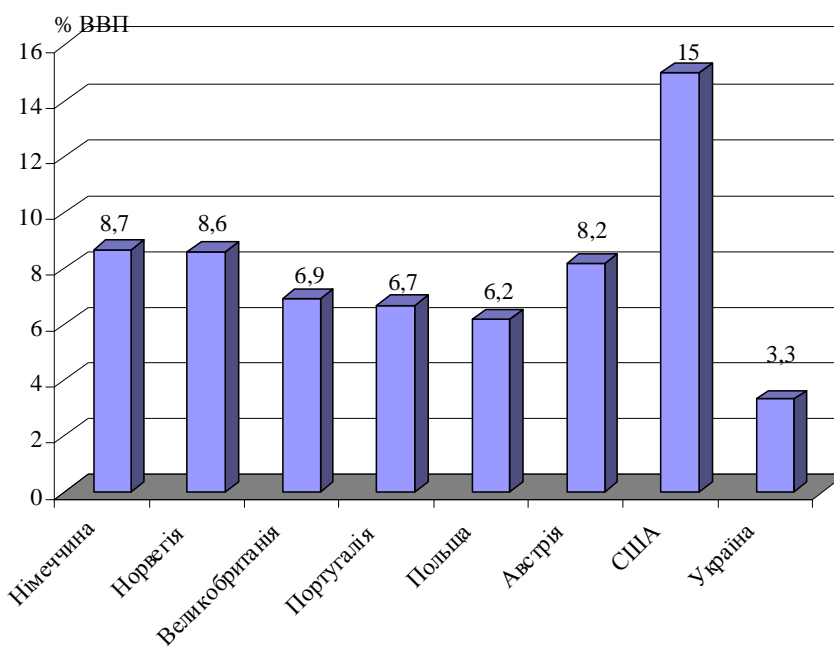


Рис. 5. Питома вага коштів на охорону здоров'я, % ВВП, 2009 р.

За розрахунками Всесвітньої системи охорони здоров'я (ВООЗ), для нормального функціонування системи охорони здоров'я на її розвиток має виділятися не менше 5% ВВП [4, с. 90]. Важливим, на наш погляд, є забезпечення оптимізації не лише процесу ресурсного забезпечення системи охорони здоров'я, але і їх використання. Тобто динаміка збільшення коштів на розвиток охорони здоров'я потребує пошуку шляхів їх оптимального використання. Адже, як показує статистика, є значні територіальні відмінності використання ресурсів (табл. 3).

Таблиця 3

Витрати на курс лікування, грн. на 100 хворих

| Місто лікарняної установи | Вартість курсу лікування, грн. на 100 хворих | Витрати на одне ліжко-день | Відсоток до середнього показника +, - |
|---------------------------|--|----------------------------|---------------------------------------|
| Київ | 151105,8 | 9,38 | +101,6 |
| Донецьк | 17597,7 | 10,69 | +115,8 |
| Дніпропетровськ | 12572,0 | 8,61 | 93,3 |
| Чернігів | 14813,4 | 9,71 | +105,2 |
| Полтава | 13574,0 | 9,42 | _102,1 |
| Рівне | 9783,3 | 7,24 | -78,4 |
| У середньому | 13895,6 | 9,23 | - |

Джерело: [5, с. 114].

Як видно із табл. 3, обсяг фінансування одного ліжко-дня різниться в регіональному розрізі. Значною диференціацією є і вартість курсу лікування у розрахунку на 100 хворих. Якщо, наприклад, у Донецьку вартість курсу лікування 100 хворих у середньому становить 17,6 тис. грн. то у Рівному – 9,8 тис. грн.

Логіка сучасних ринкових перетворень вимушує керівників, у тому числі закладів соціального призначення, радикально переглядати відношення до ресурсного забезпечення загалом, у тому числі і щодо фінансового забезпечення. Світова практика показує, що рівень конкурентоздатності країни знаходиться у прямій залежності від вкладень як у соціальну сферу, так і в кожну її ланку, зокрема. Вкладеннями в систему охорони здоров'я можуть бути й кошти підприємств фізичних і юридичних осіб, спрямовані на медичне страхування. Одним із найпоширеніших та ефективних інструментів у цьому контексті є впровадження добровільного медичного страхування. Особливо ефективним є медичне страхування не лише працівників, а й членів їх сімей. Профілактика захворювань та ефективне лікування сприяють тому, що працівники рідко хворіють, тривалість захворювань знижується, а роботодавці мають зниження невиробничих втрат.

Зрозуміло, що підхід до медичного страхування має бути індивідуальним. Ефективність медичного страхування в умовах надання працівникам можливості вибору варіанта може бути різною залежно від посади та кваліфікації застрахованого, тривалості роботи на підприємстві, його вкладу в успішну діяльність підприємства тощо.

У зміцненні здоров'я нації важлива роль відводиться також активному впровадженню здорового способу життя, перш за все, серед молоді. Формування здорового способу життя – це створення здоров'язберігаючого середовища. Саме таке середовище має спонукати людину до раціональної поведінки, згідно з якою вона діє в умовах повної визначеності, володіє високим рівнем економічного цілепокладання (рис. 6).

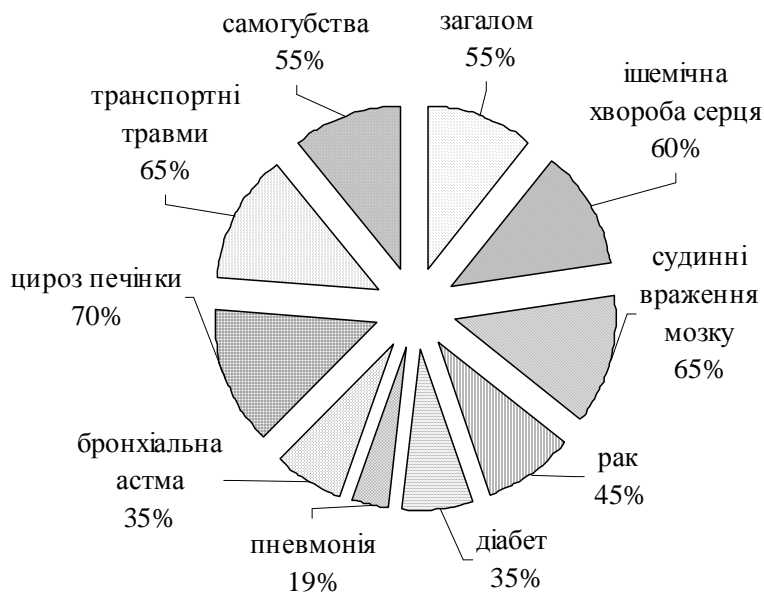


Рис. 6. Вплив способу життя на захворювання

Недотримання ж здорового способу життя є однією з причин того, що Україна за тривалістю життя значно відстає від тих країн, де такий спосіб життя не лише пропагується, а й реалізується (рис. 7).

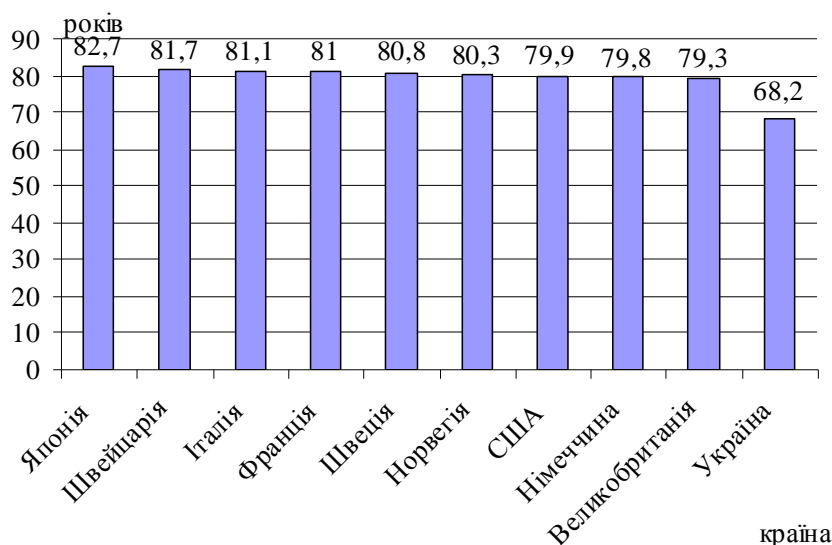


Рис. 7. Очікувана тривалість життя при народженні, років

Для України, яка має одну з найнижчих тривалостей життя, вкрай важливим є посилення виховної функції молоді у навчальних закладах, формування освітньої, творчої особистості, становлення її фізичного здоров'я. В Європі створена Європейська мережа шкіл сприяння здоров'ю, до якої долучилось і багато навчальних закладів України.

В нашій державі створено Всеукраїнський медичний центр шкіл сприяння здоров'ю (ШСЗ), який визначив десять принципів своєї діяльності: демократія (діяльність таких шкіл ґрунтується на принципах, що сприяють процесам навчання, становлення особистості, її соціального розвитку та здоров'я); рівність (принцип є наріжним каменем усього освітнього процесу, вільного від знущань, страху, насмішок, гноблення); забезпечення правочинності та реальної компетенції (надання дітям правочинності, яка у зв'язку з їхніми прагненнями та діями дозволяє їм впливати на власне життя); шкільне середовище (ШСЗ приділяє значну увагу як фізичним, так і соціальним аспектам шкільного середовища як провідним чинникам зміцнення та підтримки здоров'я); програми (навчальні програми ШСЗ мають відповідати потребам дітей як нині, так і в майбутньому, стимулювати в них творче ставлення до життя, а також надавати молодим людям можливість для набуття знань, умінь, цінностей, компетенції для глибокого пізнання життя); навчання педагогів (перепідготовка вчителів відбувається у рамках принципів ШСЗ та за допомогою демократичних методик); визначення ступені успішності (евальвація) (ШСЗ оцінюють свою діяльність на рівні школи та місцевої програми); співпраця (співпраця між галузями охорони здоров'я, освіти та сім'ї, депутатським корпусом та громадськими організаціями є основною вимогою стратегічного планування розвитку навчального закладу на національному, регіональному та місцевому рівнях); комунально-громадський рівень (спільними зусиллями школа і громада можуть створити таке соціальне середовище, яке б

сприяло поліпшенню здоров'я); неперервність і стабільність (влада всіх рівнів мусить виділяти ресурси на зміцнення здоров'я учнів у навчальних закладах).

Реалізація цих принципів сприятиме покращенню ситуації із станом здоров'я як в Україні загалом, так і серед дітей, підлітків, молоді – тобто майбутнього нашої країни, що є вкрай важливим. Адже за даними Інституту педіатрії, акушерства та гінекології АМН України нині: здоровими до школи йдуть лише 22,7% дітей; хронічну патологію мають 51,8% майбутніх першокласників; 25,5% дітей мають функціональні порушення; 65% мають захворювання ЛОР-органів; 57% – ортопедичну патологію; 45% – дисгармонійний фізичний розвиток дівчаток; 34% – дисгармонійний розвиток хлопчиків; 41% – захворювання органів травлення; 80% – порушення статури; 26% – захворювання серцево-судинної системи; 11% – патологію ендокринної системи; 10% – порушення нервової системи; 70% першокласників мають порушення в дозріванні та функціонуванні вищої нервової системи.

Лише за останнє десятиріччя показник захворюваності дітей зріс у 1,8 разу. Зростає частка дітей, які мають хронічні захворювання. Все це зумовлено тим, що діапазон факторів ризику розширився. Серед останніх – погіршення санітарних норм, правил утримання дитячих дошкільних закладів і загальноосвітніх шкіл, відсутність збалансованого харчування, поширення шкідливих звичок, низька якість питної води, нерозвиненість валеологічного виховання, зниження фізичного навантаження¹ тощо. Водночас обсяг і якість профілактичної роботи знизилась.

Тому функціонування шкіл сприяння здоров'ю через посилення просвітницької діяльності щодо здорового способу життя, поліпшення медичного обслуговування, методично грамотного проведення уроків фізичної культури, валеології тощо сприятиме збереженню та зміцненню здоров'я нації.

Відмічаючи високий рівень участі капіталу здоров'я у формуванні економічних досягнень, не варто забувати, що між станом здоров'я та рівнем економічного розвитку є не лише прямий, а й зворотній зв'язок. Стан здоров'я населення корелює з погіршенням економічного стану та екологічного довкілля. У багатьох високорозвинутих країнах зі зростанням економіки покращуються й показники умовного здоров'я. На останній показник впливає не лише економічне, а й соціальне середовище (зниження якості соціальних відносин через підвищення рівня стресів, через деструктивні стосовно відношення здоров'я різні види поведінки). Результати наших досліджень показали, що соціальне середовище по-різному впливає на формування здоров'я в різних регіонах (з різною господарською спеціалізацією).

Подальше покращення стану здоров'я населення тісно пов'язане із поліпшенням інформаційного забезпечення. В національній програмі "Здоров'я нації" вказується на необхідність створення єдиної системи інформаційного забезпечення охорони здоров'я з широким використанням комп'ютерної техніки, уніфікацією методів і засобів інформування, розвитком інформаційних мереж. Нині в Україні реалізуються накази Уряду "Про проведення пілотного проекту про впровадження електронного реєстру патентів і єдиного електронного реєстру листків непрацездатності у закладах охорони здоров'я" (27.09.2010 р.), "Про впровадження телемедицини у закладах охорони здоров'я" (26.03.2010 р.) тощо.

¹У древній Елладі на високій скалі ще 2.5 тис. років тому були викарбувані слова: "Якщо хочеш бути сильним – бігай; якщо хочеш бути красивим – бігай; якщо хочеш бути розумним – бігай". Все це підкреслює важливість руху в житті людини.

Впровадження у систему охорони здоров'я нових технічних засобів сприяє не лише підвищенню ефективності використання ресурсів галузі, а й поліпшенню рівня обслуговування населення, зниженню смертності населення. За роки незалежності наша держава втратила 3,5 млн. осіб. Лише через передчасну¹ смертність Україна щороку втрачає близько 200 тис. осіб працездатного віку. Серед основних причин смертності виокремлюють такі: високий рівень захворюваності, виробничого, транспортно-дорожнього, побутового травматизму, низький рівень діагностики хвороб та незадовільне фінансування системи охорони здоров'я.

На стан здоров'я населення впливає рівень та структура споживання. (Європейським Союзом до основних показників віднесено рівень виробництва та споживання). Здавалося, що між цими показниками має бути пряма кореляційна залежність, проте в Україні ця залежність не простежується. Так, за рівнем виробництва цукру і картоплі на душу населення Україна посідає перше місце в Європі, за виробництвом зерна, молока, тваринного масла – друге, м'яса – третє, а за рівнем споживання основних продуктів харчування наша держава значно відстає від країн Західної Європи (табл. 4).

Таблиця 4

Споживання основних продуктів харчування, на 1 особу кг, за рік

| Продукти | Україна | Велико-британія | Німеччина | Італія | Франція | Канада | США | Японія |
|-------------------------|---------|-----------------|-----------|--------|---------|--------|------|--------|
| М'ясо і м'ясо-продукти | 45 | 75 | 97 | 95 | 113 | 103 | 130 | 44 |
| Молоко і молокопродукти | 225 | 307 | 485 | 334 | 509 | 336 | 307 | 61 |
| Яйця (штук) | 252 | 176 | 214 | 209 | 255 | 181 | 231 | 343 |
| Риба | 15,3 | 18,6 | 12,3 | 21,6 | 28,4 | 22,9 | 22,0 | 68,8 |
| Хліб і хлібо-продукти | 112 | 98 | 95 | 160 | 114 | 100 | 119 | 149 |
| Картопля | 133 | 107 | 78 | 44 | 73 | 84 | 63 | 36 |
| Овочі | 118 | 91 | 89 | 163 | 119 | 109 | 106 | 107 |
| Ягоди | 46 | 80 | 122 | 146 | 87 | 121 | 150 | 59 |
| Цукор | 40 | 41 | 43 | 26 | 36 | 115 | 68 | 32 |
| Олія | 14,3 | 1,6 | 16 | 24 | 17 | 18 | 20 | 11 |
| Ккал | 2946 | 216 | 3382 | 3464 | 3543 | 3059 | 3610 | 2890 |

Джерело: [6].

Децильний коефіцієнт у 2009 р. у нашій державі становив 1:40, тоді як вимоги соціальної безпеки передбачають неперевищення співвідношення 1:7 [7, с. 8]. Співвідношення в доходах бідних і багатих не сприяє забезпеченню соціальної стабільності в країні.

Тому вкрай важливим є не лише забезпечення добробуту населення загалом, а й зниження наявної суттєвої диверсифікації цього показника, а також сприяння активному впровадженню здорового способу життя та здоров'яберігаючих технологій, перш за

¹За критерієм ВООЗ передчасною вважається смертність у віці до 65 років.

все, у сфері освіти. Здоров'язберігаючі технології в освіті з'явилися не так давно. І на сьогодні не має чітко розроблених критеріїв, методів і способів їх реалізації. Проте більшість науковців дотримуються думки, що здоров'язберігаюча освітня технологія є функціональною системою організаційних способів управління навчально-пізнавальною та практичною діяльністю учнів, студентів науково та інструментально забезпечуючих збереження та зміцнення їх здоров'я.

Основними напрями здоров'язабезпечуючої діяльності у вищих навчальних закладах є: оновлення нових комплексних методів психологічної, медико-фізіологічної, соціально-гігієнічної оцінки стану здоров'я студентів і навколишнього середовища; моніторинг стану здоров'я молоді з урахуванням екологічних, технологічних, соціально-економічних ризиків на основі сучасних моделей розвитку суспільства; моніторинг освітнього середовища з точки зору його впливу на стан здоров'я молоді; створення та реалізація програм формування здорового життєвого стилю, профілактики залежності (алкогольної, ніотинової тощо), адекватної харчової поведінки; фізкультурно-оздоровчі і психолого-терапевтичні впливи. З метою зміцнення здоров'я молоді та підвищення їх адаптаційного потенціалу. Впровадження малих форм рушійної активності, психотренінги, психологічне консультування, індивідуальна та правова психотерапія, санаторно-курортне лікування; формування готовності ВНЗ до здоров'язберігаючої діяльності в освітньому процесі.

Все це потребує: щорічного здійснення диспансеризації всіх громадян України; навчання дітей з раннього віку правилам гігієни та правильного харчування; залучення до занять в оздоровчих групах усіх дітей і підлітків, які мають відхилення у стані здоров'я; розвитку матеріальної бази навчальних закладів (їдальні, буфети, спортивні споруди, медичні об'єкти тощо); залучення студентів до наукових досліджень у сфері розробки шляхів зміцнення здоров'я та фізичного розвитку підростаючого покоління; створення здоров'язберігаючого освітнього середовища [8, с. 73–79].

Вищезазначене має формувати в кожній молодій людині ієрархію життєвих пріоритетів, у структурі яких найвищою цінністю має стати здоров'я, що сприяє самореалізації особистості.

Світовий досвід показує, що сталий розвиток забезпечує наявність середнього класу, частка якого має становити не менше половини населення. Представники останнього – це та частина населення, що має мати високий освітній, професійно-кваліфікаційний та інтелектуальний рівень; володіє приватною власністю, має матеріальний добробут не нижчий середнього по країні, бере активну участь у суспільно-економічному житті країни. Формуванню середнього класу сприяє розвиток малого і середнього бізнесу, здатного через механізм соціального партнерства сприяти соціальній згуртованості суспільства.

Країни Європейського Союзу для забезпечення сталого розвитку велику увагу приділяють формуванню оптимальної моделі соціального розвитку, яких у світі з'являється все більше. На сьогодні уже відомі моделі соціального розвитку, запропоновані США, Японією, Китаєм, Індією, Бразилією, Ізраїлем, країнами ЄС тощо. Не дивлячись на їх різноманіття, всі вони зорієнтовані на постійне зростання соціальних стандартів, на соціалізацію суспільних відносин, на підвищення якості життя населення. Як свідчить досвід зазначених країн, останньому має сприяти підвищення ролі мотивацій до продуктивної праці економічно активного населення і, перш за все, зайнятого. Основними складовими її (мотивації) можуть бути оплата праці, умови та

охорона праці, освіта і професійне навчання, ефективна зайнятість, можливості кар'єрного зростання тощо.

Загалом соціальна політика держави має бути спрямована не лише на мотивацію зайнятого населення до продуктивної праці, а й на активний розвиток соціальної складової сталого розвитку. Саме такий підхід має забезпечити високу якість життя. До речі, різні науковці категорію "якість життя" розглядають як у вузькому, так і в широкому розумінні. Ми цю категорію розглядаємо як таку, що охоплює: рівень освіти та кваліфікації працівника; стан добробуту населення як оцінка рівня життя; показник соціальної безпеки (умови праці, соціальний захист, фізична і майнова безпека, криміногенність); якість навколишнього середовища; здоровий спосіб життя; довге (тривале) і здорове життя [9, с. 60–66].

Сучасне суспільство поступово еволюціонується у суспільство знань, яке потребує формування професійної компетентності у кожного працівника, під якою розуміємо сукупність якостей особистості. Загальних (базових) і професійних компетенцій, допомагаючих фахівцю займатись його професійною діяльністю в сучасних соціально-економічних і політичних умовах розвитку суспільства.

Компетентність є складовою якістю підготовки кадрів. На наш погляд, вона формується протягом усього життя. Однак особливо важлива роль у цьому процесі відводиться освіті, яка, до речі, як і наука, відіграє вирішальну роль в економічному зростанні, адже в умовах ринку значення освітнього ресурсу має зростати. Так, у доповіді Міжнародної комісії з освіти ЮНЕСКО зазначається, що в нових соціально-економічних умовах реально захищеною у соціальному плані може бути лише людина, яка отримала фундаментальну освіту і здатна гнучко перебудувати і зміст своєї діяльності у зв'язку зі зміною технології і вимог ринку.

В цих умовах важливо забезпечити високу якість освіти. Остання, на думку фахівців, – це комплекс характеристик професійної свідомості, що відображає здатність фахівця займатись професійною діяльністю відповідно до вимог сучасного стану економіки. У світі, як відомо, існують різні рейтинги університетів щодо якості підготовки у них кадрів. У нашій державі, скажімо, – це ТОП – 200 університетів України газети "Дзеркало тижня", рейтинг українських університетів "Компас" газети "Сьогодні", у світі – Шанхайський рейтинг для 100 університетів світу. До цього часу в останній рейтинг не потрапив жоден український вищий навчальний заклад.

Одним із показників забезпечення високої якості підготовки кадрів є кількість іноземних студентів, які навчаються у вищому навчальному закладі. Залучення іноземних студентів у вищі навчальні заклади України – це не лише престиж вищої школи, а й можливість збереження кадрового потенціалу вишів. У 2009 р. іноземні студенти забезпечили 70 млн. грн., що становило 11% усіх видатків на розвиток вищої освіти. У 2010/11 навчальному році у вищих навчальних закладах I-IV р. а. навчалось 38,2 тис. іноземних студентів, у тому числі 37,8 тис. – у ВНЗ III-IV р. а. При цьому варто зазначити, що показник прийому перевищив кількість випущених. Ці показники відповідно становили 6607 і 6492 особи [10, с. 122]. В цьому аспекті освіта може розглядатись як важливий антикризовий механізм.

У розвитку вищої освіти проглядається тенденція зростання мережі закладів освіти (табл. 5).

Таблиця 5

Розвиток вищої освіти в Україні, III-IV р. а. на початок навч. року

| Показник | 1990/01 р. | 1995/96 р. | 2000/01 р. | 2005/06 р. | 2008/09 р. | 2009/10 р. |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Кількість закладів | 149 | 255 | 315 | 345 | 353 | 350 |
| У них студентів, тис. | 881,3 | 922,8 | 1402,9 | 2203,8 | 2364,5 | 2245,2* |
| За денною формою навчання | 520,0 | 616,3 | 859,5 | 1233,8 | 1310,6 | 1280,7 |
| Прийнято, тис. | 174,5 | 206,8 | 346,4 | 503,0 | 425,2 | 370,5 |
| За денною формою навчання | 110,9 | 150,7 | 219,5 | 305,0 | 293,4 | 266,5 |
| Випущено, тис. | 136,9 | 147,9 | 273,6 | 372,4 | 505,2 | 527,3 |
| За денною формою навчання | 73,3 | 91,7 | 189,1 | 199,6 | 264,5 | 269,8 |

Джерело: [1, с. 453].

*Примітка: Зменшення чисельності студентів зумовлено демографічним чинником.

Як видно із табл. 5, за роки незалежності мережа вищих навчальних закладів лише III-IV р. а. зросла більше ніж на 130%. Вища освіта стала практично загальною. Сьогодні сфера освіти зорієнтована не на попит підприємств на певних фахівців, а на попит освітніх послуг з боку тих, хто навчається. Як результат цього: 15% випускників вищих навчальних закладів працевлаштовується у якості робітничої професії. Це означає, що відбувається зіштовхнення різних парадигм конструювання вищої освіти для XXI ст.

Неперервна освіта протягом усього життя, постійне набуття нових знань, умінь і навиків стають необхідною умовою успіху у різних сферах професійного і повсякденного життя. В результаті розширення платних форм навчання в Україні спостерігається зменшення частки студентів, які навчаються за рахунок державного бюджету (табл. 6).

Таблиця 6

Прийом студентів до вищих навчальних закладів I-IV р. а. та початковий цикл за джерелами фінансування, %

| Показник | 2008/09 р. | 2009/10 р. | 2010/11 р. |
|--|------------|------------|------------|
| Питома вага студентів, які навчались за рахунок державного бюджету | 42,6 | 43,3 | 41,7 |
| місцевих бюджетів | 5,3 | 5,9 | 5,6 |
| юридичних осіб | 0,3 | 0,2 | 0,2 |
| фізичних осіб | 51,8 | 50,6 | 52,5 |

Джерело: [10, с 13].

Як видно із табл. 6, основна частина студентів ВНЗ I-IV р. а. навчається за рахунок фізичних осіб, тобто за рахунок власних коштів. Водночас варто зазначити, що у Франції, скандинавських країнах навчання у вищих навчальних закладах безоплатне, в Німеччині 90% студентів здобувають вищу освіту за рахунок державного бюджету.

У багатьох країнах світу період економічного спаду використовується як можливість для підвищення рівня кваліфікації й підготовки до майбутнього відновлення економіки. Скорочення тривалості робочого часу супроводжується інвестиціями в розвиток професійних навичок, у соціогуманітарний розвиток загалом. Все це має сприяти зростанню зайнятості населення, зниженню скритого безробіття. В соціогуманітарному

розвитку існують певні проблеми, які гальмують підвищення продуктивності та сталий розвиток. Тому завдання держави – створити економічні й інституціональні умови, зняти бар'єри, що заважають підвищенню ефективності виробництва, зростанню продуктивності праці. Цьому має сприяти й формування цілісної державної багатодійової інноваційної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників із використанням стаціонарних, дистанційних і мобільних форм навчання.

Останнім часом освіта загалом і вища, зокрема, реформується практично в усіх країнах Європи, у тому числі в Україні.

У 2009 р. відбулася Всесвітня конференція щодо розвитку вищої освіти: "Нова динаміка вищої освіти і наукових досліджень у розвитку суспільства", де було визначено основні завдання розвитку цієї ланки освіти, основними з них є такі: забезпечення приросту інтелектуального капіталу: розширення інноваційних позицій на ринку освітніх послуг; підвищення якості освітнього процесу шляхом формування структурного, включаючого інноваційний і споживчий капітали на основі людського капіталу працівників освітньої сфери; природження формалізованого знання в структурних підрозділах і в освітній сфері загалом; забезпечення конкурентноздатності випускників на ринку праці шляхом формування в них ключових компетентностей у відповідних професійних галузях тощо.

Досвід країн, де забезпечено високий рівень підготовки кадрів, показує, що поліпшення якості вищої освіти можна досягти також шляхом: забезпечення процесів диверсифікації програм та інститутів вищої освіти, здатних задовольняти багатосторонні запити індивідів, суспільства та держави; підвищення соціальної відповідальності вищої освіти у забезпеченні більш диверсифікованих потреб сучасного суспільства, заснованих на знаннях, у питаннях якості підготовки кадрів; відкритості освіти для суспільства через інформацію про діяльність інститутів освіти зі зміцненням і розвитком автономії вищих навчальних закладів; приведення вищої освіти відповідно вимог глобалізації; підвищення академічної мобільності студентів і трудової мобільності населення між країнами та різними регіонами світу; розширення можливостей ефективного використання інформаційних комп'ютерних технологій для доступу до різних освітніх програм і підвищенню якості підготовки фахівців; зміцнення постійних зв'язків вищої освіти з науково-дослідними інститутами для забезпечення високої якості освіти; формування єдиного освітнього процесу шляхом мікроінтеграції та інтеграції в межах територій й освітніх закладів. Визначальними інструментами досягнення цієї мети мають виступати: правове забезпечення освітнього співробітництва шляхом гармонізації правових й економічних систем.

Таким чином, логіка сучасних перетворень показує, що рівень конкурентноздатності країни, сталий розвиток її економіки знаходяться у прямій залежності від вкладень у соціальну сферу, зокрема, в освіту, охорону здоров'я тощо. Адже соціальні фактори впливають на результативність діяльності персоналу підприємств, організацій у довгостроковій перспективі. Соціальні фактори, підпорядковуючись дії об'єктивних законів виробництва, є свідомоуправляючими умовами зростання ефективності трудової поведінки персоналу за рахунок зростання рівня задоволеності працею, підвищення ефективності мотивації персоналу.

Отже, стратегічною ціллю сталого розвитку України має стати пришвидшене функціонування соціальної сфери. Саме такий підхід може забезпечити входження України в найближче десятиріччя в число найбільш розвинених країн світу.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік: [стат. зб.]. – К. : Державне підприємство "Інформаційно-аналітичне агентство", 2010. – С. 358.
2. Материалы статистика СНГ // Общество и экономика, 2011. – № 3. – С. 178.
3. Динаміка захворюваності населення України. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.UKRSTAT.gov.ua>.
4. Дідур С.В. Проблеми фінансування медичного страхового фонду України / С. В. Дідур // Економіка і регіон. – 2010. – № 4 (27). – С. 90.
5. Лікарська справа. – 2010. – № 7–8. – С. 114.
6. Food balance Sheets. Rome 2009.
7. Середній клас – передумова демографічної перспективи України // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 17. – С. 3
8. Соловьева Н. И. Концепция здоровьезберегающей технологии в образовании / Н. И. Соловьева // Научно-методический журнал "ЕКД". – 2004. – № 17. – С. 73–79.
9. Айвазян С. А. Интегральные свойства качества жизни населения (моделирование, измерение, информационное сообщение) / С. А. Айвазян // Проблемы информатизации. – 1999. – № 2. – С. 60–66.
10. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 20010/11 навчального року: [стат. бюл.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 207 с.
11. МБТ: Восстановление и рост на основе достойного труда. – Доклад генерального директора, Женева, 2010.
12. Норберт Зишл. Формы высшего образования в Украине на примере Фрайбургского университета / Норберт Зишл // Вопросы образования. – 2011. – № 1. – С. 114–115.
13. World Development Indicators. The World Bank Washington. 2008.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2012 р.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Ідентифіковано стратегічні цілі економічного розвитку за ієрархією мотивів існування суспільства. Розглянуто економічну політику держави як інструмент реалізації зазначених цілей розвитку в умовах пошуку нової моделі економічного зростання. Визначено випереджаючий економічний розвиток країни як концепцію і форму такої економічної моделі. Надано пропозиції щодо оцінки ефективності економічної політики держави з позиції неоінституціоналізму. Індикатори функціональних економічних систем розглянуто як завдання макроекономічного менеджменту країни.

Ключові слова: *економічна політика, економічний розвиток, випереджаючий економічний розвиток, стратегічні потреби, світове суспільство, неоінституціоналізм, теорія економічної політики, конституція економічної політики.*

Проблема ідентифікації сучасної форми економічної політики, адекватної потребам сьогоденних реалій у світовій економіці, що характеризується посиленням кризових явищ особливої складності, ставиться автором у межах концепції випереджаючого економічного розвитку. Остання вбачається нам певним способом розуміння і сприйняття, основною точкою зору на вирішення проблеми світових криз, керівною ідеєю до дії в напрямку вибору моделі економічної системи для розвитку національних економік країн на випередження. Варто зазначити, що основою випереджаючого розвитку є інноваційний характер розвитку, який базується на досягненнях науково-технічного прогресу. Так, економіка розвивається на випередження, створюючи передумови для реалізації і забезпечення нових потреб суспільства не тільки у матеріальних благах, а як життя кожної окремо взятої людини у системі духовно-матеріальних координат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показує, що наукова проблематика економічної політики, розгляд її як інструментарію реалізації стратегічних цілей економічного розвитку світового суспільства викликала і підтримує науковий інтерес попереднього (Дж. Бьюкенен, Дж. Бренон, С. Кузнець, У. Таллок, Я. Тінберген, Дж. Хікс) і прийдешнього покоління (В. Мау, А. Олейник, Ю. Ольсевич, Е. Райнерт) зарубіжних учених як предмет дослідження. Серед вітчизняних науковців над проблемами економічної політики, вибору її інструментарію та впровадження його в макроекономічну практику працюють такі, як В. Геєць, А. Гальчинський, Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук, Л. І. Федулова, О. С. Шнипко та багато інших.

Метою статті є: визначення економічної політики як інструментарію реалізації стратегічних цілей економічного розвитку, ролі держави та уряду в економічній політиці; пошук значення правил у забезпеченні економічної політики; класифікація стратегічних цілей держави з позиції теорії економічного розвитку і практики країн у забезпеченні політики випереджаючого економічного розвитку.

Частково невирішеною залишається проблема вибору пакету урядових заходів у конкретній моделі економічної політики, що розробляється урядом для певного стану економічної системи (економічної ситуації в країні на аналізованому етапі розвитку світової економіки). Отже, потребують подальшого наукового дослідження набір, сила та направленість інструментарію економічної політики, що застосовується урядом, способи його відбору, місце уряду, ідентифікація його з позиції не як екзогенного фактора впливу на економічну політику, а як елементу або параметру певної моделі економічної політики, яка набуває форми конкретного виду політики, що залучається до моделі.

Незважаючи на те, що економічна політика, як предмет дослідження, була актуальною впродовж ХХ ст. і набуває неабиякої актуальності й на сьогоднішньому етапі розвитку світового суспільства, слід наголосити на появі нових підходів до її формування, актуалізації, формалізації та реалізації через економічні реформи в державах. Досягненням науково-практичної думки інституціонального спрямування є формування критичної підходу до універсалізації класичних неоліберальних рецептів економічної політики. Так, вчені та практики, "творці" економічної політики повинні виходити із того, що успішні теорії і моделі розвинених країн не завжди можуть еквівалентно застосовуватись у країнах, що розвиваються, або в країнах з трансформаційною економікою, які мають іншу соціально-економічну специфіку та інфраструктуру, ментальність і культуру. За інших умов рецепти економічної політики не спрацьовують або призводять до прямо протилежних результатів. До того ж стратегічні цілі економічного розвитку в країнах із різним рівнем економічного розвитку і типом економічних систем можуть не збігатися, що також вимагає вибору іншого набору інструментарію економічної політики, його сили та спрямованості.

Звернемося до категоріального апарату політичної економії і проаналізуємо зміст наступних визначень. Економічна політика є комплексом економічних цілей і заходів держави та уряду, які забезпечують вирішення довготермінових (стратегічних) та короткострокових (тактичних) завдань розвитку економічної системи відповідно до інтересів країни і втілюється в економічній програмі. Економічна політика базується на теоретико-методологічних засадах економічної теорії, насамперед політичної економії, на основі пізнання об'єктивних економічних законів, потреб, інтересів і цілей різних економічних суб'єктів [1, 435].

Отже, економічна політика – це сукупність цілей, принципів, заходів, методів та інструментів управління економікою країни, її соціально-економічною системою. Економічна політика на сьогодні не може бути не пов'язаною із політикою країни, оскільки так чи інакше є її складовою й одночасно має власну структуру. Політика, її природа та функції стають об'єктом і предметом дослідження сучасної політичної економії.

Цілі економічної політики класифікуються відповідно до різних ознак: 1) за терміновістю – довго-, середньо- та короткострокові; 2) за характером – стратегічні, оперативні та тактичні; 3) за рівнем прийняття рішень та важливості цілей – глобальні, макроекономічні та мікроекономічні.

За Я. Тінбергеном, ефективність економічної політики визначається принципом відповідності її цілей та інструментів. Якщо така відповідність відсутня або порушується за певних обставин, то результативність досягнення цілей політики різко знижується [2]. Таким чином, на сьогодні економічна політика стає більш деталізованою, і тому більш диверсифікованою.

Якщо проаналізувати наявні теорії економічної політики, то набір інструментарію, що використовується сучасними урядами в тих чи інших умовах, лежить у площині таких із них:

- теорія макроекономічної політики Дж. Кейнса, "неокласичний синтез", посткейнсіанство;
- теорія монетаризму М. Фрідмена;
- теорія економічної політики Я. Тінбергена, "теорія конвергенції двох систем";
- теорія міжнародного макроекономічного регулювання Р. Манделла–М. Флемінга (різномірність урядових структур).

За умови ясності цілей економічної політики, необхідним є підбір інструментів їх досягнення. Уряд має в своєму розпорядженні два види інструментів економічної політики, а саме: фіскальну і монетарну політики.

Сучасна економічна наука виокремлює два типи цілей та відповідно інструментів: кількісні і якісні. До кількісних інструментів належать фіскальна і монетарна політики, а під якісними інструментами слід розуміти, як зазначає О. С. Сухарев, дерегулювання економіки, приватизацію, загальну і зовнішньоекономічну лібералізацію [3, 218], і, на нашу думку, сучасні якісні інструменти: державно-приватне партнерство, соціальне партнерство, інвестиції в людський капітал, визначення пріоритетів науково-технічного розвитку і фінансова підтримка науки тощо. Тобто якісні інструменти є інституціональними чинниками розвитку економіки і проведення державної політики. Крім цього, можна припустити, що інституціональне середовище визначає ефективність застосування як кількісних, так і якісних інструментів державної економічної політики. Якісні інструменти створюють можливості використання кількісних.

Зазначимо, що визначення та постановка державами глобальних та макроекономічних цілей довгострокового економічного розвитку, та мікроекономічних тактичних цілей, які стосуються ендогенного середнь- та короткострокового економічного розвитку, стали можливими у межах протистояння капіталістичної і соціалістичної систем.

Економічна політика держави, яка має ендогенний характер і спрямована на реалізацію цілей мікрорівня, передбачає диференціацію її цілей, завдань, підходів, спеціалізацію напрямків. Таким чином, вважаємо, що економічна політика на сьогодні розширює набір інструментів у межах таких її видів: соціальна, бюджетно-податкова, цінова, інвестиційна, фінансово-кредитна, науково-технічна, інноваційна, інформаційна, зовнішньоекономічна, структурна, регуляторна, гуманітарна, екологічна політики. Сучасний етап розвитку економічної політики характеризується появою нового інструментарію [4, 276], такого як індикативне планування, прогнозування та передбачення, визначення державних пріоритетів розвитку, регулювання на державному рівні фінансово-кредитної системи, перерозподіл доходів населення, державні витрати (в т. ч. державні закупівлі, трансферти) тощо.

Отже, змінюється роль держави: вона посилюється в реалізації соціально-економічних цілей економічної політики. Тобто, держава виходить на перший план соціально-економічних відносин між різними групами суб'єктів як у середині країни, так і на міжнародному рівні. Залежно від типу економічної системи, роль держави в реалізації її соціальних функцій або є більшою, або меншою. В економічних системах з доволі зрілою інституціональною структурою, функцію підтримки і виконання соціальних гарантій бере на себе більшою мірою приватний сектор, що проявляється

в існуванні та ефективному функціонуванні такого інституту, як соціальна відповідальність бізнесу, і ряду налагоджених механізмів соціального страхування та гарантій, приватних за формою власності (недержавне пенсійне страхування, медичне страхування та ін.). В економічних системах менш розвинених з позиції інституціональної функціональності та ефективності макроекономічного менеджменту, роль держави в підтриманні соціальної системи стає визначальною, оскільки механізми ринкового регулювання не спрацювують, а соціальна відповідальність бізнесу як інститут не функціонує через відсутність психоемоційної готовності корпоративних структур до перенесення на себе певної частки соціальних гарантій. За цих умов особливо довірливий характер відносин між державою та бізнесом не налагоджений. Система функціонує в інституціональному полі бюрократії.

У цьому випадку постає питання про значення правил для функціонування економічної системи. Проте, як доводить Дж. Бреннан, проблема полягає не в самому ринковому механізмі, який не може забезпечити ефективне використання рідкісних ресурсів, а в тих правилах, у яких діють їх користувачі. Отже, притаманна економістам схильність оцінювати результати, а не правила, що їх забезпечують, є великою помилкою. Тобто "провали ринку" через недовіру до правил можуть бути в усіх без винятку типах економічних систем. Зміна результатів і кінцевих варіантів розвитку подій досягається не шляхом безпосереднього маніпулювання ними, а шляхом реформування правил [5, 39]. У соціально-політичній системі потрібно виокремлювати процес, у межах якого визначаються правила, від того процесу, за посередництвом якого обираються конкретні дії, що виконуються в межах цих правил.

Разом із тим, більшість законодавчих органів влади можуть діяти в межах правил, визначених конституцією, які встановлюють обмеження стосовно їх дій щодо зміни правил, що регулюють приватне життя окремих громадян, їх поведінку. Існує відмінність між вибором правил і вибором стратегій дій у межах цих правил стосовно ситуації, в якій діє орган, що приймає рішення [5, 28–29].

Економічна політика держави на сучасному етапі розвитку світового суспільства визначає стратегічні цілі, які стосуються як економічного розвитку та економічного зростання, так і створення комфортного середовища проживання на засадах гармонійного розвитку людини із природою. Особливо важливим є розуміння зміни ролі та значення економічної політики в суспільстві, що швидко інтелектуалізується. Саме входження світового суспільства в постіндустріальну фазу свого розвитку, етап інформатизації, інноватизації всіх сфер суспільного життя, призводить до збагачення стратегічних цілей економічної політики. Тобто, цілі економічної політики мають враховувати нові потреби суспільства і окремого індивіда в ньому, бути спрямовані на задоволення зростаючих потреб у моделі формування цих потреб на випередження.

Практичне застосування різних видів політик, як показує історичний ракурс, призводило до створення передумов, які повертали наступну економічну політику в інший напрямок. Ойкен Вальтер у праці "Основні принципи економічної політики" досліджував варіанти економічної політики і дійшов висновку, що головною стратегічною ціллю економічної політики є формування такого економічного порядку та умов, які не призведуть до розкручування негативних тенденцій економічної політики. У цьому твердженні вчений наголошує на складності вибору цілей, інструментарію, заходів реалізації економічної політики. Це означає велику відповідальність урядових осіб, які визначають цілі та завдання економічної політики, розробляють відповідні заходи та реалізують реформи, здійснюють вибір її інструментарію [6].

Повертаючись до диференціації стратегічних цілей економічної політики, пропонуємо таку їх класифікацію:

- цілі економічного розвитку, що спрямовані на реалізацію ендогенних мотивів функціонування суспільства на рівні країни;
- цілі економічного розвитку, що спрямовані на реалізацію екзогенних мотивів існування держави на міжнародному рівні;
- цілі економічного розвитку держави глобального характеру, які реалізуються на міждержавному та міжнародному рівнях, у межах ендогенних та екзогенних мотивів її існування.

Звичайно, запропонована класифікація є доволі умовною, і ми це розуміємо, оскільки відбувається взаємопроникнення і накладання зазначених цілей на різних рівнях і часових проміжках їх постановки та реалізації, а також їх розширення або звуження в різних специфічних національних умовах країн. Тому вважаємо за доцільне здійснити деталізацію запропонованої класифікації стратегічних цілей економічного розвитку світового суспільства на сучасному етапі його існування.

До стратегічних цілей економічного розвитку, а саме: випереджаючого розвитку, що спрямовані на забезпечення ендогенних мотивів функціонування суспільства на рівні країни, належать такі:

- досягнення високих стандартів життя населення країни, що проявляється в наявності ефективної системи перерозподілу доходів, рівномірному доступі населення до необхідних споживчих благ, освітніх послуг, медичних послуг, їх високій якості;
- подальшу інтелектуалізацію праці, формування "економіки знань";
- збалансований оптимальний економічний розвиток, який дозволяє використати переваги поліпшення за Парето, яке полягає у тому, що покращення становища одних суб'єктів досягається без погіршення становища інших суб'єктів;
- зростання рівня зайнятості;
- подолання бідності;
- зростання частки населення, охопленого вищою освітою.

Серед зазначених стратегічних цілей економічного розвитку важливе значення в концепції випереджаючого розвитку, на нашу думку, має збалансований оптимальний економічний розвиток, який досягається в межах створення такої структури економіки, що забезпечить найбільшу економічну і соціальну ефективність. Визначальну роль у забезпеченні оптимального економічного розвитку відіграють політичні інститути, міра збігання їх цілей із інтересами суспільства, яке має (або не має в існуючій системі правил та стратегій дій суб'єктів у межах цих правил) можливість проводити усебічний контроль за діяльністю політичних інститутів через конституціоналізовану систему суспільного вибору. У методологічній частині теорії суспільного вибору "рівень вдосконалення роботи політичних інститутів має вимірюватися в одиницях забезпеченості людей усіма необхідними благами" [4, 278; 7].

Як приклад структуризації стратегічних ендогенних цілей економічного розвитку, наведемо цілі, які ставляться країнами ЄС. Так, за результатами Всесвітнього Економічного Форуму 2010 р. було видано звіт під назвою "У напрямку більш конкурентної Європи?" (The Lisbon Review 2010: Towards a More Competitive Europe?), в якому ухвалено нову стратегію десятирічного зростання Європейського Союзу. Зазначена Стратегія прийнята до 2020 р. і отримала назву "Європа 2020" (далі – Стратегія ЄС), у якій відбувається пошук посилення перенесення зростання робочих місць на наступне десятиліття. Тобто, основна роль відводиться людському капіталу.

Основним у цій стратегії є "швидке, стає, інклюзивне зростання, що формується за рахунок більшої координації національних і європейської політик" [8, 3].

У Стратегії ЄС визначаються три головні пріоритети, а саме:

- швидке зростання: розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях;
- стає зростання: запровадження вищої ресурсної ефективності, більш "зелена" і більш конкурентоспроможна економіка;
- інклюзивне зростання: сприяння економіці з високим рівнем зайнятості через соціальний і територіальний зв'язок.

Стратегія "Європа 2020", таким чином, базується на сильнішому фокусуванні на сталості, ніж це було в попередній Лісабонській стратегії. Велике значення надається розвитку професійних компетенцій робочої сили в умовах функціонування цифрової економіки. Головними завданнями в Стратегії ЄС є: впровадження низько-вуглецевих галузей, інвестиції в розвиток нових продуктів, поширення цифрової економіки і модернізація освіти і навчання.

З метою реалізації завдань Стратегії ЄС, були запропоновані такі п'ять специфічних цілей:

1. Зростання рівня зайнятості до 75%.
2. Підвищення витрат на дослідження і розробки до 3% ВВП.
3. Досягнення цілей європейської програми 20/20/20 клімат / енергія (в т. ч. зростання до 30% вимог щодо зменшення викидів).
4. Виведення 20 млн. людей із бідності.
5. Зменшення учнів, які вибули (виключені) із шкіл з поточного рівня 15% до нижчого рівня в 10%, і збільшення частки молоді, яка має університетські ступені із 31% до 40%.

З метою посилення спроможності досягти поставлених цілей, Стратегією також визначається сім головних ініціатив, які ЄС має забезпечити. Серед них: "Інноваційний союз", "Молодь у русі", "Цифровий порядок для Європи", "Ресурсно-ефективна Європа", "Промислова політика для ери глобалізації", "Порядок нових навичок та роботи", "Європейська платформа проти бідності". Зазначені ініціативи є програмами розвитку в межах Стратегії 2020, тобто визначають оперативні цілі та заходи економічної політики на ринку праці та мобільності молоді як людського капіталу, в інноваційній сфері, інформаційній економіці, промисловості та її пріоритетах, ресурсній ефективності, покращенні системи освіти, подоланні бідності. Отже, цілі економічного розвитку, визначені в Стратегії ЄС, є цілями ендогенного характеру і помітно перетинаються із класифікованими нами цілями існування суспільства, мотивованими внутрішньо країновими пріоритетами [8, 3].

До стратегічних цілей економічного розвитку, спрямованих на реалізацію екзогенних мотивів існування держави на міжнародному рівні, належать:

- забезпечення економічної безпеки національної економіки;
- збереження економічного суверенітету, під яким ми розуміємо здатність держави реалізовувати незалежну внутрішню і зовнішню економічну політику на основі національних економічних пріоритетів та інтересів без впливу та тиску інституціональних агентів різних рівнів – держав і міжнародних валютно-фінансових організацій;
- зростання міжнародної конкурентоспроможності країни на товарних ринках;
- забезпечення стабільності національної грошової одиниці, її внутрішня і зовнішня конвертованість за поточними і капітальними операціями;

– відкритість економіки та ринків на основі принципу свободи підприємництва на міжнародному рівні з дотриманням принципів міжнародного економічного права.

До цілей економічного розвитку держави глобального характеру, які реалізуються на міждержавному та міжнародному рівнях, у межах ендогенних і екзогенних мотивів її існування, належать:

– отримання переваг країною від членства у ведучих міжнародних фінансово-економічних організаціях на засадах партнерства, справедливості, доцільності, актуальності, рівноправності;

– залучення країни у вирішення глобальних соціально-економічних, екологічних і гуманітарних проблем, реалізацію відповідних міжнародних програм;

– набуття країною поважного статусу в глобальній економіці як впливового актора, надійного партнера, головного гравця міжнародних відносин різної спрямованості та складності;

– забезпечення міжнародної безпеки країни через механізм інтеграції, колективного вирішення проблем;

– інтеграція в єдиний інформаційний простір, міжнародний науково-технологічний обмін, науково-технічне співробітництво за пріоритетними напрямками п'ятого та шостого технологічного укладів.

Концепція випереджаючого економічного розвитку, яка є основою відповідної економічної політики, має такі складові, як система цілей у їх взаємозв'язку, головні принципи, стратегії, інструменти зваженого та цілеспрямованого впливу на економіку. Таким чином, випереджаючий економічний розвиток вимагає нової теорії економічної політики, яка представляє собою економічну політику життєвого стандарту. Економічна політика, яка відповідає вимогам моделі суспільства та концепції випереджаючого економічного розвитку, має проводитись у національних інтересах держави і бути спрямованою на: підвищення ефективності промислового виробництва; отримання нових знань і технологій на базі нового технологічного способу виробництва; випереджаючий розвиток людського капіталу через інвестиції в нього; зменшення соціальної нерівності і нерівномірності економічного розвитку в середині країни, якщо є така ситуація. Щоб економічна політика була ефективною, вона має орієнтуватися на формування продуктивної структури стимулів, а не на балансування абстрактних макроекономічних параметрів. За цих умов уряд має змогу контролювати економічний стан у країні, а економічна політика відповідає характеру соціальних відносин і практиці господарювання. Ідеологія випереджаючого розвитку заснована на різкій активації людського фактора при опорі на традиційні цінності. Це означає перехід держави до масованого вкладення зусиль і засобів у людський капітал, у соціальну сферу – охорону здоров'я, освіту, науку, культуру при рівному доступі до них кожного громадянина. Випереджаючий розвиток можливий лише через розвиток, удосконалення і примноження людського капіталу, що стає головною виробничою силою (актором) економіки знань.

Актуальним є звернення до неінституціоналізму з позиції його методології дослідження економічної політики як складової політики, а також можливостей оцінювання її ефективності. Власне розгляд політики як сфери обміну є важливим для розробки нормативної теорії економічної політики. Покращення в політиці так чи інакше можна виміряти ступенем задоволення потреб індивідів. Якщо в політиці є цілі, які розділяються багатьма, то спільне узгодження реалізується через здійснення вибору індивідами, їх виборчу мотиваційну поведінку.

Отже, чи є якісь критерії оцінки політики, її результату, у тому числі економічної політики? Ґрунтуючись на методології неоінституціоналізму, зазначимо, що відповідь на це питання знаходиться у площині конституції економічної політики. Так, нормативна теорія економічної політики, яка виробляє конкретні практичні рекомендації, знаходиться в сукупності обмежуючих обставин, що виявляється у відсутності будь-якого конкретного критерію оцінки політики. Безпосереднє оцінювання може базуватися на тому, яким чином "політичний процес сприяє перетворенню явних індивідуальних інтересів у конкретні політичні результати" [7, 567]. Тобто, поліпшення в економіці слід шукати власне в процесі реалізації економічної політики, інституціональному зсуві, які дають змогу економічній політиці зрозуміло та чітко відображати ту сукупність результатів, які є бажаними для її учасників. У межах країни учасниками є громадяни країни, які реалізують свої приватним чином визначені індивідуальні інтереси через різні інституціональні середовища.

Таким чином, ступінь погодження на конкретну модель економічної політики є мірою задоволення її інструментарієм, що виявляється в характері впливу і результатах у конкретному інституціональному середовищі (економіці загалом, системі податків та зборів, системі охорони здоров'я, рівні і якості освіти, ступені незалежності судової системи, рівні захисту екології в країні, рівні заробітних плат та інших соціально-орієнтованих і бізнес-орієнтованих показниках).

Конституція економічної політики знімає ряд обмежень, які не дозволяли політекономам оцінювати конкретні політичні дії на певному етапі, якщо такі дії мали обмеження за попередньо взятими урядами зобов'язаннями (наприклад, фінансові зобов'язання з обслуговування довгострокового зовнішнього боргу). Усе це звужувало нормативні функції теорії економічної політики, адже остання повинна надавати рекомендації щодо змін в економічних процесах і правилах, які можуть знайти згоду в суспільстві, оскільки будь-яка пропозиція має надаватися на основі врахування часу, і має ґрунтуватися на відповідальному розумінні політичної дійсності. Тобто, можливості уряду ідентифікувати стратегічні цілі економічного розвитку та обирати той чи інший інструментарій економічної політики повинні залишатися у сфері досяжного, а індивідуальні приватним чином визначені інтереси, що реалізуються через політичний вибір, мають визнаватися як межі можливого. Усе зазначене вище, а саме: проблема обмеження можливостей реалізації нормативної функції теорії економічної політики в часі знімається в теорії конституції економічної політики через можливість договірної угоди про правила, яка допускає певні бюджетні трансферти і витрати в середині часового лагу. З огляду на теорію суспільного вибору наявність трансфертів правил у середині періоду є допустимим за умови, що вони відповідають загальній згоді. "У нормативному сенсі завданням конституційного політеконома є допомога індивідам – громадянам, які в кінці кінців контролюють свій соціальний порядок, в їх безперервному пошуку таких правил політичної гри, які найкращим чином слугують їх цілям, щоб останні собою не являли" [7, 573].

Для того, щоб оцінити економічну політику будь-якої країни з позиції результативності, необхідним є перегляд її заходів, інструментів, підходів до її планування. Політика зростання та й власне економічне зростання виникають не випадково, а на організаційній основі. Для організації економічного зростання потрібні економічні ресурси, їх відволікання на пріоритетні напрямки, які визначені державою за допомогою методів прогнозування та передбачення. Однак потрібно враховувати, що за короткий проміжок часу створити міцну основу економічного зростання для країни, яка має

проблеми з інституціональною структурою економіки, що проявляється в системній економічній кризі, навряд чи вдасться. Для запуску економічного зростання потрібні ресурси, джерела цих ресурсів, час і механізми запуску такого зростання, які передбачають перегляд існуючої системи правил і стимулів. Отже, сприйняття економічного зростання як базову ціль економічної політики є необхідним, але не достатнім. Одночасною ціллю, що визначається паралельно економічному зростанню, стає вдале структурування усіх інституціональних підсистем. Під "інституціональною підсистемою" слід розуміти підсистеми політики, економіки та суспільства, а саме: державну владу як регуляторну підсистему, законодавчу підсистему, судову, інститути інноваційної ініціативи, мотиваційні підсистеми, систему освіти і науки, людський капітал, підсистему культури, систему охорони здоров'я та інше.

Ми включили до вищезазначених інституціональних підсистем охорону здоров'я тому, що зростаюча економіка вимагає наявності в країні здорового населення, яке здатне реалізувати свій людський потенціал з використання всіх фізичних і психоемоційних людських ресурсів на найвищому рівні. Інтенсивність праці, яка визначається мірою зростання продуктивності праці, де верхньою межею є фізичні і психічні можливості людини, є не безмежною. Однак з точки зору концепції випереджаючого економічного розвитку саме здоров'я нації і визначає значною мірою ресурсні можливості реалізації політики випереджаючого економічного розвитку, через повне використання людського капіталу населення країни. Тому інвестиції в людський капітал – це інвестиції не тільки в його навчання, тобто в освіту, що є безумовно пріоритетним, а також у його здоров'я, високий рівень якого й забезпечує найвищу ефективність таких інвестицій.

Ще один підхід до оцінювання результативності економічної політики є підходом з позиції економіки загального добробуту. Так, економічна політика повинна здійснюватись відповідно до критерію Калдора-Хікса, згідно з яким перехід від одного стану економічної системи до іншого збільшує загальний добробут, якщо ті члени суспільства, які виграють при цьому переході, здатні компенсувати програш тим, чий стан погіршується [9, 18].

Концепція випереджаючого економічного розвитку [10] для забезпечення реалізації економічної політики, що їй відповідає [11, 4], потребує, на нашу думку, сильної держави, присутність якої в економіці явно відчувається, через високу якість макроекономічного менеджменту, який виявляє себе у визначенні пріоритетними інтереси населення країни, а не тільки інтереси великого бізнесу та груп особливих інтересів та їх економічної діяльності. Також управління на державному рівні має орієнтуватися на підвищення загального добробуту населення і безпеки його життєдіяльності, на приведення основних макроекономічних показників (ВВП, рівня безробіття, інфляції, ставки відсотку, бідності) і неекономічних показників (демографічних, соціальних, рівня корупції, криміногенної обстановки) у відповідність до найкращих аналогів і світових стандартів, заснованих на принципах існування функціональних економічних систем [12, 97]. Тобто необхідним є перехід від політики "слабкої держави" та її економічних заходів і реформ до політики "сильної держави".

Під "функціональною економічною системою" В. Д. Адріанов розуміє "сукупність інститутів і організацій, що утворюють механізми саморегуляції, які забезпечують підтримку рівноваги навколо певних заданих макроекономічних параметрів та індикаторів" [12, 97]. Такі задані макроекономічні індикатори, міра їх досягнення, на нашу думку, можуть також визначати рівень якості макроекономічного менеджменту

в концепції випереджаючого економічного розвитку. Зазначені індикатори представлено в табл. 1.

Таблиця 1

**Оптимальні значення соціально-економічних індикаторів в концепції
випереджаючого економічного розвитку**

| Показник | Нормативне значення показника |
|--|--|
| Інфляція | не вище 2–3% на рік |
| Приріст грошової маси = Приріст виробництва | не більше 3–5 % на рік |
| Рівень дефіциту державного бюджету | не більше 3–5 % ВВП |
| Державний борг | не більше 60% |
| Коливання курсу національної валюти | не більше 1–2 % в місяць |
| Обсяг золотовалютних резервів | не менше 8% ВВП і є достатнім для покриття 3-х місячного імпорту |
| Заощадження | не менше 10% ВВП для розширеного виробництва |
| Частка іноземних товарів на певному сегменті національного ринку | не більше 30–40% |
| Частка домінування на окремому товарному ринку компаній | не більше 65% |
| Питома вага капіталу національного банку в сукупності банківського капіталу країни | не більше 35% |
| Рівень безробіття | не більше 15–20% працездатного населення |
| Розрив у грошових доходах 20% найбагатшого і 20% найбіднішого прошарку населення | не має перевищувати 12 разів |
| Індекс бідності | не більше 30–40% усього населення |

Примітка. Складено автором за даними [12, 101–102].

Отже, усе вищезазначене дає змогу дійти *висновку*, що економічний розвиток потребує наявності відповідним чином орієнтованого уряду, який має вирішити низку завдань відповідно до сучасних стратегічних цілей існування суспільства країни [13; 14]. Класична економічна політика, яка генерує економічне зростання та балансує відтворювальні процеси в економічній системі, вибудовується приблизно таким чином: висока частка заощаджень через кредитні механізми, враховуючи граничну схильність населення до зберігання та інвестування, через систему державних стимулів і мотивів вивільняється і перетворюється на капітальні інвестиції, що вкладаються у виробництво, зростають випуск, заробітна плата і національний дохід, що приводить до наступного зростання накопичень, амортизаційних відрахувань, капітальних інвестицій у виробництво, зростання сукупного попиту тощо [3]. Однак залишається відкритим питання: чи спрацює цей ланцюг у кожній конкретній країні, що має намір впровадження концепції випереджаючого економічного розвитку та здійснює пошук політики її реалізації? Тому *перспективами подальших наукових досліджень* є пошук такого набору і спрямованості цілей і завдань економічної політики, котрий забезпечив би формування та реалізацію концепції випереджаючого економічного розвитку в умовах збагачення цілей існування світового суспільства на засадах визначення людського капіталу основою такого розвитку.

Література

1. Економічна енциклопедія : у 3 т. Т. 1 / редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видав. центр "Академія", 2000. – 864 с.
2. Тинберген Я. Пересмотр международного права / Я. Тинберген. – М. : Прогресс, 1980. – 416 с.
3. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О. С. Сухарев ; РАН, ин-т экон. – М. : ЗАО Изд-во "Экономика", 2007. – Кн. II : Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804 с.
4. Зайцев Ю. К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень) : навч. посіб. / Ю. К. Зайцев, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2011. – 337, [3] с.
5. Бреннан Джеффри. Причина правил: Конституционная политическая экономия / Джеффри Бреннан, Джеймс Бьюкенен / пер. с англ. под. ред А. П. Заостровцева. – СПб: Экон. школа Госуд. ун-т "Высшая школа экономики", 2005. – 272 с.
6. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М. : Экономика. – 1996. – 496 с.
7. Бьюкенен Джеймс. Конституция экономической политики: [Нобелевская лекция 8 декабря 1986 г.] / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков; в 5 т. / сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. – Т V. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 1. – М. : Мысль, 2004. – 767 с.
8. *The Lisbon Review 2010: Towards a More Competitive Europe?* [Electronic resource] / *World Economic Forum*. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_LisbonReview_Report_2010.pdf. - 24 p.
9. Галабурда М. К. Методологія аналізу конкурентоспроможності національної економіки / М. К. Галабурда // *Вчені записки: збірник наукових праць*. – К. : КНЕУ. – 2009. – № 11. – С. 14–19.
10. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса [Электронный ресурс] : моногр. / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 287 с. – Режим доступа : <http://www.glazev.ru/upload/iblock/e1a/e1a2d6989eese928b95efe9a49c22a05.pdf>.
11. Мау В. Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций / В. Мау // *Вопросы экономики*. – 2011. – № 2. – С. 4–22.
12. Адрианов В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции [Текст] : моногр. / В. Д. Адрианов. – М. : Экономика, 2008. – 326 с.
13. Гець В. М. Політика економічного зростання на основі розширення внутрішнього споживання та її наслідки / В. М. Гець // *Фінанси України*. – 2007. – № 9. – С. 14–34.
14. Федулова Л. І. Фінансування інновацій у посткризовий період : Збалансованість фінансової та інвестиційної політик / Л. І. Федулова // *Фінанси України*. – 2011. – № 8. – С. 21–33.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

Інна ГОНЧАРОВА

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ОСНОВА КОНСТРУКТИВНОГО ДІАЛОГУ СУБ'ЄКТІВ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Розглянуто особливості соціально відповідальної поведінки підприємців, держави, профспілок та найманих працівників. Обґрунтовано переваги, які можуть бути отримані ними за умов впровадження практики соціальної відповідальності, а також вивчено її вплив на організацію і здійснення конструктивного соціального діалогу та розвиток системи соціального партнерства в Україні.

Ключові слова: *соціальне партнерство, соціальний діалог, соціально відповідальна поведінка, корпоративна соціальна відповідальність, Глобальний договір, конкурентна спроможність, репутація, соціальні стандарти.*

Сьогодні багато уваги приділяється питанням не тільки фінансово-економічної сфери, а й сфери соціально-трудова відносин. Це пояснюється зростанням ролі людського капіталу як інтенсивного продуктивного чинника економічного розвитку та розвитку громадянського суспільства, інституціоналізацією економічних, політичних, соціальних і духовних відносин, а також глобалізацією, що підсилює вплив великих компаній на економічний розвиток.

В Україні, як і за кордоном, спостерігається пильна увага до проблеми відповідальності бізнесу, держави, громадян за соціальне благополуччя в суспільстві (зростання добробуту, здоров'я нації, рівень освіти тощо), що пояснюється не тільки доволі складною ситуацією в соціальній сфері, але процесом її реформування, який відбувається вже багато років.

Україна поки що проходить важливий період реалізації своєї цілі щодо підвищення рівня соціального, економічного та демократичного життя до рівня західноєвропейських стандартів. Процес реалізації цих цілей вимагає залучення та активної підтримки приватного сектору економіки, який шляхом реалізації інвестиційної діяльності та впровадження соціально-відповідальних бізнес-практик дасть змогу розглядати Україну як серйозного партнера в житті світового співтовариства. Однак на практиці органи влади часто намагаються перекласти на плечі підприємців ряд соціальних функцій, які повинні реалізовуватися в рамках соціальної політики держави. При цьому зазначимо, що сьогодні відсутня єдина думка щодо меж соціальної відповідальності бізнесу і держави, що обумовлює *важливість, актуальність і необхідність вирішення цієї проблеми.*

На думку автора, проблема розмежування соціальної відповідальності суб'єктів соціально-трудова відносин є невід'ємною частиною проблем, пов'язаних з розвитком соціального партнерства. Соціально відповідальна поведінка – це один з ефективних механізмів конструктивного діалогу, який слід використовувати суб'єктам соціального партнерства для досягнення ними балансу інтересів, процвітання суспільства і добробуту держави.

Соціальна відповідальність стала однією з найактуальніших проблем, розглядом якої займаються вчені і практики, юристи та економісти, підприємці та профспілкові

працівники, а також керівники всіх рівнів. Серед науковців і фахівців, які займалися дослідженнями в галузі соціальної відповідальності, можна виокремити М. Фрідмана, А. Керолла, М. Палацці, Дж. Стартгера, К. Годпастера, А. Н. Аверіна, В. Садкового, М. А. Ескіндарова, І. Ю. Беляєву, І. Соболеву, К. Блохіна, А. В. Александрова, Т. Зантарая, Т. В. Гришину, А. А. Нецадіна, Є. В. Чеканова, С. Туркіна, П. Козловського, Т. Кітчина та багатьох інших.

Спільність проблем соціально відповідальної поведінки в різних країнах викликала пильну увагу таких міжнародних організацій, як Організація об'єднаних націй (ООН), Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародна організація роботодавців (МОР) і Міжнародна організація по стандартизації (ІСО), які роблять значний вклад у розробку, впровадження і реалізацію принципів, інструментів та механізмів корпоративної соціальної відповідальності в різних країнах світу.

З огляду на вищевикладене метою дослідження є вивчення особливостей соціально відповідальної поведінки суб'єктів соціального діалогу та обґрунтування переваг, які можуть бути ними при цьому отримані, а також аналіз впливу соціальної відповідальності на організацію і проведення конструктивного соціального діалогу та розвиток системи соціального партнерства в Україні.

Окрім колективно-договірного регулювання відносин трудової сфери і систематичного проведення соціального аудиту на підприємствах, досягнення згоди між соціальними партнерами вимагає соціальної відповідальності та довіри один до одного з боку кожного з учасників діалогу. Саме соціальна відповідальність у світовій практиці є тією з'єднувальною ланкою, яка органічно поєднує інтереси бізнесу, держави і суспільства.

На сьогодні багато уваги в економічній літературі приділяється питанням соціальної відповідальності бізнесу – окремих підприємств (корпорацій), яка проявляється в їх зацікавленості не тільки у фінансово-економічному, а й соціальному розвитку, тобто матеріальному благополуччі працівників, їх здоров'ї, охороні праці та навколишнього середовища, підвищенні освітнього рівня працівників і т.п. Підприємці повинні неухильно дотримуватися трудового законодавства, справно платити податки, своєчасно і в повній мірі виплачувати заробітну плату працівникам, забезпечувати сприятливі умови праці, не вдаватися до масових звільнень. Також на підприємства покладається відповідальність за соціальне благополуччя населення регіону, в якому вони розташовані, споживачів продукції та інших суб'єктів, так чи інакше пов'язаних з їх діяльністю.

Сама концепція соціальної відповідальності пройшла довгий і суперечливий шлях становлення та розвитку, який можна умовно розділити на 4 етапи: відповідальність перед богом, правова, економічна та цивільна відповідальність [1, с. 52–53]. Сьогодні зміст відносин бізнесу та суспільства, що отримало відображення в концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), трактується й оцінюється авторами по-різному.

Перші, прихильники теорії "корпоративного егоїзму", вважають, що єдина відповідальність бізнесу – збільшення прибутку для своїх акціонерів, а його основний обов'язок полягає у виробництві продуктів і послуг на такому рівні ефективності, яке очікує суспільство і виконанні встановлених законом зобов'язань щодо акціонерів і працівників підприємства. Другі, прихильники теорії "корпоративного альтруїзму", навпаки, переконані в зобов'язанні підприємств брати участь у соціально-інфраструктурних проектах на рівні місцевих громад, а також підтримувати збереження природного навколишнього середовища. Треті, прихильники центристського підходу (теорія "розумного егоїзму"), вважають соціальну відповідальність бізнесу просто

"хорошим бізнесом", який веде до скорочення довгострокових втрат прибутку. Витрати на соціальні та благодійні програми скорочують поточний прибуток, але в довгостроковій перспективі створюють сприятливе соціальне оточення, а отже, стійкі прибутки. Також ці витрати сприяють узаконеному зниженню оподаткованої бази підприємства і підвищують його репутацію.

Автор згоден з думкою останніх, адже не дарма провідні американські консалтингові компанії проводили безліч різноманітних досліджень, які підтвердили позитивний ефект від реалізації в діяльності підприємства соціальної відповідальності для його репутації, досягнення конкурентних переваг і однієї з головних цілей його функціонування – максимізації прибутку. Дослідження, проведені американськими консалтинговими компаніями Walker Information і Council on Foundations, підтвердили гіпотезу про вплив соціальних чинників нарівні з фінансово-економічними на показники основної діяльності компанії. Була встановлена залежність між соціальною відповідальністю, репутацією і відданістю торгової марці. Так, для промислових підприємств збільшення показника його репутації на одиницю призводить до збільшення відданості торгової марці на 0,42 одиниці [2, с. 17]. Це при тому, що значення 0,5 означає значний зв'язок, а 0,1 – незначний. Найбільш показовими виявилися результати, отримані компаніями роздрібної торгівлі. Збільшення соціальної цінності компанії на один пункт веде до поліпшення репутації на 0,55 пункти, в той час як збільшення економічної цінності на той самий пункт підвищує репутацію тільки на 0,32 пункти [2, с. 17; 3]. Таким чином, соціальні показники майже вдвічі більше впливають на репутацію компанії, ніж економічні. Дослідження, виконане американською консалтинговою компанією Towers Perrin, показало, що протягом 15 років доходи акціонерів соціально відповідальних компаній (Coca-Cola, Johnson & Johnson, Procter & Gamble, General Electric і ін.) більш ніж у 2 рази перевищили доходи компаній, які не належали до категорії соціально відповідальних [2, с. 15]. Також дослідження проведене нею спільно з компанією Sandra Waddock & Samuel Graves на базі 11 компаній з високими показниками соціальної відповідальності та 11 з низькими показало, що протягом 10 років у компаній, які реалізують концепцію КСВ, фінансові показники вищі, ніж у компаній з низьким рівнем відповідальності, а саме: дохід на інвестований капітал – вище на 9,8%, дохід з активів – на 3,55%, дохід з продажів – на 2,79%, прибуток – на 63,5% [2, с. 15]. Пізніше подібні результати були отримані аналітичною організацією Conference Board на базі дослідження діяльності 469 американських компаній різних галузей і підтвердили, що є значна позитивна кореляція між прибутковістю активів (Return On Assets, ROA) і соціальною активністю компанії; між прибутковістю продажів (Return On Sales, ROS) і соціальною активністю компанії; а також позитивна, хоча і менш значна, кореляція між прибутковістю капіталу та прибутковістю акцій (Return On Capital, ROC; Return on Equity, ROE) і соціальною активністю компанії. [3]

У світовому науковому співтоваристві все ж таки сформувався консенсус в оцінці основних характеристик корпоративної соціальної відповідальності, зокрема досягнуто згоди про те, що вона добровільна, але не дискретна, що вона нормативна, хоча і не має на увазі обов'язкового правового закріплення [2, с. 8].

Для вітчизняних, як і для іноземних представників бізнесу, стає очевидним розуміння того, що сталий розвиток компаній, що поєднує економічні, соціальні та екологічні чинники, веде до зниження підприємницьких ризиків, зміцнює конкурентоспроможність, підвищує ефективність персоналу та лояльність споживачів, поліпшує їх репутацію, створює позитивний внесок бізнес-спільноти в економічний і соціальний розвиток

території своєї присутності. Це створює сприятливі умови для реалізації довгострокових стратегій розвитку бізнесу на основі дотримання балансу інтересів зацікавлених сторін. У цьому полягає суть соціально-відповідального ведення бізнесу як основи сталого розвитку компаній.

Українським підприємствам при впровадженні соціально відповідальних бізнес-практик потрібно запозичити досвід компаній, що функціонують у країнах з розвинутою ринковою економікою. При цьому слід зауважити, що у світовій практиці є два підходи до формування соціальної відповідальності, які різняться залежно від ступеня жорсткості її регулювання державою. Перший підхід передбачає визначення ступеня свого внеску в суспільство самою компанією, практикується американськими компаніями (Ford, Philip Morris, Intel та ін.) Так, адміністрація США не стільки примушує, скільки заохочує соціально відповідальні компанії через податкові пільги та заліки, закріплені на законодавчому рівні, а також створює так званий режим "найбільшого сприяння" для підприємців. Виконуючи частину роботи держави, американський бізнес має право розраховувати на відповідні поступки. Наприклад, в інструкціях федерального суду США записано, що штрафи компанії можуть бути зменшені або повністю скасовані, якщо вони здійснюють ефективне соціальне інвестування [2, с. 23]. Однак при цьому підході поза зоною інтересів бізнесу виявляються проблеми зайнятості, професійної кваліфікації населення, вирішення екологічних проблем, реалізація довгострокових стратегічно орієнтованих соціальних проектів [4, с. 33].

Другий підхід, який є характерним для європейських компаній, передбачає вироблення державою і суспільством обов'язкових для виконання вимог до бізнесу. Для континентальної Європи характерно встановлення державою жорстких юридичних норм, що зобов'язують компанії неухильно дотримуватись принципів соціальної відповідальності. Відповідні закони прийняті у Великобританії, Швеції, Голландії, Франції та ін. У міністерстві торгівлі та промисловості Великобританії існує посада фахівця, який займається розробкою державних заходів спрямованих на підвищення соціальної відповідальності корпорацій [2, с. 22–23]. Тут підприємці платять чималі податки, а держава на ці гроші створює умови для реалізації найбільш значущих соціальних потреб населення. Так, у Німеччині на фінансування соціальної сфери, освіти та охорони здоров'я витрачається близько 70% державних коштів з бюджетів різних рівнів влади та позабюджетних фондів соціального страхування. При цьому тисячі німецьких компаній виділяють кошти, розробляють і реалізують проекти в різних сферах, серед яких: виробниче навчання, екологія, охорона здоров'я, техніка безпеки на виробництві, розвиток і використання інфраструктури, розвиток місцевих самодіяльних і громадських організацій як у самій Німеччині, так і за її межами. Ось деякі з проектів, що фінансуються великими німецькими концернами: ABB – екологічно правильна переробка отруйних відходів у Таїланді; Allianz AG – мікрострахування, тобто страхування ризиків дуже маленьких підприємців; Faber-Castell – введення соціальних стандартів на підприємствах в Індії; Siemens – інтернет-освіта в Південній Африці; Volkswagen – боротьба зі СНІДом на робочих місцях [5, с. 253].

Недоліком цього підходу є неефективність соціальних послуг, що надаються державними установами. Вони, як правило, як і в нашій країні, прагнуть мінімізувати свої дії, вимагаючи максимально можливого фінансування проектів [4, с. 33].

Одна з головних проблем орієнтації українського бізнесу на той чи інший підхід до соціальної відповідальності переважно полягає у відсутності відповідної державної соціальної політики, яка б стимулювала ті чи інші напрямки діяльності підприємств.

При цьому перший підхід багато в чому суперечить сформованим традиціям, культурі суспільства, менталітету українського населення. Він може бути реалізований тільки за умови розвинутого громадянського суспільства та на принципах прецедентного права. Реалізація другого підходу в практиці українського бізнесу більш правдоподібна, проте також ускладнюється низьким рівнем розвиненості права і цивільних інститутів, а також нерозвиненістю інститутів громадянського контролю за діяльністю держави.

Крім цього, результати дослідження бізнес-сектору України, які були проведені ООН за станом на 2005 р., встановили щорічне зростання рівня обізнаності підприємців щодо соціальної відповідальності і констатували, що українські компанії активно реалізують різноманітні ініціативи у сфері соціальної відповідальності. Незважаючи на те, що майже половина українських компаній вважає, що вирішення соціальних проблем – це функція державних структур, а бізнес має тільки забезпечувати власникам отримання прибутку, а державі – сплату податків, вони переймаються станом вирішення соціальних проблем у суспільстві, та усвідомлюють доцільність своєї участі в їх вирішенні [6].

Зазначимо, що Україна слідом за провідними європейськими країнами, з метою просування та реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу в 2006 р. приєдналася до підписання Глобального договору (Global Compact). Він базується на десяти принципах поведінки підприємців (підтримувати і поважати права людини, не бути причетним до порушень прав людини, підтримувати свободу об'єднання і визнавати колективні договори, обережно підходити до екологічних питань та ін.) та є ініціативою, спрямованою на сприяння соціальній відповідальності бізнесу і підтримку вирішення підприємницькими колами проблем глобалізації та створення більш стабільної та всеохоплюючої економіки. На сьогоднішній день до Глобального договору приєдналося більше 6500 компаній і організацій з понад 130 країн світу, в тому числі 149 українських компаній [7].

У 2007 р. Україна приєдналася до розробки міжнародного стандарту із соціальної відповідальності – ISO 26000, що дало можливість представникам українського бізнесу, неурядових організацій, профспілкам та іншим зацікавленим групам не тільки ознайомитися з поглядами і підходами світової спільноти до соціальної відповідальності, а й презентувати власне бачення цієї проблематики [8]. Також цей стандарт взято на озброєння провідними українськими компаніями і активно пропагується в засобах масової інформації.

Починаючи з 2008 р., видавничий дім "Галицькі контракти" реалізує проект "ГВардія соціально відповідальних компаній", який оцінює відкритість і активність компаній у сфері КСВ з метою розширення практики застосування і підвищення її значимості в середовищі українського бізнесу, та стимулювання системного підходу до соціальної відповідальності [9].

Соціальна роль і соціальна відповідальність бізнесу, яка постійно підвищується, не виключає важливої і визначальної ролі держави в соціально-трудових відносинах. Державні владні структури, створюючи те чи інше економічне середовище, формують економічні інтереси роботодавців, розвиваючи найбільш вигідні для них виробництва. У тому випадку, коли рішення органів законодавчої та виконавчої влади помилкові і неточні, економічні інтереси роботодавців вступають у протиріччя з інтересами суспільства загалом і стають чинниками зростання соціальної напруженості.

Вона також визначає певний мінімальний соціальний стандарт, керуючись яким роботодавці вибудовують соціально-трудові відносини з працівниками. І від того,

наскільки високим буде цей соціальний стандарт, залежить рівень тих гарантій і зобов'язань, які наймач робочої сили готовий виконати щодо працівника в доповнення до державних гарантій. Таким чином, виникає ефект "замкнутого кола", який дуже наочно проявляється у сфері оплати праці. Роботодавець, формально виконуючи вимоги закону і встановлюючи мінімальний розмір оплати праці в організації не нижче прийнятого законом рівня мінімальної заробітної плати, має повне юридичне право тримати цей рівень у мінімально допустимих межах, що й робить на практиці, багаторазово занижуючи тим самим ціну праці.

Пасивність держави сьогодні стримує соціальні інвестиції українського бізнесу. Якщо держава в особі центральних органів влади поки що не в змозі бути адекватним партнером в соціальних проектах, вона, принаймні, повинна створювати всі умови для розвитку корпоративної відповідальності. На законодавчому рівні необхідно передбачити пільги для компаній, що створюють робочі місця й інвестують кошти в соціальну сферу, а також займаються благодійністю. Зміна податкової та тарифної політики має бути передбачуваною, бо витрати на соціальні проекти закладаються в бюджет компанії, і їх реалізація залежить від виконання намічених планів щодо доходів і прибутку.

Соціальна відповідальність держави має проявлятися у законодавчому забезпеченні соціально-прийнятого рівня добробуту основних груп населення; забезпеченні доступності декларованих соціальних гарантій у галузі охорони здоров'я, освіти, зайнятості тощо; створенні сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності з метою надання підтримки економічно активному населенню. Держава навіть в умовах кризи не має допускати соціального вибуху. При цьому вона має створити ефективно функціонуючу систему соціальних гарантій для представників різних груп і верств населення, забезпечити умови для вільного розвитку, максимального розкриття творчого потенціалу кожного індивіда, гарантувати особисту безпеку громадянам, забезпечення здорового середовища їх існування.

Якщо говорити про соціальну відповідальність профспілок, то вона передбачає не тільки захист інтересів найманих працівників, а й відповідальність перед іншими соціальними партнерами. А соціальна відповідальність окремої людини – особистості зводиться до того, що кожен індивідуум може і повинен усвідомлювати свою роль у ринковій економіці, бути відповідальним за свій добробут, що забезпечує відтворення своєї робочої сили і що дає змогу нарощувати трудовий потенціал у його фізичної, інтелектуальної, соціальної складових. При цьому мова йде про відповідальність перед державою за ті економічні результати, які можуть бути досягнуті кожною людиною, а також окремими соціальними групами, представниками професійних спільнот, суспільством загалом.

На підставі вищевикладеного можна зробити *такі висновки*. В Україні сьогодні соціально відповідальна поведінка здійснюється незначною кількістю вітчизняних підприємств, переважно великими корпораціями. А на промислових фабриках, заводах, шахтах соціальна відповідальність все ще має в кращому разі декларативний характер і розглядається як новий модний термін. При цьому поведінку більшості українських підприємств можна назвати соціально безвідповідальною поведінкою епохи "первісного накопичення капіталу", яке все ніяк не закінчиться в Україні. Тому реалізація принципів і механізмів соціальної відповідальності є перспективним напрямком діяльності українських підприємств і важливим етапом розвитку ефективних взаємин з державою та її населенням. Зазначимо, що український бізнес, перш за все, великий, все ж таки хоче бути соціально відповідальним.

Також на сучасному етапі соціально-економічного розвитку соціальну відповідальність не можна розглядати індивідуально як відповідальність підприємницьких структур або відповідальність держави або профспілок і найманих працівників. Ці категорії взаємопов'язані і взаємно доповнюють одна одну. Завдяки консенсусу, що досягається в значній мірі не без допомоги соціально відповідальної поведінки всіх партнерів трудових відносин, відбувається подальший розвиток і вдосконалення механізмів соціального партнерства. Формування соціально відповідальної поведінки в підприємницькому середовищі можливе лише за цілеспрямованої підтримки з боку держави та її активної участі у вирішенні соціальних проблем. А ефективна соціальна політика в країні може бути реалізована тільки при активній участі держави, бізнесу, а також окремих працівників та їхніх колективного представника – профспілок. Тому, коли ставиться питання про соціальну відповідальність бізнесу, то важливо усвідомлювати, що і держава, і працівники також повинні нести відповідальність по відношенню до суспільства і підприємців, що стане запорукою успішного взаємного розвитку і процвітання.

Література

1. Гришина Т. В. Эволюция теории и практики социальной ответственности предприятия: зарубежный опыт [Електронний ресурс] / Т. В. Гришина // Труд и социальные отношения. – 2011. – № 3. – С. 48–57. – Режим доступа до журн. : http://id.atiso.ru/files/journal_03_2011.pdf.
2. Шлихтер А. А. Направления и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США / А. А. Шлихтер. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 104 с.
3. Туркин С. Зачем бизнесу социальная ответственность [Електронний ресурс] / С. Туркин // Управление компанией. – 2004. – № 7. – Режим доступа до журн. : <http://www.zhuk.net/page.php?id=95>.
4. Бизнес и общество: выгодное партнерство / [Нецадин А. А., Горин Н. И., Ту-льчинский Г. Л. и др.] ; под ред. А. А. Нецадина. – М. : Вершина, 2006. – 256 с.
5. Социальная Европа в XXI веке / [Каргалова М. В., Канунников А. А., Федоров С. М. и др.] ; под ред. М. В. Каргаловой. – М. : Весь Мир, 2011. – 528 с.
6. Дослідження щодо обізнаності, практики соціальної відповідальності бізнесу та перешкод її реалізації в Україні. – [Електронний ресурс] : Українська мережа Глобального договору, 2006. – Режим доступа : http://www.globalcompact.org.ua/img/usr/files/SURVEY_UKR.pdf.
7. Що таке Глобальний Договір. – [Електронний ресурс] : Українська мережа Глобального договору, 2012. – Режим доступа : <http://www.globalcompact.org.ua/ua>.
8. ISO 26000: Програми і проекти. – [Електронний ресурс] : Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності, 2008. – Режим доступа : http://csr-ukraine.org/pro_26000.html.
9. Рейтинг социально ответственных компаний – 2011 [Електронний ресурс] / Гвардия. – 2011. – № 1. – Режим доступа до журн. : <http://archive.kontrakty.ua/gv/2011/1.html>.

Редакція отримала матеріал 18 лютого 2012 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Тетяна КІЗИМА

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Досліджено стан фінансової грамотності населення в Україні, визначено причини незадовільної ситуації у цій сфері та запропоновано основні напрями її підвищення з урахуванням кращого зарубіжного досвіду.

Ключові слова: *фінансова грамотність, фінансова освіченість, фінансові продукти і послуги, національна програма підвищення рівня фінансової грамотності населення.*

Прискорення глобалізаційних процесів, які суттєво ускладнюють функціонування фінансових систем внаслідок появи широкого спектру новітніх фінансових продуктів та послуг, вимагають від громадян вирішення доволі складних завдань, до яких вони часто виявляються невідповідними. Відтак, через відсутність необхідних фінансових знань та навиків прийняття зважених фінансових рішень, на фоні агресивної пропозиції і реклами таких продуктів та послуг з боку комерційних структур у суспільстві відбувається накопичення значних диспропорцій та ризиків, здатних у сучасних умовах перерости в проблему національного масштабу.

Актуальність питань низького рівня фінансової грамотності населення особливо зросла в останні десятиліття, коли значно загострилися проблеми непосильного особистого боргового навантаження, відсутності ефективних заощаджень, нездатності громадян вживати ефективних заходів, спрямованих на захист власного добробуту тощо. Саме цей період ознаменувався посиленням уваги урядів розвинених країн світу до проблем підвищення фінансової грамотності населення. У цей час у США, Великобританії, Австралії та інших державах починали діяти національні стратегії і програми підвищення фінансової грамотності, на реалізацію яких уряди спрямовували кошти з державного бюджету, а також залучали приватні і громадські організації. Сьогодні питання фінансової грамотності включені в обов'язкові і факультативні освітні програми багатьох країн світу.

Фінансова грамотність стала об'єктом активних наукових досліджень зарубіжних вчених: К. Кутера, Е. Лусарді, Т. Люсея, О. Мітчелл, М. Кузнєцова, М. Овчиннікова, Л. Стахович, А. Столярової, Г. Шахназаряна.

Особливо актуальним є питання підвищення фінансової грамотності для України. Адже більшість наших співгромадян (зважаючи на особливості історичного розвитку держави) не лише мають слабкі уявлення щодо засадничих принципів функціонування

фінансового ринку та потенційних можливостей інвестування, а й відчувають колосальну недовіру до вітчизняних фінансових інституцій.

Відтак, *метою статті* є оцінка стану фінансової грамотності населення в Україні та окреслення можливих шляхів її підвищення з урахуванням кращого зарубіжного досвіду.

Передусім зазначимо, що під фінансовою грамотністю населення ми розуміємо сукупність світоглядних позицій (установок), знань і навиків громадян щодо ефективного управління особистими фінансами та здатність компетентно застосовувати їх у процесі прийняття фінансових рішень. До світоглядних позицій (установок) належать сформовані населенням традиції і культура фінансової поведінки та рівень усвідомлення ним необхідності підвищення фінансової грамотності. Знання передбачають освоєння і розуміння населенням основних фінансових категорій, понять, явищ і процесів (наприклад, сутності, мотивів та чинників заощаджень, природи і функцій фінансового ринку, принципів функціонування фінансових інституцій, співставлення ризику і дохідності тощо). До навиків зараховуємо уміння знаходити та аналізувати фінансову інформацію, звичку спостерігати за подіями на фінансовому ринку, уміння порівнювати пропозиції щодо інвестування коштів у фінансові активи від різних фінансових інституцій, здатність уважно читати договори щодо придбання фінансових послуг і розуміти закладену в них інформацію тощо.

Безумовно, у підвищенні рівня фінансової грамотності мають бути зацікавлені передусім самі громадяни, адже грамотний споживач фінансових продуктів і послуг виявляється краще захищеним від шахрайських дій зі сторони недобросовісних продавців таких продуктів і послуг. Низький же рівень фінансової грамотності населення призводить до прийняття неефективних інвестиційних рішень, збільшення рівня особистих боргових зобов'язань, передачі негативного фінансового досвіду підростаючому поколінню, неефективного формування пенсійних заощаджень тощо.

При цьому зазначимо, що оволодіння азами фінансової грамотності потребують усі категорії громадян. Так, у дітей основи фінансової освіченості формують уявлення про цінність грошей, створюють фундамент для розвитку постійних навиків планування сімейного бюджету і заощаджень. Проте основ фінансової грамотності не викладають у середній школі. Не опікуються формуванням належного рівня фінансової грамотності молоді і у вищій школі, адже дисциплін, пов'язаних із формуванням навиків ефективного управління особистими фінансами, у робочих навчальних планах вищих навчальних закладів немає. Знання основ фінансової грамотності потрібне і дорослим громадянам для прийняття зважених фінансових рішень у процесі інвестування та оцінювання пов'язаних із ним ризиків, а також для планування майбутнього пенсійного забезпечення.

У підвищенні фінансової грамотності громадян має бути зацікавлена і держава, адже високий рівень фінансової грамотності сприяє притоку тимчасово вільних коштів населення у фінансовий сектор країни, стимулює розвиток конкуренції на фінансовому ринку та забезпечує макроекономічну стабільність у суспільстві. Водночас, низький рівень фінансової грамотності населення обмежує можливості і знижує ефективність державного регулювання фінансового ринку. До того ж, з макроекономічної точки зору недостатній рівень знань у сфері функціонування фінансових послуг означає низький рівень залучення широких верств населення до їх споживання, а отже, обмежує рівень і якість заощаджень та інвестицій, які загалом і формують потенціал економічного зростання країни.

Зацікавленими у високому рівні фінансової грамотності є також інституції фінансового ринку, які безпосередньо надають фінансові послуги громадянам. Адже недостатня фінансова грамотність споживачів сприяє зростанню негативних зовнішніх ефектів, спровокованих недобросовісними надавачами фінансових послуг, що, безумовно, призводить до зменшення довіри населення до фінансового сектору загалом. Фінансові установи абсолютно не зацікавлені у фінансово неосвічених громадянах, оскільки чим більше буде фінансово грамотних клієнтів, тим стабільніше працюватиме фінансовий ринок і, відповідно, знижуватиметься частка ризикових фінансових операцій, зменшуватиметься відсоток проблемних кредитів тощо.

У грудні 2010 р. Агентством США з міжнародного розвитку було проведене національне дослідження фінансової грамотності населення в Україні. За твердженням організаторів, портрет українського споживача фінансових послуг, що постає з результатів проведеного опитування, не вселяє оптимізму, адже "пересічний українець небагато знається на фінансах, користується головним чином простими банківськими послугами, майже нічого не знає про свої права як споживача фінансових послуг і не довіряє фінансовим установам" [1, 6]. І хоча "понад 60% респондентів вважають себе фінансово грамотними ... однак лише 22% з них змогли дати 5 чи 6 правильних відповідей на 7 простих математичних запитань, без яких неможливо управляти власними фінансами. 51% респондентів змогли відповісти правильно не більше як на три із запропонованих в анкеті запитань" [1, 6–7].

Проте проблема поганого володіння фінансовою математикою навіть на рівні простих запитань стократно загострюється низьким рівнем знань про фінанси загалом та юридичні права і обов'язки споживачів фінансових послуг зокрема. Так, "лише 7% населення знає розмір максимально гарантованої державою суми вкладу у банківських установах, і лише 3% змогли дати визначення "плаваючої" відсоткової ставки" [1, 7].

Також дуже низьким виявився рівень довіри українців до фінансового сектору, про що свідчить надто обмежений перелік фінансових послуг, якими користуються громадяни (це передусім комунальні платежі, банківські рахунки або пластикові картки та користування банкоматом). Цікаво, що лише "близько 13% українців роблять заощадження, причому з тих споживачів, хто не заощаджує кошти, 14% пояснюють це недовірою до фінансових установ. Кожен четвертий споживач мав негативний досвід користування фінансовими послугами, а до трійки лідерів за рівнем проблемності увійшли банківський депозит, споживчий кредит та банківська кредитна картка (29%, 28% та 23% від загальної кількості негативних випадків відповідно)" [1, 7]. Причому результати дослідження вказують на те, що переважна більшість українців й гадки не має, до кого звертатися за інформацією чи допомогою у випадку суперечок із фінансовими установами.

Таку ситуацію, на наш погляд, можна пояснити не лише слабкою поінформованістю споживачів стосовно пропонованих їм фінансових продуктів і послуг, але й тим, що українці самі мало цікавляться новинами з фінансового сектору. Адже, як показали результати згаданого дослідження, трьома найбільш відстеженими населенням тенденціями є "динаміка індексу інфляції (20%), зміни у рівні пенсійного забезпечення (10%) і зміни цін на ринку нерухомості (10%). Натомість 43% респондентів заявили, що зовсім не стежать за фінансовими новинами. Трьома найчастіше згадуваними інформаційними джерелами є газети, журнали і телебачення (67%), знайомі (19%) та спеціалізовані сайти (17%). Однак коли йдеться про вибір компанії для придбання фінансової послуги, кожен другий респондент звертається за порадою до своїх родичів або знайомих" [1, 7–8].

Відтак, можемо стверджувати, що рівень фінансової грамотності наших співвітчизників доволі низький, що є однією з причин відсутності в Україні класу потужних приватних інвесторів. Такий стан речей, на наш погляд, обумовлений:

- відсутністю в Україні сформованих традицій навчання громадян основам фінансової грамотності та відсутністю (або ж надто коротким горизонтом) планування сімейного бюджету;
- неналежним забезпеченням потенційних споживачів фінансових послуг якісною та максимально об'єктивною фінансовою інформацією, що призводить до нездатності громадян приймати зважені фінансові рішення з урахуванням співвідношення дохідності та ризику при інвестуванні коштів;
- недоступністю для більшості громадян професійного фінансового консультування через відсутність дипломованих фахівців з цієї спеціалізації в Україні та не надто високим рівнем матеріального і фінансового добробуту більшості наших співвітчизників;
- вкрай низькою затребуваністю основною масою населення фінансових знань та нерозумінням їх практичної ролі на усіх етапах життєвого циклу (пересічний українець, на жаль, недостатньо чітко усвідомлює необхідність розширення своїх знань у цій сфері, оскільки не бачить реальних шляхів підвищення власних фінансових можливостей. Відтак можемо стверджувати, що в Україні практично відсутня мотиваційна компонента отримання фінансових знань).

До того ж, у державі немає єдиного централізованого відомства із захисту прав споживачів фінансових послуг, а також немає урядової фундації (на рівні Національного банку або Міністерства фінансів) та неурядових організацій, що були б націлені на популяризацію фінансової грамотності серед населення. Немає в Україні також й офіційно затвердженої шкільної та вузівської програм, які б мали навчати молодь основам фінансової грамотності в умовах ринкової економіки.

Тому складність проблеми підвищення фінансової грамотності і фінансової дієздатності населення України виносить на порядок денний питання формування і реалізації комплексної та послідовної державної політики у цій сфері. Документом, який би сформулював цілі і завдання такої політики, а також визначив механізм її реалізації в сучасних умовах, на наш погляд, має стати Національна програма підвищення рівня фінансової грамотності населення України, у якій були б виокремлені основні функції і завдання кожного з учасників цього важливого процесу. Вважаємо, що на початкових етапах реалізації Програми державі доцільно сконцентрувати увагу на таких основних напрямках:

- стати організатором публічної дискусії з цієї тематики;
- стежити за тим, щоб заходи в межах Програми не зводилися до реклами і маркетингових кроків з боку певних фінансових інституцій щодо просування своїх фінансових продуктів і залучення потенційних клієнтів;
- проводити політику підвищення прозорості в роботі вітчизняних фінансових установ;
- удосконалювати законодавчу базу з метою недопущення на ринок недобросовісних учасників тощо.

Безумовно, зазначену Програму доцільно реалізовувати на засадах державно-приватного партнерства. Успішній інтеграції держави і бізнесу у цій сфері сприятиме спільність мети, пов'язаної з реалізацією програм підвищення фінансової грамотності населення – виховання компетентних споживачів фінансових продуктів і послуг, здатних

давати відсіч шахраям і нечесним на руку бізнесменам. Причому активне залучення бізнес-структур до фінансування таких освітніх проектів має проводитися при одночасному забезпеченні жорсткого державного контролю за об'єктивністю та незалежністю підготовлених програм, здійснюваних оцінок та рекомендацій. Однак переконані, що саме держава має створювати необхідні умови для організації і проведення різноманітних освітніх програм фінансово-економічного спрямування (звичайно ж, за найактивнішої підтримки великих фінансових організацій та бізнесових структур).

Надзвичайно цікавим і корисним у досліджуваному контексті може стати досвід зарубіжних країн (зокрема, США, Великобританії, Канади, Австралії, Франції, ФРН, Швеції, Австрії, Сінгапуру, Індії, Польщі) щодо підвищення рівня фінансової грамотності та проведення контролю за реалізацією відповідних програм.

Аналіз світової практики розвитку фінансової освіти [2; 3; 4; 5] доводить, що як рівень фінансової грамотності, так і ступінь розуміння цієї проблеми та розробленість і масштабність її вирішення суттєво різняться за країнами.

Вперше на державному рівні проблема фінансової освіченості населення була піднята у США. Причому зміст поняття "фінансова грамотність" сьогодні у Сполучених Штатах трактується дуже широко, включаючи, окрім питань ведення домашньої бухгалтерії, управління кредитами, пенсійного планування тощо навіть дії щодо управління грошовими доходами і витратами під час стихійних лих, терористичних актів або ж у випадку раптової хвороби [2, 73]. До того ж, популяризація освітніх економічних питань здійснюється досить активно, починаючи з початкової школи.

Скажімо, багаторічний досвід економічної освіти в США показав доцільність раннього знайомства дітей з базовими економічними поняттями. У цьому процесі важливе значення має формування поведінкових навиків, культури ділової комунікації, здатність відстоювати свої права без порушення прав інших членів суспільства, вміння вести переговори, працювати в команді, приймати на себе ризики і правильно оцінювати шанси на успіх. Важливим є навчання школярів у межах курсу з особистих фінансів навикам користування кредитними картками, вмінню оцінювати і обирати схеми медичного страхування, розраховувати податкові платежі, аналізувати необхідність і доцільність взяття кредиту тощо [3, 53]. Результатом реалізації зазначених заходів є висока питома вага фінансово грамотних підлітків у США.

Значного поширення в освітній практиці набули також ділові ігри, які дозволяють наблизити набуті знання до реальної ситуації та окреслити шляхи найбільш ефективного виходу з неї. Велика роль у пропаганді економічних знань відводиться засобам масової інформації (у США в 1990-их роках навчальні програми транслювали близько 200 телестанцій, а понад 700 студій пропонували навчальні передачі по системі кабельного телебачення [3, 54]. Поряд із формальною освітою дорослого населення (навчання в традиційних навчальних закладах за певним навчальним планом з отриманням відповідного документу, який підтверджує рівень кваліфікації спеціаліста), у США широко використовують різноманітні форми неформальної та інформальної освіти [3, 55].

Тривалий час європейським лідером в організації фінансової освіченості населення вважали Швецію, яка володіє розгалуженою мережею безперервної освіти, доступної широким верствам. Однак потрібно зазначити, що програми підвищення фінансової грамотності активно реалізуються практично і у всіх країнах Європейського Союзу, а цільовою групою, на яку спрямовані основні зусилля урядів та громадськості цих

країн, є молодь віком від 18 до 21 року. При цьому кожна четверта із згаданих програм спрямована на малозабезпечених громадян, кожна друга – використовує декілька інструментів передачі фінансових знань, а кожна шоста – реалізується приватними фінансовими інституціями [4, 5].

Проте фахівці стверджують, що серед європейських держав найбільш глибоко і серйозно до питань фінансової освіченості підходять у Великобританії, яка є однією з найпередовіших країн у сфері фінансової грамотності. Цьому сприяють, зокрема, доволі високий загальний рівень інформованості населення із зазначених питань, розвиненість демократичних інститутів і фінансового ринку, усі учасники якого активно працюють над фінансовою просвітою населення [2, 73].

У Франції популяризація фінансових знань триває понад століття. Саме у 1919 р. тут запрацювала перша програма у сфері освіти, фінансів і педагогіки. Причому весь цей час фінансова освіта населення здійснювалася громадськими організаціями за фінансової підтримки банків та інших комерційних структур. І лише з 2003 р. процес фінансової освіти населення набув офіційного характеру у зв'язку з прийняттям закону про фінансову безпеку. В результаті цього усе французьке населення (у тому числі і жителі сільських комун) отримало за соціально прийнятну плату гарантовану державою можливість доступу до набору телекомунікаційних послуг – телефонного зв'язку, електронної пошти, інтернет-ресурсів, правової інформації, юридичних консультацій та відкритих державних інформаційних масивів [2, 73].

З-поміж країн Східної Європи у сфері підвищення фінансової освіченості населення помітно вирізняється Польща, активні дії якої спрямовані на залучення до фінансової освіти передусім підростаючого покоління та малозахищених верств населення, а також на співпрацю з представниками засобів масової інформації щодо популяризації фінансових знань. Недарма портал Національного банку Польщі, який містить електронні навчальні курси, а також ігри, мультимедійні презентації, сценарії уроків з набуття фінансових знань і навиків, у 2005 р. був відзначений нагородою Європейського інституту державного управління за ефективну практику у сфері державних послуг у категорії "Освітній портал, навчання" [2, 73–74].

У Канаді за сприяння Фінансового споживчого агентства цієї країни у 2005 р. був проведений перший симпозіум з питань фінансової грамотності, який об'єднав понад 200 учасників із державного, некомерційного та приватного секторів та сформував стратегію державної політики стосовно фінансової грамотності населення. Розроблена у 2004 р. для канадійців програма "Практичні навички. Гроші" включає брошури і веб-сайти, які пропонують поради і консультації щодо управління сімейним бюджетом і кредитами, планування виходу на пенсію та інших важливих фінансових питань [2, 73; 2, 77].

Проблеми фінансової освіти останніми роками стали об'єктом пильної уваги і у державах Південно-Східної Азії та Тихоокеанського регіону. Серед зазначених країн виокремлюється Сінгапур, уряд якого зробив ставку на формування національної філософії "опори на власні сили", щоб кожен громадянин зміг досягнути фінансової незалежності і зберегти її у похилому віці. За останнє десятиліття в Сінгапурі було запроваджено кілька новаторських схем, освітніх програм та інструментів у сфері грамотного управління особистими фінансами, які довели на практиці свою ефективність і отримали високе схвалення громадськості [2, 74].

Значного поширення у світовій практиці набули також міжнародні програми підвищення фінансової грамотності населення, найпоширенішими серед яких є Junior

Achievement (комплекс програм економічної освіти школярів, створений в США у 1919 р.), Dolcheta (інтернет-проект, розроблений університетами, вищими навчальними закладами, споживчими асоціаціями із 25 країн Європейського Союзу для навчання дорослих споживачів), Practical Money Skills for Life (програма, створена в 1995 р. у США за ініціативи асоціації VISA для учителів, батьків та учнів і адаптована для понад 20 країн усіх континентів. Так, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні ця програма діє з 2002 р. і складається з 6 модулів, які висвітлюють найважливіші питання щоденного управління грошима для громадян усіх вікових груп) [2, 74–77].

Таким чином, беручи до уваги передовий зарубіжний досвід та сучасні вітчизняні реалії, вважаємо, що для підвищення рівня фінансової грамотності наших співвітчизників необхідно більш активно використовувати засоби масової інформації, Інтернет, можливості дистанційного управління. У цьому контексті доцільним бачиться створення державного освітнього каналу, якість трансляції програм якого забезпечуватиметься шляхом залучення провідних науково-дослідних і освітніх центрів, відомих спеціалістів у сфері фінансів. Велику роль також може відіграти створення "гарячої" лінії для консультування громадян з актуальних питань фінансового законодавства, організації та ведення власного бізнесу, оподаткування тощо.

В сучасних умовах дуже важливо відновити довіру населення до владних структур та інституцій, чому, на наш погляд, сприяв би постійний та відкритий діалог уряду і суспільства за допомогою засобів масової інформації. Також ми абсолютно переконані в тому, що з метою підвищення фінансової грамотності населення в Україні потрібно терміново внести ряд змін до системи реформування вітчизняної освіти з урахуванням загальносвітових тенденцій при безперечному збереженні наявних у нашій освітній системі відповідних досягнень. Це допоможе вийти зі складної економічної ситуації у найкоротші терміни та з найменшими втратами.

Надзвичайно важливою у зазначеному контексті, на наш погляд, є проблема підвищення фінансової грамотності школярів, адже саме в межах шкільної освіти можна максимально охопити фактично усі прошарки населення (включаючи і батьків учнів). Вважаємо, що надзвичайно корисним було б у школах, поряд із введенням окремого спеціалізованого предмету, створити систему факультативної освіти в межах державно-приватного партнерства, яка б за активної участі вітчизняних фінансових інституцій, некомерційних організацій, вищих навчальних закладів стимулювала розвиток таких позакласних форм роботи зі школярами, як дні відкритих дверей у фінансових установах, гуртки юних фінансистів, ознайомлювальні екскурсії до найбільш відомих у регіоні фінансових структур тощо. Відтак, діти та молодь, які набагато сміливіше дивляться у майбутнє та охочіше ідуть на активні фінансові дії, поступово поширюватимуть набуті фінансові знання у сім'ях, що, відповідно, стимулюватиме батьків підвищувати рівень своєї фінансової грамотності.

Велику роль у підвищенні фінансової грамотності населення ми відводимо також і системі вищої освіти, певним недоліком якої є недостатня орієнтація на формування відповідних практичних навиків, що є абсолютно неприйнятним в умовах ринку. Тому вкрай необхідним вважаємо введення у навчальні освітні програми таких дисциплін, як "Фінанси домогосподарств", "Управління особистими фінансами", "Управління особистим інвестиційним портфелем" тощо, що дасть можливість майбутнім випускникам – спеціалістам з вищою освітою – оволодіти основами фінансової грамотності та активно впливати на формування власного добробуту і підвищувати свій життєвий рівень.

Підводячи підсумки, зазначимо, що завдання підвищення фінансової грамотності – це, безумовно, сфера відповідальності і держави, і бізнесу, і сім'ї. Проте для того, щоб досягнути належного рівня фінансової грамотності, ми повинні передусім здолати відверто пасивне ставлення більшості українців до створення власного добробуту і сформуванню у наших співвітчизників філософію "опори на власні сили", завдяки якій кожен громадянин зможе досягти фінансової незалежності та зберегти її упродовж усієї життєдіяльності. Кожен українець має зрозуміти, що фінансово грамотна людина – це сьогодні не лише престижно, а й вкрай необхідно. Адже бути фінансово грамотною особистістю означає вміти управляти власними грошима таким чином, щоб забезпечити собі і своїй родині фінансову незалежність за допомогою тих інструментів, які з'являються на ринку, і тих навиків поведінки з грошима, які допомагають зберігати і примножувати багатство, котрим володіє людина. У кінцевому підсумку, належний рівень фінансової грамотності населення сприятиме стрімкому підвищенню рівня життя громадян, ефективному розвитку економіки та підвищенню суспільного добробуту.

Перспективи подальших розвідок із зазначеної проблематики можуть бути пов'язані з розробленням науково-методологічного підґрунтя для формування Національної програми підвищення рівня фінансової грамотності населення в Україні.

Література

- 1. Бонд Р. Фінансова грамотність та обізнаність в Україні: факти та висновки [Електронний ресурс] / Роберт Бонд, Олексій Куценко, Наталя Лозицька [FINREP, Проект розвитку фінансового сектору]. – Київ, грудень 2010 року. – 40 с. – Режим доступу : <http://www.finrep.kiev.ua>*
- 2. Столярова А. А. Анализ мировой практики развития финансового образования и повышения финансовой грамотности населения / А. А. Столярова, Г. Э. Шахназарян // Финансы и кредит. – 2010. – № 34 (418). – С. 72–78.*
- 3. Шахназарян Г. Э. Финансовая грамотность населения в свете современных тенденций развития образования / Г. Э. Шахназарян // Финансы и кредит. – 2008. – № 20 (308). – С. 51–58.*
- 4. Развитие системы инноваций в непрерывном финансовом образовании / Н. Г. Кузнецов, К. В. Кочмоло, Е. Н. Алифанова, Ю. С. Евлахова // Финансы и кредит. – 2010. – № 41 (425). – С. 2–12.*
- 5. Стахович Л. В. Возможности использования в России зарубежного опыта разработки и внедрения программ и продуктов в области финансового образования населения / Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская, Е. В. Галишников // Финансы и кредит. – 2010. – № 28 (412). – С. 63–69.*

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

СУТНІСНО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Проаналізовано зміст місцевих фінансів через призму історії, теорії та практики. Розглянуто розвиток сутності цього поняття упродовж ХІХ – початку ХХІ ст. Виявлено взаємозв'язок місцевих фінансів з державними фінансами, фінансами органів місцевого самоврядування, комунальною власністю тощо.

Ключові слова: *місцеве господарство, місцеві фінанси, економічні відносини, комунальна власність.*

На сучасному етапі економічного розвитку національного господарства *зростає значення* місцевих фінансів як інструменту ринкової трансформації економічної системи. З одного боку, місцеві фінанси є індикатором ринкових перетворень у країні, стан яких відображає ефективність економічної політики уряду, місцевих органів влади, ступеня довіри до них та економічної свідомості домогосподарств і підприємств. З іншого боку, місцеві фінанси – механізм розвитку ринкової та соціальної інфраструктури на місцях, що може мультиплікативно прискорити процеси ринкової трансформації суспільства. Проте незадовільний стан розвитку житлово-комунального господарства, постійний дефіцит місцевих бюджетів вказують на неефективне використання ресурсів на місцях, а отже, і в країні загалом. У зв'язку з цим вивчення економічної сутності, особливостей місцевих фінансів та їх сучасне призначення в національній економіці є особливо *актуальним* в умовах посткризового відновлення економіки України.

На сьогодні в наукових колах немає єдиного підходу до трактування поняття "місцеві фінанси". Основні дискусії пов'язані із визначенням інструментів і важелів впливу місцевих фінансів на господарство, позитивних і негативних наслідків їх дії. До *відомих фахівців*, які займаються вивченням місцевих фінансів, належать: В. Зайчикова [1], М. Карлін [2], О. Кириленко [3], В. Кравченко [4], І. Луніна [5] та ін. Вони, як правило, розглядають місцеві фінанси через призму фінансових дисциплін – як систему розподільчих відносин, що забезпечуються органами місцевого самоврядування. Проте в цих роботах значно менше уваги відведено на дослідження еволюції дефініції та зміни функціонального призначення місцевих фінансів у сучасних умовах. Все це актуалізує наукові пошуки в цьому напрямі. У зв'язку із вищезазначеним ми ставили за *мету* дослідити економічний зміст місцевих фінансів через аналіз трансформації їх сутності та функцій в сучасній економічній системі.

Місцеві фінанси є складним економічним явищем, дослідженням якого займаються представники різних сфер суспільствознавства. Вони є одночасно поняттям економічної практики та економічної теорії. У зв'язку з цим їх сутність потрібно розглядати через призму історичних, економічних та правових підходів та їх значення в історії, теорії та практиці.

Історія "місцевих фінансів" дозволяє простежити їх становлення та розвиток відповідно до соціально-економічних і суспільно-політичних процесів у країні. В історичному аспекті місцеві фінанси виникли пізніше за державні. Проте об'єктивні

причини їх існування коріняться ще в громаді, яка передувала державі й мала власні економічні інтереси, відмінні від суспільних, що не могли задовольнити державні фінанси. Їх поява в економічній системі країни XIX ст. та структурі публічних фінансів була зумовлена розвитком товарно-грошових відносин, удосконаленням державного устрою, розширенням економічних функцій держави як суспільного інституту, формуванням територіальних громад, зростанням індивідуальних, колективних і суспільних потреб населення. На думку О. Градовського, на початкових етапах свого існування завдання місцевих фінансів полягало в тому, щоб "привернути громадські сили до вирішення державних проблем". Ці процеси були "пов'язані з розширенням кола державних задач – змінилися лише форми та органи управління" [6, 426]. Відповідно до цього сутність, закономірності їх розвитку, сфера дії і роль у процесі суспільного виробництва залежали від зміни функцій держави.

Практична необхідність функціонування місцевих фінансів у XIX ст. стимулювала появу теоретичних досліджень у цій сфері. Одними з найперших обґрунтуванням фінансів територіальних громад почали займатися представники німецької історичної школи, тому праці Л. Якоба, Х. Мальхуса, Г. Рау, Л. Штейна, присвячені вивченню проблем співвідношення місцевих і державних фінансових ресурсів та їх впливу на розвиток національного господарства, були майже винятковими в економічній науці цього періоду. У них аргументувалася доцільність існування окремого місцевого фінансового господарства, але задля задоволення економічного інтересу держави [7, 4].

Упродовж першої половини XIX ст. і до 1880-х рр. у вітчизняній економічній науці, як і західній, місцеві фінанси ще не стали окремою фінансовою дисципліною, а вивчалися в контексті фінансового права чи політичної економії. Становлення місцевих фінансів як окремої науки розпочалося лише наприкінці XIX – на початку XX ст., що передбачало розробку власного методологічного інструментарію та теоретичного обґрунтування сутності місцевих фінансів.

В історичному розвитку поняття "місцеві фінанси" можна виокремити кілька етапів. На думку відомих економістів, сьогодні важко ідентифікувати автора, який увів в обіг цей термін, проте відомо, що одними з найперших були представники німецької історичної школи. У науковій літературі XIX ст. для означення місцевих фінансів використовувалася інша термінологія: фінанси місцевих союзів, спілки публічного характеру, публічно-правові спілки, корпорації, хоча три останні поняття не відрізняють їх від державних. У XIX ст. такими місцевими спілками вважалися юридичні особи, що були суб'єктом господарського права, мали право на самооподаткування та самофінансування місцевих потреб [8, 643]. Їх відмінність від невеликих станових об'єднань тогочасні науковці вбачали у широкому колі економічних інтересів, а не лише у вузькогалузевій спеціалізації. До них відносили міста, сільські громади, волості, земства та губернії. Зазначимо, що в теорії місцевих фінансів другої половини XIX – початку XX ст. саме громада вважалася базовою місцевою спілкою, яка діяла на засадах взаємодопомоги, добровільності, часто – солідарної відповідальності для задоволення спільних економічних потреб. Такі об'єднання людей мали триєдине значення: як сукупність індивідів з подібними економічними інтересами, власника муніципального майна та окремої ланки управління.

Початково поняття місцевих фінансів розглядалося в площині формування, а згодом – використання грошових ресурсів. У науковій літературі виникнення місцевих фінансів як цілісної системи фінансових відносин пов'язували з формуванням доходів

і витрат громад, як правило, у грошовому вимірі. У словнику видавництва Ф. Брокгауза та І. Єфрона фінанси трактувалися як "сукупність всіх елементів державного й громадського господарства: доходів, видатків, заборгованості", що свідчить про спрощення економістами місцевих фінансів до проблем формування місцевих бюджетів [8, 1643]. В енциклопедичному словнику "Гранат" за авторством В. Твердохлебова місцеві фінанси розглядалися як сукупність умов для задоволення громадських потреб, підпорядкованих місцевим самоврядним спілкам" [9, 632], а також матеріальних засобів, які перебували в їх розпорядженні [10, 332]. До їх складу І. Озеров також відносив способи акумулювання необхідних коштів та взаємозв'язок між їх використанням і соціально-економічними наслідками для країни [11, 15]. У такий спосіб термін "фінанси місцевих спілок" використовувався переважно для позначення системи грошових, а іноді й натуральних відносин, що виникали між територіальними громадами як сукупності домогосподарств й інших суб'єктів господарювання, з одного боку, та державними чи самоврядними органами управління на місцях, з іншого, з приводу формування фондів грошових ресурсів та їх використання.

Економісти ХІХ ст. часто розглядали державу як цілісний економічний суб'єкт, абстрагуючись від рівнів державної влади та місцевого самоврядування, тоді як їх сучасники – прихильники правового підходу – досліджували цю проблему з позиції децентралізації фінансового управління та її наслідків для розвитку народного й місцевого господарств [12; 13]. На їх думку, головною ознакою місцевих фінансів було державне закріплення функціонування місцевого самоврядування, права на формування власних ресурсів та визначення напрямків їх фінансування [13, 20]. Вони наголошували на дуалізмі правової природи місцевих громад: з однієї сторони, як самостійних спілок, окремих юридичних осіб із власними цілями, з іншого, як частини держави, носіїв її влади, покликаних брати участь у вирішенні державних завдань та узгоджувати з нею свої пріоритети [12, 13]. Як бачимо, економічні принципи державного невтручання, проголошені класичною школою, і в теоріях правового характеру поступово замінювалися принципами поміркованого державного регулювання, у тому числі господарських справ територіальних громад.

Таким чином, у ХІХ – на початку ХХ ст. поняття "місцеві фінанси" відображало: 1) переважно грошовий характер фінансових відносин, 2) нерівноправність суб'єктів таких відносин, у якій одна із сторін мала владні повноваження, 3) створення фондів грошових засобів у формі місцевих бюджетів, 4) примусовий характер участі домогосподарств і підприємств у таких відносинах у зв'язку з необхідністю регулярного поповнення місцевого бюджету задля утримання місцевої адміністрації та виконання господарських функцій, 5) формальний характер фінансових відносин тощо.

Подібне трактування місцевих фінансів збереглося й на початку ХХ ст. Так, у працях радянського економіста Л. Веліхова місцеві фінанси – частина національного господарства, яка має власний суб'єкт (комунальне самоуправління), свої засоби (місцеві й комунальні фінанси), ціль (місцевий й комунальний благоустрій). Вчений ототожнював місцеві й комунальні фінанси, що в умовах самоуправління могли набувати форми муніципальних [14, 221]. Натомість Ф. Меньков акцентував увагу на правовому характері фінансових відносин, монопольному становищі держави у прийнятті законодавчо-нормативних актів, а відповідно – монопольному праві розширювати чи звужувати сферу діяльності місцевого управління та впливі політичних й соціальних мотивів на характер розподільних відносин на державному й місцевому рівнях [15, 7]. На цьому етапі розвитку місцевих фінансів розгорнулися дослідження фінансових

відносин як відносин суто грошового характеру в тісному взаємозв'язку з державним устроєм, законодавством і розвитком національного господарства [16, 12].

У другій половині ХХ ст. – на початку ХХІ ст. якісний розвиток місцевих фінансів відбувався через зміну ролі держави в економічному відтворенні. Унаслідок зростання значення підприємницького сектору в економіці був розширений об'єкт місцевих фінансів через дослідження не лише централізованих, а й децентралізованих фондів грошових ресурсів на місцях та їх впливу на розвиток місцевого господарства. У такий спосіб відбулося збільшення уже існуючого переліку фінансових інститутів (місцевий бюджет, місцеві доходи, місцеві видатки, муніципальний кредит, муніципальна власність) за рахунок фінансів підприємств комунальної власності, громадських послуг та різновидів позабюджетних фондів. Одночасно змінилося і їх призначення: якщо до цього формування місцевих бюджетів розглядалося переважно як "самоціль", що було індикатором рівня розвитку реального сектору, соціально-економічних відносин у регіоні чи важелем муніципального регулювання, то в другій половині ХХ ст. перетворилися насамперед на інструмент державного регулювання. Така тенденція простежується й у сучасній зарубіжній літературі, де фінанси розглядаються переважно в контексті управління грошовими потоками та форм державного регулювання [17; 18; 19].

Вагоме значення місцевих фінансів у суспільному відтворенні дозволяє розглядати їх насамперед як особливе поняття, яке має власні функції, зміст і матеріальну форму. З'ясування змісту місцевих фінансів є складною методологічною проблемою фінансової науки, навколо якої тривають дискусії і сьогодні.

Будучи важливою ланкою фінансової системи держави, соціально-економічна сутність місцевих фінансів є адекватною загальнодержавним фінансам, оскільки властивості й ознаки, характерні цілому, притаманні і його складовим.

В економічній науці сформувалися дві основні теорії сутності фінансів: розподільна й відтворювальна. На сучасному етапі більшою популярністю користується розподільна концепція фінансів, представники якої стверджують, що фінансові відносини виникають на другій стадії суспільного відтворення, пов'язуючи їх виникнення й функціонування лише зі стадією розподілу, хоча не заперечують взаємообумовленості останньої з процесами виробництва, обміну та споживання [20, 19]. Прихильники другої теорії виходять з того, що економічні відносини з приводу формування фінансів виникають не лише під час розподілу вартості суспільного продукту й національного доходу. У межах відтворювальної концепції грошові відносини фактично збігаються з фінансовими відносинами (фінансовими операціями), грошові – з фінансовими ресурсами. Очевидно, за такого трактування фінансів неправильно розглядати категорію фінанси як самостійну економічну категорію, відокремлюючи їх від грошових потоків [20, 19]. Зрозуміло, що саме множинність підходів щодо сутності фінансів є однією з причин відсутності чіткої дефініції місцевих фінансів на сучасному етапі. Крім того, відмінність тлумачень пояснюється різною ціллю їх використання (академічною чи прикладною) та розбіжністю поглядів різних економічних шкіл.

Не заперечуючи існування інших точок зору, а також взаємообумовленості стадій виробництва, розподілу, обміну й споживання, ми також є прихильниками розподільної концепції фінансів. У зв'язку з цим, на нашу думку, місцеві фінанси є насамперед сукупністю економічних відносин розподільного й перерозподільного характеру. Основна відмінність місцевих від загальнодержавних фінансів при цьому полягає у вужчій сфері таких відносин.

На відміну від ринкових, фінансові відносини не передбачають еквівалентного обміну, а фактично є одностороннім грошовим потоком, відокремленим від руху товарів [21, 20]. Матеріальною основою існування та функціонування місцевих фінансів є гроші: фінанси завжди мають грошовий характер, але не будь-які грошові відносини є фінансовими. Основним матеріальним джерелом грошових фондів виступає національний дохід держави, тому його збільшення є основною умовою зростання фінансових ресурсів громади. У такий спосіб місцеві фінанси є вартісною категорією, яка органічно пов'язана з рухом вартості в її грошовій формі, з утворенням і використанням грошових фондів.

Фундаментальним мотиватором активності громад є діяльність на користь суспільства, що вирізняє їх від фінансів підприємств [19, 55]. Економічна доцільність місцевих фінансів полягає також у їх самоокупності – здатності власними зусиллями профінансувати потреби місцевого населення й забезпечити стійкий розвиток місцевого господарства як частини цілого – національного господарства, розділивши в цьому економічні зобов'язання держави. Проте відмінність об'єктивних умов їх формування зумовлює диспропорції у розвитку місцевих фінансів, що потребує державного регулювання.

Організація місцевих фінансів пов'язана з функціонуванням територіальних громад як цілісного суб'єкта, який має власні економічні інтереси. У зв'язку з цим однією з важливих ознак місцевих фінансів є відмова від індивідуалізму. Зазначимо, що інтереси держави й громади завжди будуть відрізнятися, тому і їх ступінь зацікавленості у створенні централізованих фондів та використанні теж буде різною. Інтереси держави є формально відображенням інтересів усього суспільства, однак на практиці – лише його частини, відповідно до якої здійснюється політика. Оптимальний обсяг ресурсів, необхідних для покриття видатків, з точки зору органів влади та громади не буде збігатися. На кожному етапі свого розвитку держава визначатиме величину ресурсів, необхідних для виконання її функцій, і це насамперед буде впливати на ставку та обсяг державного оподаткування. З метою послаблення такого протистояння економічних інтересів важливо було сформувати подібний до загальнодержавного механізм розподілу та перерозподілу коштів, але більше наближеного до місцевого населення. У такий спосіб місцеві фінанси є економічним механізмом, який дає можливість урівноважити економічні інтереси різних суб'єктів економіки.

Як зазначалося, сьогодні термін "місцеві фінанси" використовується у ширшому розумінні, включаючи фінанси суб'єктів господарювання (організацій, підприємств, корпорацій) комунальної форми власності. У такий спосіб місцеві фінанси в сучасній економіці охоплюють дві сфери: 1) економічні відносини, пов'язані з формуванням і використанням централізованих грошових фондів територіально-адміністративної громади, акумульованих у місцевих бюджетах і позабюджетних фондах; 2) економічні відносини, пов'язані з формуванням і використанням децентралізованих грошових фондів підприємств. Об'єктами муніципальної власності стають насамперед системи каналізації, газового господарства, транспорт, житловий фонд [22]. Основою муніципалізації є економічна користь. Завдяки впорядкуванню фінансів таких підприємств утримання муніципальної власності обходиться дешевше громаді, а, відповідно, вигідніше щодо зменшення витрат державного бюджету [21, 44]. Муніципальна власність стає економічною базою, завдяки якій з'являється можливість покращити умови життя населення. Муніципалітети беруть на себе частину витрат на утримання непрацездатного населення, закладів соціального призначення тощо.

Зосередження технічних служб міста в одних руках дозволяє, впорядкувавши їх експлуатацію, надати населенню додаткові зручності, а також спланувати стратегію розвитку місцевого господарства. У зв'язку з унікальністю товару такі підприємства слід розглядати не лише з точки зору дохідності, а якості наданих благ та їх дешевизни порівняно з ринковими умовами. Це також дає можливість зменшити податкове навантаження на місцеве населення. Фактично місцеві фінанси є формою вираження реальних виробничих процесів, інструментом впливу на місцеве та національне господарство через розвиток реального сектору в регіоні, задоволення місцевих потреб на вигідніших, ніж ринкові, умовах, усунення територіальних та міжгалузевих диспропорцій тощо.

На підставі вищезазначеного підсумуємо, що економічна природа місцевих фінансів також визначається через зв'язок відносин власності та функцій і завдань місцевого самоврядування та розкривається через загальні закономірності двостороннього руху грошового потоку з метою фондоутворення та його подальшого використання на місцеві потреби, галузевий перерозподіл тощо. У зв'язку з цим місцеві фінанси правомірно трактувати як сукупність економічних відносин, пов'язаних із формуванням, розподілом і використанням грошових ресурсів, необхідних для виконання функцій місцевого управління та вирішення економічних і соціальних завдань.

Однією з основних ознак місцевих фінансів є й те, що процес перерозподілу сукупного продукту супроводжується створенням місцевих бюджетів та інших фондів грошового характеру, що мають цільове призначення. Населення бере участь у формуванні централізованих фондів грошових ресурсів через сплату податків, які мають обов'язковий характер. На підставі цього місцеві фінанси – фіскальний механізм самоврядування.

Місцеві фінанси завжди опосередковані правовими актами, які регулюють грошові відносини. Саме держава визначає пропорції обміну та його умови. Окремі автори сьогодні притримуються так званої імперативної концепції фінансів, згідно з якою фінанси виникли з утворенням держави й у сучасних умовах виконують функції, пов'язані з роллю держави в регулюванні соціальних і економічних процесів. Така ознака імперативності підкреслює суб'єктивне начало у виникненні місцевих фінансів і суперечить об'єктивному характеру їх появи. Безумовно, на практиці організації фінансових відносин вони набувають конкретно-правових форм, але якщо місцеві фінанси – об'єктивно існуючі економічні відносини, то їх сутність і функціонування визначаються насамперед закономірностями розвитку економіки, а не вольовими суб'єктивними рішеннями державної влади [20, 18]. З огляду на це можна сформулювати таке визначення: місцеві фінанси – сукупність грошових відносин, що регламентуються державою, у процесі яких здійснюється формування і використання централізованих фондів грошових ресурсів на місцевому рівні, необхідних для виконання функцій органів самоврядування та поставлених перед ними завдань. З правової точки зору, місцеві фінанси є сукупністю фінансових планів правового характеру, через які реалізуються повноваження місцевого самоврядування.

Сукупність місцевих і державних фінансів становить систему публічних фінансів, які мають однакове призначення – задоволення суспільних потреб, проте на різних рівнях. Як цілком обґрунтовано зазначає П. Гайдуцький: "Стабільні регіональні фінанси та оптимальні взаємини між державним та місцевими бюджетами – запорука збалансованості бюджетної системи" [23, 56–59]. Відповідно до їх фінансового

призначення вони розглядаються як "система фінансових відносин з приводу формування, розподілу і використання фінансових ресурсів, необхідних органам місцевого самоврядування для виконання покладених на них завдань" [3, 36]. На практиці їх функціонування визначається законодавчими актами, які регулюють діяльність місцевого самоврядування, місцевої державної адміністрації, формування місцевих бюджетів, позабюджетних фондів тощо. В умовах поглиблення бюджетної децентралізації, закріпленої в Європейській хартії місцевого самоврядування, Конституції України та Бюджетному кодексі України, характерне поступове зростання значення місцевих фінансів. Якщо сучасні економісти займаються пошуком нових джерел фінансування, підвищення ефективності використання обмежених грошових ресурсів місцевих бюджетів, способів використання податкових ставок, обсягів видатків як важелів економічного розвитку [5], то правники досліджують необхідність розширення автономії місцевого самоврядування як запоруки фінансової стабільності громади.

Зазначимо, що структура і зміст фінансів у різних країнах багато в чому обумовлені типом пануючої в країні економічної системи. У країнах з командно-адміністративною економікою визначне місце займають державні фінанси, які мобілізують основну частину фінансових ресурсів і потім розподіляють їх між територіями та галузями. Така система управління загалом нівелює значення місцевих фінансів як регулятора економічного розвитку. Натомість їх значна роль зберігається у країнах з ринковою економікою. Хоча центр ваги зміщується з централізованого розподілу фінансових ресурсів на забезпечення стійкого функціонування вільного ринку товарів і послуг, місцеві фінанси в таких умовах покликані забезпечити населення послугами, які не виробляються ринковим механізмом, стимулювати підприємницьку ініціативу та споживання як регулювання макроекономічної нестабільності, що особливо властиве для ринкової системи. У таких умовах поряд із розподільчою функцією місцеві фінанси можуть виконувати й відтворювальну функцію, коли відносини щодо формування фінансів як фондів грошових ресурсів виникають у сфері безпосереднього створення вартості суспільного продукту й національного доходу. Саме ринкові умови найбільше сприяють розвитку суб'єктів господарювання, у тому числі територіальних громад та їх фінансів, що стимулює розширення функціонального навантаження муніципальної форми власності через створення підприємств комунальної форми власності та ефективне використання рухомого й нерухомого майна тощо. У більшості країн існує змішана економіка, яка поєднує риси централізованої та вільної ринкової економіки. Це спостерігається й на рівні фінансових систем таких країн. У зв'язку з цим рівень розвитку місцевих фінансів є також відображенням ступеня ринкової трансформації економіки країни.

На підставі дослідження місцевих фінансів можна визначити їх призначення в економічній системі країни. Оскільки місцеві фінанси є нерозривною частиною загальнодержавних фінансів, то їх функції можуть бути зведені щонайменше до трьох: розподільчої, контрольної і стабілізуючої. Перша полягає в тому, що фінансові відносини на підставі правових актів опосередковують перерозподіл раніше створених доходів і взаємодіють з такими категоріями як податки і кредит [24, 13]. Водночас вона реалізується через систему трансфертів, яка дозволяє врівноважувати територіальні диспропорції. Ця функція дає відповідь на два головних питання: за чий кошт і на чию користь здійснюється розподіл? [19, 61] Однак вона ж залишається і найбільш контроверсійною: щодо вибору пріоритетності ефективності чи

справедливості. Друга, поряд з розподільчою, є відображенням зворотної сторони одного економічного процесу, передбачає контроль за ефективністю використання бюджетних засобів, дає уявлення про своєчасність і пропорції руху фінансових ресурсів. Третя – проявляється через вплив органів самоврядування на економічний розвиток (поведінку господарюючих суб'єктів, умови) завдяки використанню фінансових інструментів, таких як: податки, видатки, нормативно-правові акти господарського характеру. Стабілізаційна дія місцевих фінансів полягає у регулюванні сукупного попиту та реалізації місцевої фіскальної політики для збереження оптимуму між споживанням і заощадженням. До важливих функцій місцевих фінансів, які з'явилися із розвитком ринкових відносин, належить алокаційна, яка забезпечує громаду тими товарами, які не виробляє ринок; однаковий доступ до громадських послуг, нівелювання побічних ефектів, зумовлених ринковим механізмом тощо. На підставі проаналізованих функцій підсумуємо, що основним призначенням місцевих фінансів у ринковій економіці є редистрибуція доходів, консеквенція цілей, визначення оптимальних господарських пропорцій у фінансовій політиці тощо. Крім того, окремі економісти обґрунтовують доцільність місцевих фінансів через виконання ними основних функцій менеджменту: планування, організація, мотивація і контроль [25, 3], що фактично є відображенням трьох попередньо перерахованих функцій: планування – забезпечення розподілу на підставі розроблених короткострокових і довгострокових фінансових планів, організація й мотивація – регулювання й стимулювання.

На підставі використання різних підходів до сутності місцевих фінансів можна сформулювати наше розуміння економічної природи цього поняття як сукупності об'єктивно зумовлених економічних відносин, які виникають між державою та територіальними громадами з приводу розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту через централізоване й децентралізоване фондоутворення грошового характеру та використання таких ресурсів з метою розвитку місцевого та народного господарств, задоволення потреб місцевого населення, урівноваження економічних інтересів господарюючих суб'єктів, вирівнювання територіальних і міжгалузевих диспропорцій, що реалізуються через взаємозв'язок відносин комунальної власності та функцій і завдань органів місцевого самоврядування внаслідок бюджетної децентралізації, у тому числі правового закріплення децентралізації фінансового управління.

З огляду на вищезазначене слід розмежувати поняття державних фінансів, місцевих бюджетів та фінансів органів місцевого самоврядування.

Державні та місцеві фінанси є самостійними економічними поняттями, що характеризують неринковий (бюджетний) сектор економіки, повноцінними складовими суспільних (публічних) фінансів, які мають спільну ціль – задоволення суспільних інтересів, проте різного масштабу. Державні і місцеві фінанси мають грошовий розподільчий характер та пов'язані з фондоутворенням. Причиною появи державних фінансів було створення держави та розвиток товарно-грошових відносин, тоді як місцевих – формування територіальних колективів з особливими інтересами, які не могли задовольнити державні. У першому випадку основним суб'єктом економічних відносин виступає держава, у другому – територіальна громада, взаємозв'язки між якими не є рівноцінними. З одного боку, держава й громада координують свою діяльність, враховуючи інтереси іншого суб'єкта, проте держава щодо громади має значні переваги, пов'язані з можливістю створення обмежувальних механізмів та

контролю за їх виконанням. У такий спосіб функціонування державних фінансів контролюється лише загальнодержавними органами, тоді як для місцевих фінансів характерні два рівні контролю – місцевий і загальнодержавний. Такі обмеження мають як позитивні (недопущення зловживання посадовими обов'язками, перевищення власних повноважень), так і негативні (звуження сфери господарського маневрування органів місцевого самоврядування) наслідки. Їх відмінність полягає також у самозабезпеченні таких систем. Базисом для державних фінансів є загальнодержавна власність, визначені державою джерела доходів та доступність зовнішнього кредитування, тоді як для місцевих він обмежується лише використанням комунальної власності та дохідних джерел, які теж встановлені державою. Унаслідок цього є небезпека виникнення конкуренції між суб'єктами економіки з приводу використання таких джерел, що актуалізує значення коригуючої функції держави щодо місцевих фінансів. Крім того, місцеві фінанси мають передовсім господарське призначення, тоді як державні покликані рівноцінно вирішувати питання різного характеру.

Місцеві фінанси також не є тотожними фінансам органів місцевого самоврядування, хоча останні належать до їх складу. Основна їх відмінність полягає в механізмі виконання функціонального призначення. Формування фінансів місцевого самоврядування передбачає існування інституту самоуправління – виборного начала територіально-адміністративних громад, тоді як функціонування місцевих фінансів може здійснюватися за посередництвом державної адміністрації. Обидві категорії виконують спільне завдання – розвиток місцевого господарства, однак залежно від характеру владних повноважень відрізнятимуться пропорції розподілу, важелі та інструменти впливу на комунальне господарство.

Місцеві бюджети є центральним структурним компонентом місцевих фінансів, тому їм, як частині цілого, притаманні такі ж властивості. Спільною особливістю для них є зосередження частини ВВП в руках органу місцевого управління з його подальшим використанням на місцеві потреби, галузевий перерозподіл та інше. Подібно до місцевих фінансів місцеві бюджети за змістом є централізованими фондами, за правовою ознакою – правовим актом органів місцевого управління, за формою – фінансовим планом, за організаційною структурою – складовою бюджетної системи, проте вони не мають такої множинної організації, як місцеві фінанси. У теоретичному плані місцеві фінанси є системою, структурними компонентами якої є доходи, видатки, суб'єкти, об'єкти, які пов'язані між собою економічними відносинами, а також сукупністю основних фінансових інститутів, серед яких місцеві бюджети займають центральне місце. Бюджети є лише основою для управління місцевим господарством, основним важелем регулювання, тоді як місцеве оподаткування, місцевий кредит, комунальна власність є не менш важливими інструментами місцевих фінансів. Рівень розвитку місцевих фінансів визначає структуру бюджету, тоді як співвідношення між окремими статтями доходів і видатків дає змогу аналізувати економічну доцільність та ефективність фінансів територіальних громад.

Таким чином, в економічній теорії місцеві фінанси позначають сукупність економічних відносин розподільчого характеру щодо формування і використання централізованих і децентралізованих грошових фондів для забезпечення умов розширеного виробництва на мікро- й макрорівнях. Основна їх відмінність від загальнодержавних фінансів полягає у вужчій сфері розподільчих і перерозподільчих відносин, необхідності координації інтересів між окремими суб'єктами господарювання, територіальними громадами, органами самоврядування, державою задля визначення

спільного вектора регіональної економічної політики, ширших функціях комунальної власності тощо. Проте ефективний розвиток місцевих фінансів сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки та соціального добробуту населення.

Література

1. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України та європейських країн / В. В. Зайчикова – К. : НДФІ, 2007. – 296 с.
2. Карлін М. І. Бюджетна система України : [навч. посібник] / М. І. Карлін – К. : Знання, 2008. – 428 с.
3. Місцеві фінанси : підручник / [ред. О. П. Кириленко]. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
4. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.е.н. : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / В. І. Кравченко – К., 1997. – 34 с.
5. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин / І. О. Луніна – К. : Наукова думка, 2006. – 432 с.
6. Градовский А. Начало русского государственного права. – Т. IX, ч. 3: Органы местного управления / А. Д. Градовский – СПб. : Типография М. М. Стасюлевича, 1904. – 597 с.
7. Лебедев В. А. Местные налоги / В. А. Лебедев – СПб. : Типография А. М. Вольфа, 1886. – 385 с.
8. Малый энциклопедический словарь с приложением кратких руководств по различным отраслям знания и словарей иностранных языков. – Т. 3. – СПб. : Изд-во Брокгауз-Ефрон, 1902. – 1811 с.
9. Твердохлебов В. Местные финансы / В. Твердохлебов // Энциклопедический словарь / под ред. В. Я. Железнова, М. М. Ковалевского "Гранат" – СПб., 1902. – С. 631–645.
10. Энциклопедический словарь проф. К. К. Арсеньева. – Т. IIIа. – СПб., 1893. – 453 с.
11. Озеров И. Х. Основы финансовой науки. – Выпуск 2 : Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит / И. Х. Озеров – М. : Т-фия т-ва И. Д. Сытина, 1908. – 335 с.
12. Егиазаров С. А. Лекции по русскому государственному праву / С. А. Егиазаров. – К. : Типография П. Барсакаго, 1907. – 467 с.
13. Гусаков А. Д. Денежное обращение дореволюционной России / А. Д. Гусаков – М. : Изд-во Министерства высшего образования СССР, 1954. – 75 с.
14. Велихов Л. А. Основы городского хозяйства / Л. А. Велихов – М.–Л. : Государственное издательство, 1928. – 125 с.
15. Меньков Ф. А. Основные начала финансовой науки. – Выпуск 1 / Ф. А. Меньков – М. : Финансово-экономическое бюро Н.К.Ф. СССР, 1924. – 127 с.
16. Міміліно М. І. Основи фінансової науки / М. І. Міміліно – К. : Державне видавництво України, 1929. – 395 с.
17. Мэнкью Н. Принципы экономики / Г. Мэнкью – СПб. : Питер Ком, 1999. – 784 с.
18. Osiatynski J. Finance publiczne : Ekonomia i polityka / J. Osiatynski – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2006. – 310 s.
19. Owsiak S. Finanse publiczne / S. Owsiak – Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2001. – 562 s.
20. Подъяблонская Л. М. Государственные и муниципальные финансы : учебник / Л. М. Подъяблонская. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 559 с.

21. *Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.*
22. *Карпенко Н. Б. Муниципальное хозяйство / Н. Карпенко – Магадан : Изд-во СМУ, 2001. – 24 с.*
23. *Гайдуцький П. І. Міжбюджетні відносини – на новий рівень науки та практики / П. І. Гайдуцький // Наукові праці НДФІ. – 2004. – Вип. 6. – С. 56-59.*
24. *Финансы : учебник / под ред. А. Г. Грязновой, Е. В. Маркиной. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 504 с.*
25. *Новикова М. В. Государственные и муниципальные финансы / М. В. Новикова – М. : Эксмо, 2008. – 160 с.*

Редакція отримала матеріал 16 березня 2012 р.

Вікторія НЕБРАТ

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ ВИВЧЕННЯ ІСТОРІЇ ФІНАНСОВОЇ ДУМКИ УКРАЇНИ

Подано результати аналізу джерельної бази дослідження історії української фінансової думки. Систематизовано джерела відповідно до головних етапів формування та розвитку фінансової науки як галузі економічного знання.

Ключові слова: *українська фінансова думка, фінансова наука, історіографія, первинні джерела дослідження.*

Завдання вивчення, наукового осмислення та історико-теоретичного узагальнення процесу еволюції економічної та, зокрема, фінансової думки вимагають насамперед опрацювання широкого пласту первинних джерел – літератури, що тією або іншою мірою представляє процес і результати формування наукового знання. Специфіка дослідження історії науки полягає в необхідності використання як об'єкта дослідження писемних пам'яток і фахових академічних розвідок, що суттєво різняться лексикою, широтою проблематики, змістовим наповненням, ступенем зв'язку з практикою та актуальністю в сучасних умовах. Це значно ускладнює оцінку значення тих чи інших джерел і разом з тим збагачує процес наукового пізнання. Потужна історіографічна традиція, що склалася в українській науці впродовж другої половини XIX ст., була перервана у добу тоталітаризму під впливом ідеологічної деформації суспільної історичної свідомості та умисного замовчування і вилучення з наукового обігу цілого пласту наукової літератури. Відтак відродження економічної історіографії як джерельної основи дослідження економічної історії та історії економічної і, в тому числі фінансової думки, є *актуальним завданням*.

Найбільш вагомий внесок у вивчення та залучення до наукового обігу джерел історії української фінансової думки зробив *видатний дослідник* економічного націоналізму С. М. Злупко. Укладені ним хрестоматії з історії української економічної думки, підручники та наукові видання [1–4] містять ґрунтовний аналіз писемних пам'яток і наукової літератури від листів мислителя античності Анахарсія (VI ст. до н.е.) до монографічних видань початку XXI ст. У підручниках і навчальних посібниках з теорії фінансів історичний і, тим більше, історіографічний аспект розвитку фінансової науки, як правило, відсутній. Виняток становлять окремі видання, що репрезентують фінансову школу КНЕУ [5–7] та містять історичні екскурси у проблемно-персоніфікованому викладі, але без аналізу джерел.

Сучасний рівень історико-наукового пізнання передбачає в частині методологічного обґрунтування "історіографічного синтезу" поєднання класового, культурологічного та сцієнтистського підходів за домінування останнього. Класовий підхід означає визнання впливів класових інтересів на формування і боротьбу ідей та течій у науці; культурологічний підхід полягає у сприйнятті історії науки як складової історії культури; сцієнтистський (науковий) принцип вивчення інтелектуальної історії ґрунтується на розкритті внутрішньої логіки науки, механізмів еволюції наукових поглядів, виникнення

та зміни ідей і концепцій. Отже, *метою статті* є систематизація, характеристика та оцінка джерел з історії української фінансової думки на основі засад релятивізму, еволюціонізму та кумулятивності процесу наукового пізнання.

Відповідно до основних етапів еволюції фінансової думки та її становлення як окремого наукового напрямку джерела вивчення історії фінансової науки в Україні можна систематизувати так (табл. 1):

Таблиця 1

Етапи еволюції фінансової думки в Україні

| Якісна характеристика етапу розвитку фінансової науки | Історичний період | Види джерел |
|---|-------------------------------------|--|
| Зародження фінансової думки | XVI – XVIII ст. | Праці мислителів, історичні документи |
| Становлення фінансової науки | перша половина XIX ст. | Проекти урядових реформ, монографічні дослідження |
| Розвиток теорії фінансів | друга половина XIX – початок XX ст. | Навчальні курси поліцейського і фінансового права, політичної економії, основ фінансової науки, монографії, наукова публіцистика |
| Деструкція фінансової науки | 1930–1970-ті рр. | Партійні та державні документи, навчальна література, наукові видання |
| Формування сучасних концепцій | 1980–2010-ті рр. | Монографічні дослідження, навчальна література, публікації в періодичних наукових виданнях |

Необхідність дослідження джерел, що належать до першого етапу, обумовлена тим, що вони представляють період зародження фінансових ідей у межах соціально-філософської думки, процесу обґрунтування та декларації засад економічної політики. Головною складністю є виокремлення положень, що репрезентують становлення фінансів як галузі знання, у контексті розроблення вчення про державу і державне господарство, принципів єдності суспільного та індивідуального господарства, формування загальнометодологічної основи економічної науки, що визначається обґрунтуванням доцільності, економії, раціоналізму, ранжуванням інтересів тощо. Водночас, саме така невіддільність фінансової думки від загального плину і змісту суспільствознавства підкреслює обумовленість її розвитку внутрішніми соціокультурними та економічними чинниками, роль зовнішніх філософських і наукових впливів.

Специфіка джерельної бази історії фінансової думки донаукового періоду її формування визначається потужним впливом ідеології просвітництва, гуманізму, філософії нового часу. Вже наприкінці XVI ст. в українській соціально-філософській літературі формуються основи ідеології громадянського гуманізму та правової держави. Зокрема, твори С. Оріховського-Роксолана, І. Вишенського, Ф. Прокоповича, І. Гізеля характеризуються переважанням нормативної складової, що відображає релігійний світогляд. Разом з тим, за своєю спрямованістю ці джерела мають великий прогресивний потенціал і формують основи наукового підходу до трактування і, що надзвичайно важливо, перетворення системи соціальних відносин.

Потужний вплив на концептуалізацію фінансової думки справили політичні та соціальні чинники, пов'язані з формуванням національних ринків і національних

держав. Зокрема, історичні джерела, що відображають економічний світогляд населення і процес формування господарської та фінансової політики української Козацької держави – гетьманські універсали, історичні повісті та діаріуші козацької старшини, архіви шляхетства – засвідчують поширення ідей меркантилізму. Найбільш цінними документами, що містять інформацію про зародження фінансової думки у добу національно-визвольних змагань українського народу та побудови власної держави, є документи Богдана Хмельницького, Івана Виговського та інших гетьманів, літописи Г. Граб'янки та С. Величка, "Пакти і Конституції Законів та вольностей війська Запорізького" (1710 р.) П. Орлика, правничі трактати Г. Полетики про устрій Гетьманщини, "Накази" депутатам комісії укладення Зведення законів, "Прошення малоросійського шляхетства и старшин, вместе с гетманом, о восстановлении разных старинных прав Малороссии, поданное Екатерине II в 1764 году", укладені за К. Розумовського та ін.

У першій половині XIX ст. розпочався процес становлення фінансової науки як самостійної галузі наукового знання, тому джерела цього періоду суттєво відрізняються від попереднього. Питання державного управління, організації державного господарства та його ресурсного забезпечення стали частиною теоретичного дискурсу в межах правничої та економічної наук. Вони розглядаються також у проектах політичних та адміністративних реформ, спрямованих на модернізацію держави. Разом з тим, остаточна втрата Україною державності призвела до того, що наукова і державна діяльність вітчизняних учених, мислителів і політичних діячів була спрямована на зміцнення інших держав, насамперед – Російської імперії. Джерелами вивчення історії фінансової думки у період становлення науки про державне господарство є праці Я. Козельського, С. Десницького, М. Балудянського, В. Каразіна, Т. Степанова, що представляють синтез класичних підходів до трактування економічних категорій та історико-етичних засад у розробленні проблематики державного управління, законодавства та державних фінансів.

Чи не найбільш плідним для розвитку фінансової науки є період другої половини XIX – початку XX ст., коли відбувалася ринкова трансформація вітчизняного господарського середовища, певна модернізація державних інститутів, а відтак – активна розробка теорії фінансів, обґрунтування митної, податкової, банківської, кредитної політики держави. Історичними джерелами вивчення історії фінансової науки цієї доби слугують навчальні курси поліцейського і фінансового права, політичної економії, основ фінансової науки, фахові монографії та наукова публіцистика. Найбільш активним було розроблення прикладних аспектів фінансової політики, проте вони були підкріплені фундаментальними дослідженнями і ґрунтовними працями в галузі теорії та історії оподаткування, державного кредиту, бюджетного процесу, державних видатків тощо. Вивчення первинних наукових джерел другої половини XIX – початку XX ст., зокрема праць В. Незабитовського, М. Бунге, М. Алексеєнка, П. Мігуліна, І. Патлаєвського, О. Миклашевського, Г. Симоненка, І. Янжула, М. Туган-Барановського, Л. Яснопольського, П. Кованька, К. Воблого, відкриває можливість з'ясувати, як саме були здобуті знання, які й сьогодні становлять теоретичну базу фінансової науки та концептуальну основу фінансової політики.

До цього періоду в історії фінансової науки належить поява низки досліджень джерелознавчого характеру. Це дає підстави говорити про становлення історико-фінансового напрямку як форми теоретичного осмислення вітчизняної та західноєвропейської економічної літератури, емпіричного узагальнення та критичного аналізу досвіду організації фінансового господарства. Крім положень фінансової теорії

та принципів фінансової політики, історичні джерела цього етапу дають уявлення про соціокультурне тло, інтелектуальні передумови та зовнішні обставини розвитку фінансової науки, що також становить важливу складову історико-економічних досліджень.

На межі XIX–XX ст. у зв'язку з посиленням етатизації економіки вагомим джерелом дослідження історії фінансової думки стають урядові документи, що відображають загальне спрямування, конкретні шляхи та форми розвитку фінансів. Зокрема, до таких джерел треба зарахувати щорічники міністерства фінансів, історичні огляди діяльності комітету міністрів, інформаційні видання про діяльність Державного банку, доповіді та робочі матеріали урядових комісій щодо впорядкування податків і бюджетної справи тощо. Багатий матеріал для аналізу та узагальнень міститься у періодичних виданнях і публіцистичних збірниках, як-от: "Современная Россия. Очерки нашей государственной и общественной жизни", "Русский экономист" тощо.

Джерельною базою дослідження ідейного протистояння та концептуальної деструкції фінансової науки в умовах інституційного зламу 1910-х років слугують документи й архівні матеріали царського уряду, Державної думи Російської імперії, Тимчасового уряду, пізніше – українських урядів Центральної Ради, Гетьманату та Директорії. Спроби теоретичного осмислення трансформації інституційної структури і, зокрема, фінансових інститутів в умовах світової війни, революційних подій та державотворчих змагань українського народу відображені у працях вчених-економістів і фінансистів-практиків, а саме: М. Туган-Барановського, М. Довнар-Запольського, М. Кривецького, А. Ржепецького, Б. Мартоса, Л. Неманова та ін.

Наступна група джерел, яку виокремлено відповідно до періодизації розвитку фінансової науки, це партійні та державні документи, навчальна література, наукові видання радянської доби, що відображають процес зміни концептуальних основ, а пізніше – вульгаризації та догматизації теорії фінансів. У 1920-х роках джерельна база дослідження все ще репрезентує теоретичний доробок вчених-фінансистів дореволюційної школи, до яких зараховуємо Д. Боголепова, К. Воблого, В. Железнова, М. Мітіліно, М. Соболева, Г. Тіктіна та ін. Поряд з тим, важливе значення має також вивчення матеріалів з'їздів Рад народного господарства, урядових декретів, розпоряджень центральних партійних органів, які в цей час безпосередньо почали формувати ідеологічні засади фінансової політики, а далі – й теорії.

Починаючи з 1930-х років у літературі все більше заявляють про себе науковці нової генерації, виховані на засадах класових підходів і політичних пріоритетів у науці. Джерелами вивчення становлення та розвитку фінансової науки в СРСР у добу формування та зміцнення адміністративно-командної моделі господарювання є праці В. Дяченка, Г. Точильнікова, Е. Вознесенського та ін. Важливо зазначити, що з огляду на те, що соціалістичні фінанси розглядалися переважно як розподільча категорія, частина надбудови, для вивчення еволюції фінансової думки важливе значення мають наукові та навчальні видання із загальноекономічної тематики, зокрема матеріали теоретичних дискусій щодо методологічних проблем економічної науки, обговорення проекту підручника політичної економії тощо.

У своїй праці "Економічні проблеми соціалізму в СРСР" (1952) Й. Сталін, визнавши об'єктивний характер економічних законів при соціалізмі, наголошував на обмеженості сфери дії товарного виробництва та його закономірностей. Такий підхід означав "винесення" фінансових відносин зі сфери безпосереднього господарювання у сферу економічної політики, підміну економічних законів рішеннями партії та уряду

закріпленими юридичними нормами. Це визначає партійні та урядові документи радянської доби як важливе джерело дослідження еволюції фінансової науки.

У другій половині 1960-х років потреба наукового обґрунтування шляхів реалізації господарської реформи спричинила появу низки досліджень, у яких по-новому ставились питання фінансових відносин держави і підприємств, ролі вартості і прибутку при соціалізмі. Серед таких – праці О. Агафонова, В. Корнієнко, О. Лібермана, Я. Лінійчука, І. Лукінова, Ю. Пахомова, Д. Тимошевського, А. Чухна, І. Ястремського та ін. Особливістю джерелознавчої бази 1960–1980-х років є те, що є суттєва відмінність між нормативно-декларативним характером офіційних документів, підручників та навчальних посібників і позитивно-проблемним підходом до аналізу фінансів у науково-публіцистичній літературі.

Починаючи з 1970-х років, у вітчизняній економічній літературі питання характеру і змісту фінансових відносин все більше пов'язуються з проблемами економічного розвитку. Зокрема, джерелами вивчення проблематики обмеженості централізованих форм фінансування промисловості, взаємозв'язку успішності НТП та організаційно-фінансових відносин є праці О. Агафонова, П. Багрія, О. Василика, М. Герасимчука, А. Даниленка, В. Опаріна, В. Федосова, М. Чумаченка, С. Ямпольського та ін. Із середини 1980-х років нового, реалістичного звучання та прогресивного значення набувають нормативні джерела – партійні та державні документи, в яких обґрунтовується необхідність прискорення соціально-економічного розвитку країни, реформування всіх сторін життя суспільства, перебудови фінансових, економічних і політичних відносин.

Кардинальна зміна методологічних підходів до трактування змісту фінансової системи, обумовлена ринковою трансформацією економіки та здобуттям державної незалежності, визначає початок нового етапу в історії вітчизняної фінансової науки. Джерелами вивчення новітніх уявлень українських вчених про напрями і засоби наповнення бюджету, зміцнення національної валюти, розбудови ефективної фінансової системи є ґрунтовні праці провідних фахівців у галузі фінансової науки А. Даниленка, В. Зимовця, М. Карліна, В. Козюка, А. Крисоватого, О. Кириленко, І. Луніної, В. Опаріна, К. Павлюк, І. Розпутенка, М. Савлука, А. Соколовської, В. Федосова, Н. Шелудько та ін. Усталені положення щодо функціонування фінансової системи у транзитивній економіці та закономірностей розвитку фінансів представлені у навчальних виданнях – підручниках, посібниках, методичних матеріалах, що також слугують джерельною базою дослідження сучасного етапу еволюції фінансової думки. Розроблення найбільш проблемних та дискусійних питань, що не мають однозначних готових рішень, представлено в науковій періодиці, яка виконує роль "передавального механізму" між практичними потребами економічного розвитку та фінансовою політикою.

*Таким чином, джерельна база дослідження історії вітчизняної фінансової думки є доволі репрезентативною і засвідчує різноплановість підходів до аналізу фінансової проблематики та багатство надбань української економічної науки у цій галузі. В результаті аналізу джерел історії фінансової думки в Україні для кожного періоду визначено: соціокультурні передумови стану та розвитку фінансової науки; характер проблематики, що розроблялась; обсяг джерельної бази та її специфіку (склад); характер методологічних принципів фінансових досліджень. *Перспективи подальших досліджень* пов'язані з розкриттям змісту фінансових концепцій, теорій і головних принципів фінансової політики, що визначаються на основі практичних запитів, стратегічних пріоритетів та обґрунтовуються фінансовою наукою.*

Література

1. Злупко С. М. *Персоналії і теорії української економічної думки* / С. М. Злупко. – Львів : Євросвіт, 2002. – 528 с.
2. Злупко С. М. *Українська економічна думка. Постаті і теорії* / С. М. Злупко. – Львів : Євросвіт, 2004. – 544 с.
3. *Українська економічна думка : хрестоматія / уряд., наук. ред. пер., авт. вступ. розд. і біогр. довід.* С. М. Злупко. – К. : Знання, 1998. – 448 с. – (Трансформація гуманіт. освіти в Україні).
4. *Українська економічна думка : хрестоматія / уряд.* С. М. Злупко. – К. : Знання, 2007. – 694 с.
5. Василик О. Д. *Теорія фінансів : підручник* / О. Д. Василик – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
6. *Теорія фінансів : навч. посіб.* / [Леоненко П. М., Юхименко П. І., Ільєнко А. А. та ін.] / за заг. ред. О. Д. Василика. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 480 с.
7. Юхименко П. І. *Теорія фінансів : підручник* / П. І. Юхименко, В. М. Федосов, Л. Л. Лазебник; за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : ЦУЛ, 2010. – 576 с.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

Богдан ЛУЦІВ, Ольга ЗАСЛАВСЬКА

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Розглянуто теоретичні та методологічні засади формування банківських ресурсів. Досліджено динаміку ресурсного забезпечення діяльності банків України в сучасних умовах. Зроблено акцент на запозиченнях банків шляхом випуску єврооблігацій та отримання субординованих позик, що особливо актуально в умовах обмежених можливостей формування банківських ресурсів.

Ключові слова: *банківські ресурси, капітал банку, зобов'язання банку, субординований борг, єврооблігація.*

Стан ринкової економіки, ефективність механізму організації та регулювання господарського життя суспільства значною мірою визначається ефективністю функціонування фінансово-кредитної сфери, основою якої є банківська система. Банківський сектор економіки виконує важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів, формує та забезпечує рух позикового капіталу, займається кредитно-інвестиційною діяльністю, забезпечуючи потреби економіки в додаткових ресурсах. Ефективність кредитно-інвестиційної діяльності банків значною мірою залежить від ефективності механізму формування та управління банківськими ресурсами.

Світова фінансова криза не оминула й банківську систему України, яка значною мірою втратила свій сукупний капітал через потужний різкий вплив ресурсів. Для подолання негативних явищ, викликаних кризою, вітчизняній банківській системі потрібен значний стабілізаційний період часу. Закони ринку та сучасна ситуація у фінансовій сфері вимагають від банківських установ самостійного пошуку шляхів формування банківських ресурсів та оптимізації структури ресурсної бази з метою зміцнення їх фінансового потенціалу. Банківські ресурси – це основа діяльності банку, оскільки від їх обсягу залежать масштаби його діяльності та обсяги прибутків. Створення ефективного механізму формування ресурсної бази банку *потребує аналізу проблеми* достатності власного капіталу, а також методів залучення та запозичення коштів. Значної уваги при дослідженні діяльності банків заслуговують також питання вибору інструментів управління банківськими ресурсами.

Про актуальність окреслених вище проблем свідчать численні *дослідження відомих науковців та практиків*. Серед авторів варто відзначити вітчизняних вчених, таких як: М. Алексєнко, Н. Бицька, І. Барилюк, О. Васюренко, О. Вовчак, А. Вожжов, І. Гуцал, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, О. Заруба, Б. Луців, М. Могильницька, А. Мороз, Л. Примостка, М. Пуховкіна, М. Савлук, В. Соскін, Ж. Торяник, І. Федосік; а також зарубіжних вчених: Г. Асхауера, М. Гольцберга, В. Кисельова, О. Лаврушина, Ф. Мишкіна, П. Роуза, Дж. Сінкі та інших.

Однак, незважаючи на значну кількість публікацій, у вітчизняній економічній літературі поняття "банківські ресурси" авторами наукових праць трактується

неоднозначно. Потребує подальшого дослідження і проблема ресурсного забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків.

Метою статті є узагальнення та аналіз теоретичних і методологічних засад формування банківських ресурсів, а також дослідження особливостей ресурсного забезпечення банківського сектору української економіки в умовах світової фінансової кризи.

Досліджуючи проблему ресурсного забезпечення діяльності банків насамперед потрібно розглянути сутність та склад банківських ресурсів. В економічному словнику дається таке тлумачення: "Банківські ресурси – це сукупність коштів, які є в розпорядженні банків і використовуються для кредитних та інших операцій" [1, 27]. Економічна енциклопедія за редакцією С. Мочерного доповнює це визначення, конкретизуючи джерела банківських ресурсів: власні кошти й тимчасово вільні кошти клієнтів, яких вони обслуговують [2, 21]. Однак це трактування дає лише загальне поняття про ресурси банків та не розкриває механізм акумулювання коштів, хоча й підкреслює мету та необхідність залучення ресурсів.

На думку О. Заруби, "...ресурсне забезпечення банку – це грошові ресурси, які становлять основу усіх видів активних операцій, продажу продуктів, послуг, що надаються комерційними банками..." [3, 36]. Перевагою цього визначення є зазначення цільового призначення коштів, хоча при цьому не враховано такого вагомого аспекту, як джерела формування ресурсів.

Деякі вітчизняні науковці трактують ресурси комерційного банку як сукупність грошових коштів, що перебувають у його розпорядженні і використовуються ним для виконання активних операцій [4, 30]. Подібне тлумачення знаходимо і у словнику банківських термінів за редакцією А. Загороднього: "банківські ресурси – це кошти, що є в розпорядженні банків і використовуються ними для кредитних, інвестиційних та інших активних операцій" [5, 394]. Наведені вище трактування поняття "банківські ресурси", на наш погляд, є неповними.

Певною мірою цей недолік враховано в роботі Ж. Довгань, де ця категорія подається у вузькому і у широкому розумінні. У вузькому розумінні "банківські ресурси – це акумульовані банком вільні грошові кошти економічних суб'єктів на умовах виникнення зобов'язань власності чи боргу для подальшого розміщення на ринку з метою отримання прибутку. У широкому розумінні поняття "ресурс" (від французького "ressources") трактується не лише як "засоби" і "запаси", а як "можливості". Тому, окрім традиційних ресурсів, це поняття охоплює й реальні можливості банку не лише акумулювати грошові зобов'язання боргу чи власності, а й здатність отримувати прибуток від проведення доходних банківських операцій" [6, 6].

У вузькому та у широкому розумінні банківські ресурси розглядаються й у роботі "Інвестиційна політика банків", де акцентовано увагу на макро- та мікроекономічному аспекті їх використання. На думку авторів, на мікрорівні ресурси акумулюються банком за допомогою емісії пайових цінних паперів або залучаються у тимчасове користування на основі зобов'язальних правовідносин з метою одержання прибутку та досягнення інших цілей. На макрорівні банківські ресурси визначаються як сукупність грошових ресурсів банківської системи країни, джерело інвестицій для економічних суб'єктів, найважливіший важіль економічного зростання та структурної перебудови економіки [7, 47].

Усі вищенаведені визначення вказують на використання банківських ресурсів для проведення банком активних операцій. Водночас М. Алексеєнко вважає, що не вся

сукупність банківських ресурсів використовується задля проведення саме активних операцій. Банківські ресурси, на думку автора, спрямовуються і на придбання майна та майнових прав, необхідних для початку та подальшого розвитку банківської діяльності. Частина ресурсів використовуються банками з метою надання клієнтам послуг: гарантійних, посередницьких, консультаційних, інформаційних тощо. Враховуючи це, автор дає таке визначення: "банківські ресурси – це сукупність грошових ресурсів й виражених у грошовій формі матеріальних, нематеріальних та фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і можуть бути використані ними для здійснення активних операцій та надання послуг" [8, 30].

Аналізуючи праці вітчизняних вчених щодо ресурсного забезпечення банків, варто звернути увагу на роботу О. Васюренка та І. Федосік, у якій пояснення сутності банківських ресурсів більш вичерпно охоплює основні моменти формування та використання коштів у комерційному банку. На думку цих авторів, ресурси комерційного банку – це сукупність власних, залучених і цільових фінансових коштів банку, що знаходяться у безпосередньому його розпорядженні та використовуються на його розсуд для повномасштабної банківської діяльності [9, 61].

Зарубіжні вчені-економісти мають власне бачення поняття "банківські ресурси". Колектив російських авторів на чолі з Б. Райзенбергом розглядає банківські ресурси як різновид фінансових, що містять у своєму складі власні та залучені кошти. Джерелами формування ресурсів, на їхню думку, з одного боку, є акціонерний та резервний капітал, а також нерозподілений прибуток, що становлять разом власний капітал, а з іншого – вклади, кошти від продажу облігацій та інших цінних паперів, тобто залучені кошти [10, 29]. Такий підхід до цього питання певною мірою розкриває джерела ресурсного забезпечення банківської діяльності, проте, на відміну від попереднього тлумачення, не розкриває цільового призначення коштів.

На думку О. Лаврушина, ресурси комерційних банків – це сукупність власних і залучених коштів, що є у їхньому розпорядженні, та використовуються для проведення активних операцій [11, 69]. Таке трактування є більш популярним та загальноприйнятим серед науковців. Втім, О. Лаврушин у своєму визначенні не зазначив такої важливої складової ресурсів банку як запозичені кошти.

Розглядаючи економічну сутність банківських ресурсів, потрібно зазначити, що деякі автори ототожнюють поняття "банківські ресурси" і "банківський капітал", а інші – розрізняють їх.

Зокрема, А. Загородній та Г. Вознюк сукупність власних і залучених грошових коштів, якими оперує банк, розглядають як банківський капітал [5, 230].

Деякі російські науковці також вважають, що капітал банку – це грошові кошти, залучені банком з різних джерел, що використовуються ним для проведення банківських операцій [10, 29].

Подібну точку зору має й О. Дзюблюк. Він вважає, що поняття "капітал" більш чітко відображає економічний зміст процесу перетворення залучених банком коштів на позичковий капітал. Тому при визначенні банківських ресурсів автор пропонує використовувати саме категорію "банківський капітал" [12, 81].

Авторський колектив енциклопедії банківської справи України поняття "банківський капітал" та "банківські ресурси" розглядає у такому взаємозв'язку: "банківський капітал – це сукупність різних видів грошових капіталів, коштів, які використовує банк у вигляді банківських ресурсів для забезпечення своєї діяльності, здійснення різноманітних банківських операцій та одержання прибутку. Він складається з власного капіталу

банку та залучених коштів" [13, 65]. Проте проведений нами аналіз трактувань поняття "банківські ресурси" українськими та зарубіжними вченими дозволяє з упевненістю стверджувати, що вищенаведені тлумачення поняття "банківський капітал" тотожні тлумаченню категорії "банківські ресурси".

Серед наукових робіт, присвячених банківській діяльності, на увагу заслуговує монографія М. Алексеєнка "Капітал банку: питання теорії і практики", в якій проаналізовано праці, автори яких досліджували розглянуті вище категорії. М. Алексеєнко дійшов висновку, що банківський капітал – це частина банківських ресурсів, яку становлять грошові кошти, та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для проведення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою отримання прибутку. При цьому зазначено, що принципова різниця між банківськими ресурсами і банківським капіталом полягає в тому, що у будь-який момент банківські ресурси більші банківського капіталу або дорівнюють йому [8, 31]. Таким чином, автор роботи розмежовує поняття "банківський капітал" і "банківські ресурси".

Таку ж позицію займають і деякі інші вчені. Наприклад, А. Мороз, М. Савлук та М. Пуховкіна поділяють ресурси комерційних банків на власні, залучені та позичені кошти. Саме власні ресурси банків науковці називають банківським капіталом, який трактують як фонди, які створюються банками для забезпечення фінансової стійкості, комерційної і господарської діяльності, а також прибуток поточного і минулого років [4, 31].

Аналогічно ототожнює поняття "капітал банку" та "власний капітал" і Ж. Довгань: "капітал визначається як сукупність внесених власниками (учасниками капіталу) власних коштів, які збільшуються у ході ефективної банківської діяльності, у ході капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових вкладень з боку учасників" [14, 19].

Таким чином, на думку переважної більшості авторів, капітал банку – це власні ресурси комерційного банку, тобто ті, що були внесені засновниками, акціонерами (учасниками) банку і належать їм. Він складається із статутного та резервного фондів, інших фондів, загальних і спеціальних резервів та нерозподіленого прибутку [15, 65].

На наш погляд, необхідно розмежувати поняття "банківські ресурси" і "банківський капітал". Дослідження ресурсного забезпечення комерційних банків – невід'ємне від аналізу джерел його формування. Відповідно до традицій, що сформувалися у банківській практиці, саме згідно з класифікацією джерел формування власний (банківський) капітал належить до банківських ресурсів.

На основі аналізу висвітлених думок, суперечностей та розбіжностей у поглядах вітчизняних та зарубіжних вчених можна зробити узагальнене трактування категорії "банківські ресурси". На нашу думку, ресурси банку – це сукупність його власних коштів (банківського капіталу), залучених та запозичених коштів, що знаходяться у його розпорядженні та використовуються для банківської діяльності шляхом проведення активних операцій та надання послуг з метою отримання прибутку. Склад і структура ресурсів банку є індивідуальною і залежить від рівня спеціалізації банку, особливостей його діяльності, стану ринку кредитних ресурсів та інших факторів.

Узагальнення теоретичних напрацювань різних авторів дає можливість зробити висновок, що основним критерієм, за яким класифікують банківські ресурси, є джерела їхнього формування (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація банківських ресурсів за джерелами формування

| | | |
|---|---|---|
| Б А Н К І В С Ь К І Р Е С У Р С И | Власні кошти (капітал банку) | Статутний капітал |
| | | Резервний фонд та інші фонди банків |
| | | Нерозподілений прибуток/збиток |
| | | Субординований борг |
| | | Інші власні кошти |
| | Залучені кошти | Депозити і вклади фізичних осіб |
| | | Депозити юридичних осіб |
| | | Рахунки інших банків |
| | | Цінні папери власного боргу (деPOSITИНІ сертифікати, векселі) |
| | | Кошти небанківських фінансових установ |
| | | Кошти іноземних фондів |
| | | Інші залучені кошти |
| | Запозичені кошти | Кредити НБУ |
| | | Кредити інших банків |
| | | Емісія боргових зобов'язань (облігації) |
| | | Інші запозичені кошти |

Власний капітал банку, маючи чітку правову основу і функціональну визначеність, утворює фінансову базу розвитку банку. Незначна частка власного капіталу в сукупному капіталі банку пояснюється специфікою його діяльності як посередника грошового ринку. Призначення власного капіталу в банківській діяльності та інших сферах підприємницької діяльності суттєво різняться. Якщо в останніх – це забезпечення платоспроможності і виконання більшості оперативних функцій підприємств і організацій, то у комерційних банків власний капітал слугує насамперед для страхування інтересів вкладників (захисна функція капіталу) і меншою мірою – забезпечення оперативної діяльності (оперативна функція). У зв'язку з цим, розмір власного капіталу є важливим фактором забезпечення стабільного функціонування банку і жорстко контролюється органами, які регулюють діяльність банківських установ.

Нами проведено аналіз основних показників власного капіталу комерційних банків України за 2006–2011 рр. (табл. 2).

Очевидно, що протягом аналізованого періоду банки активно нарощували капітальну базу, переважно за рахунок збільшення статутного капіталу. Не останню роль у цьому відіграли зміни у банківському законодавстві щодо мінімального розміру статутного капіталу. У 2006 р. НБУ законодавчо зобов'язав усі банки протягом трьох років довести мінімальний розмір статутного капіталу до 10 млн. євро. У зв'язку з фінансовою кризою та різкими коливаннями валютних курсів наприкінці 2009 р. розмір статутного капіталу підвищено до 75 млн. грн., а у 2010 р. – до 120 млн. грн. [17].

Проте варто зазначити, що сукупний власний капітал банків, починаючи з 2010 р. і до сьогодні, є меншим за статутний. Це пояснюється збитковістю вітчизняної банківської системи за цей період. Загалом частка збитків, що накопичилася на 01.10.2011 р., сягнула 30% від загальної суми капіталу. Головна перешкода, яка стримує вітчизняний банківський сектор на шляху до прибутковості, – це проблемні банки. Загалом розмір власних коштів комерційних банків на кінець 2011 р. становив 151 866 млн. грн. і порівняно з 2006 р. зріс майже у 6 разів.

Таблиця 2

Сукупний капітал банківської системи України за 2006–2011 рр.*

| Показник | 01.01.2006 | 01.01.2007 | 01.01.2008 | 01.01.2009 | 01.01.2010 | 01.01.2011 | 01.10.2011 |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Сплачений зареєстрований статутний капітал, млн. грн. | 16 136 | 25 838 | 42 860 | 80 980 | 119 206 | 145 851 | 167 645 |
| % | 63,4 | 60,7 | 61,6 | 67,9 | 103,5 | 105,9 | 110,4 |
| Загальні резерви та інші фонди банків, млн. грн. | 2 952 | 4 597 | 6 749 | 9 899 | 17 161 | 12 671 | 11 753 |
| % | 11,6 | 10,8 | 9,7 | 8,3 | 14,9 | 9,2 | 7,7 |
| Результат минулих років, млн. грн. | 1 120 | 724 | 1 670 | 1 431 | 691 | -29 060 | -43 826 |
| % | 4,4 | 1,7 | 2,4 | 1,2 | 0,6 | -21,1 | -28,9 |
| Результат поточного року, млн. грн. | 2 163 | 4 469 | 6 610 | 9 541 | -38 468 | -13 084 | -5 641 |
| % | 8,5 | 10,5 | 9,5 | 8,0 | -33,4 | -9,5 | -3,7 |
| Результати переоцінки основних засобів та нематеріальних активів, млн. грн. | 2 545 | 5 619 | 8 210 | 10 495 | 10 020 | 12 395 | 13 006 |
| % | 10,0 | 13,2 | 11,8 | 8,8 | 8,7 | 9,0 | 8,6 |
| Інший капітал, млн. грн. | 534 | 1 320 | 3 479 | 6 917 | 6 565 | 8 952 | 8 929 |
| % | 2,1 | 3,1 | 5,0 | 5,8 | 5,7 | 6,5 | 5,9 |
| Усього власного капіталу, млн. грн. | 25 451 | 42 566 | 69 578 | 119 263 | 115 175 | 137 725 | 151 866 |
| % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Джерело: складено на основі [16].

Протягом останніх років значне місце у структурі власного капіталу зайняв субординований борг, позитивну роль якого відзначають більшість фахівців. Законодавство України субординований борг визначає як звичайні незабезпечені банком боргові капітальні інструменти, які за умовою договору не можуть бути забрані з банку раніше, ніж через 5 років, а у випадку банкрутства чи ліквідації повертаються інвестору після погашення претензій всіх інших кредиторів.

За економічною сутністю субординований борг повинен належати до зобов'язань банків. Однак, оскільки зазначені зобов'язання мають характер підпорядкованих, тобто зобов'язань другої черги, банки можуть використовувати їх для поповнення власного капіталу. Саме тому Закон України "Про банки і банківську діяльність" трактує субординований борг як гібридні капітальні інструменти, яким характерні ознаки і власного капіталу, і зобов'язань.

Залучення коштів на умовах субординованого боргу може відбуватися у вигляді як позик, кредитів, депозитів юридичних осіб, тобто шляхом укладення прямих

договорів між банком та інвестором, так і шляхом випуску банком облігацій. Мінімальна сума залучених коштів на умовах субординованого боргу шляхом випуску облігацій для врахування цих коштів до капіталу банку становить 100 тис. грн. На суму понад 2 млн. грн. кошти залучаються шляхом укладення прямих договорів [18].

Відповідно до законодавства сума субординованого боргу, що включається у власний капітал банку, не може перевищувати 50% від основного капіталу із щорічним зменшенням на 20% від його первинної вартості. Проте Законом України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 23 червня 2009 р. визначено, що на період із 01.11.2009 р. до 01.01.2012 р. гранична сума коштів, залучених на умовах субординованого боргу, підвищується до 100% від основного капіталу банку. Кошти, залучені у цей період на умовах субординованого боргу, зараховуються до капіталу банку у повному обсязі без урахування обмежень, встановлених для додаткового капіталу.

Запровадження цієї норми активізувало процес капіталізації банків. Проте в умовах недостатніх обсягів економічної діяльності в Україні та посилення загрози розгортання другої хвилі глобальної економічної кризи забезпечити необхідну капіталізацію банків до кінця 2011 р. було неможливо. Тому наприкінці 2011 р. Комітетом з питань фінансів, банківської діяльності, податкової та митної політики Верховної Ради України було запропоновано продовжити до 01.01.2014 р. термін дії вищезгаданого закону з метою недопущення процесу декапіталізації банків [19]. Внесення таких коректив дасть змогу банкам виконати вимоги щодо нарощення капіталу та сприятиме ефективному розвитку банківської системи в посткризовий період.

Динаміка зміни обсягу субординованого боргу українських банків за останні роки наведена на рис. 1.

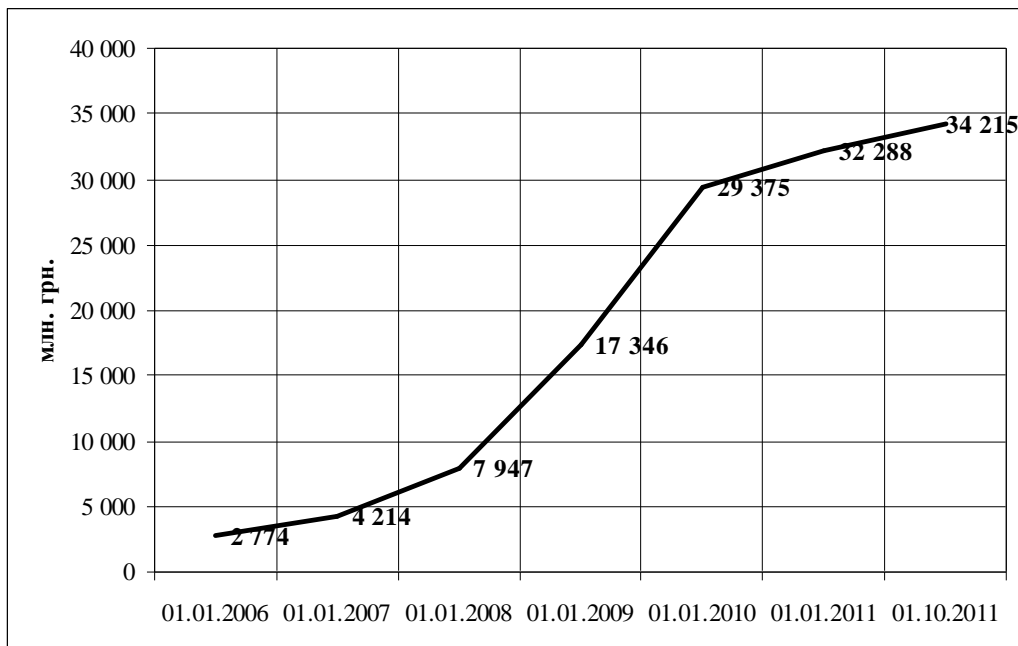


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу субординованого боргу банків України *

* Джерело: побудовано на основі [16].

Починаючи з 2009 р., тобто з моменту прийняття Закону, спостерігається стрімке збільшення обсягу субординованого боргу українських банків – більш ніж на 12 000 млн. грн. порівняно з 2008 р. Залучення субординованого боргу для українських банків є виправданим з таких міркувань:

- по-перше, відбувається збільшення капітальної бази банку без збільшення кількості його власників;
- по-друге, субординовані зобов'язання є дешевшим джерелом формування банківського капіталу порівняно з емісією акцій і відповідно менш ризиковим;
- по-третє, відсотки за субординованим боргом сплачуються за рахунок збільшення валових витрат;
- по-четверте, інвестиційні ризики суб'єктів ринку обмежені у часі, оскільки кошти субординованого боргу залучаються на довготерміновій основі.

Водночас варто врахувати й недоліки, що притаманні цьому джерелу нарощення власного капіталу банку. В результаті амортизації субординованого боргу погіршується співвідношення між власним капіталом і зобов'язаннями банку, а це знижує його надійність і обмежує можливості збільшення доходів та прибутку.

Залучення коштів субординованого боргу у формі облігацій залежить від кон'юнктури ринку, курсу цінних паперів. До того ж банк несе додаткові витрати з організації, розміщення й реєстрації випуску субординованих облігацій згідно з вимогами нормативно-правових актів НБУ та Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку.

Також потрібно пам'ятати, що збільшення власного капіталу за рахунок субординованого боргу є лише тимчасовим вирішенням проблеми капіталізації банківської системи, оскільки сума таких зобов'язань зараховується до складу додаткового власного капіталу банку тільки протягом п'яти років із щорічною їх амортизацією.

Незважаючи на стійку тенденцію до зростання обсягу власного капіталу, яка спостерігається в останні роки, проблема підвищення рівня ресурсного забезпечення банків України надзвичайно актуальна. Відомо, що власні кошти банку становлять невелику частку його ресурсів і, як правило, не перевищують 10% загального обсягу ресурсів. Тому комерційні банки зацікавлені у збільшенні частки залучених та запозичених коштів, які тимчасово знаходяться у їхньому розпорядженні. У своїй сукупності залучені та позичені ресурси становлять зобов'язання банків. У структурі банківських пасивів стаття зобов'язань має найбільш вагоме значення і дає поштовх до проведення активних операцій банків.

Головним джерелом залучених коштів є депозити, які становлять значну частину всіх пасивів комерційного банку. У світовій практиці їх частка у структурі пасивів становить до 90%. Одним із основних факторів, який впливає на процес формування та реалізації депозитної політики банку, є довіра до банку. За відсутності довіри до банків заощадження економічних суб'єктів зберігаються в готівковій формі або спрямовуються в тіньову сферу, що обумовлює зменшення можливостей ресурсного забезпечення банків і стримує економічне зростання держави. Депозити фізичних та юридичних осіб – невичерпне джерело кредитних та інвестиційних ресурсів банків.

У докризовий період економіка України перебувала на підйомі, і найголовнішу роль у цьому відіграв банківський сектор, що зростав чи не найшвидше в українській економіці. Проте наслідки фінансової кризи 2008–2009 рр. виявилися доволі таки руйнівними для українських банків. Передусім виникла серйозна проблема з

формуванням банками залучених ресурсів (як депозитних, так і недепозитних), що спричинило значні проблеми з ліквідністю у банківських установах. Наслідки кризи могли бути й гіршими, якби не було введено мораторій на дострокове повернення коштів та активна політика рефінансування банків, яку проводив Національний банк.

В останні роки зобов'язання банківського сектору України змінювались стрімко й неоднозначно. Основними складовими зобов'язань є кошти фізичних та юридичних осіб, строкові вклади інших банків та міжбанківські кредити (табл. 3).

Таблиця 3

Сукупні зобов'язання банківської системи України за 2006–2011 рр.*

| Показник | 01.01.2006 р. | 01.01.2007 р. | 01.01.2008 р. | 01.01.2009 р. | 01.01.2010 р. | 01.01.2011 р. | 01.10.2011 р. |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Кошти фізичних осіб, млн. грн. | 72 542 | 106 078 | 163 482 | 213 219 | 210 006 | 270 733 | 304 673 |
| % | 38,5 | 35,6 | 30,9 | 26,4 | 27,4 | 33,7 | 34,7 |
| Кошти юридичних осіб, млн. грн. | 61 214 | 76 898 | 111 995 | 143 928 | 115 204 | 144 038 | 202 207 |
| % | 32,5 | 25,8 | 21,1 | 17,8 | 15,1 | 17,9 | 23,0 |
| Міжбанківські кредити і депозити, млн. грн. | 32 002 | 76 784 | 154 177 | 249 308 | 274 300 | 249 519 | 234 952 |
| % | 17,0 | 25,8 | 29,1 | 30,9 | 35,9 | 31,0 | 26,8 |
| Інші зобов'язання, млн. грн. | 22 669 | 37 853 | 100 164 | 200 368 | 165 617 | 140 073 | 135 464 |
| % | 12,0 | 12,7 | 18,9 | 24,8 | 21,6 | 17,4 | 15,4 |
| Усього зобов'язань, млн. грн. | 188 427 | 297 613 | 529 818 | 806 823 | 765 127 | 804 363 | 877 296 |
| % | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

*Джерело: складено на основі [16].

Загалом обсяг зобов'язань комерційних банків на кінець 2011 р. зріс порівняно з 2006 р. більш ніж у 4,5 разу та наразі становить 877 296 млн. грн. Водночас постатейний аналіз показав, що у період з 2008 по 2010 р. кошти фізичних та юридичних осіб у своїй масі та у частці відносно до загальної суми зобов'язань – зменшувалися. Натомість спостерігалось зростання міжбанківських кредитів, у тому числі й коштів, наданих Національним банком України.

Протягом аналізованого періоду на фоні загального зростання ресурсної бази спостерігались структурні зміни у зобов'язаннях банків (рис. 2).

Фахівці зазначають, що наразі ситуація на банківському ринку стабілізувалася. За станом на кінець 2010 р. обсяг готівки на руках у населення та суб'єктів господарювання був доволі значним. Поступове відновлення довіри до банківської системи та зростання відсоткових ставок за депозитами стало суттєвим поштовхом до відродження банківського сектору. І, як наслідок, – збільшення вкладів фізичних та юридичних осіб у посткризовий період майже на 200 000 млн. грн. та поступове зниження обсягу міжбанківського кредитування.

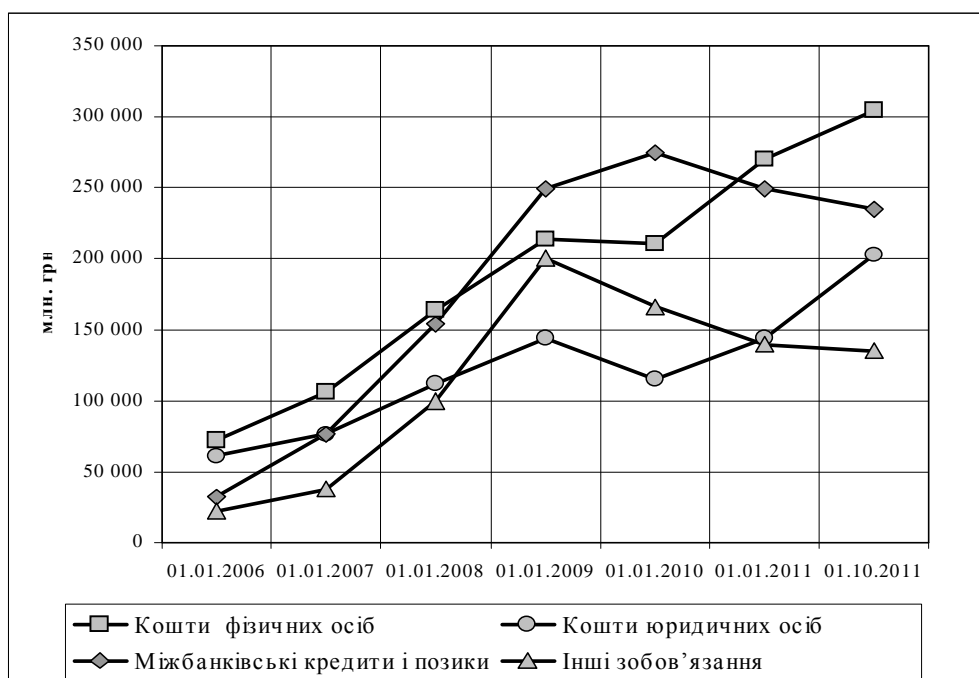


Рис. 2. Динаміка зміни величини основних показників зобов'язань банків України*

*Джерело: побудовано на основі [16].

Зростання обсягу саме залучених коштів, на нашу думку, може стати суттєвим фактором не тільки збільшення обсягів банківських ресурсів, а й зниження відсоткових ставок за активними операціями. Суттєве збільшення обсягів дешевих банківських ресурсів може забезпечити зниження відсоткових ставок до рівня, необхідного для кредитування реального сектору з поступовим нарощуванням у кредитних портфелях банків частки середньострокових та довгострокових кредитів.

Аналізуючи показники зобов'язань банків, варто звернути увагу на статтю "Інші зобов'язання". Як бачимо на рис. 2, інші зобов'язання мали найбільший обсяг у 2009 р. Протягом усього аналізованого періоду їхня частка у загальному обсязі різко змінювалась, проте завжди становила вагомую частку у структурі банківських зобов'язань. Стаття "Інші зобов'язання" у своєму складі насамперед містить зовнішні запозичення. На думку фахівців, перевагою таких запозичень є доступ до значних грошових ресурсів, низька вартість і більш тривалі терміни залучення порівняно з внутрішніми джерелами.

Одним із сучасних методів зовнішніх запозичень банків є випуск та продаж на міжнародних фінансових ринках єврооблігацій. Єврооблігації – це міжнародні боргові цінні папери, номіновані у валюті, відмінній від валюти країни емітента, які випускаються позичальниками для отримання довгострокової позики та розміщуються за допомогою синдикату андеррайтерів серед іноземних інвесторів [20, 1].

Приставка "євро" на сьогодні – данина традиції, оскільки перші такі облігації з'явилися в Європі. Єврооблігації мають купони, які дають право на отримання відсотків у обумовлені терміни, та випускаються з фіксованою або плаваючою ставкою. Єврооблігаціям властиві такі особливості:

– їх розміщують, як правило, на ринках декількох країн;

- валюта єврооблігаційної позики не обов'язково є національною грошовою одиницею не тільки для емітента, а й для інвесторів;
- розміщення проводиться емісійним синдикатом;
- емісія єврооблігацій незначною мірою підпадає під регулювання (як з боку держави, грошова одиниця якої використовується як валюта позики, так і інших держав);
- випуск цінних паперів та їх обіг проводиться відповідно до правил та стандартів, встановлених ринком;
- доходи сплачуються власникам єврооблігацій у повному обсязі, без утримання податку на відсотковий дохід, що стягується в країні емітента (що не є характерним для звичайних фінансових інструментів внутрішніх ринків).

Сучасне вітчизняне законодавство не дає визначення єврооблігацій, їх види та характеристики. Однак у змінах до Закону "Про цінні папери і фондову біржу" у червні 1999 р. визначено новий вид фінансових інструментів – облігації зовнішніх державних позик України, які в подальшому конвертувалися в українські єврооблігації. Обсяги емісії єврооблігацій українських банків подано у табл. 4.

Таблиця 4

Діючі випуски єврооблігацій банками України*

| Назва банку-емітента | Вид єврооблігації | Обсяг емісії, млн. дол. | Відсоткова ставка, % | Дата погашення |
|--------------------------|-------------------|-------------------------------|----------------------|----------------|
| Укрексімбанк | LPN | 500,0 | 7,75 | 04.10.2012 р. |
| | LPN | 300,0 (2 385,05 млн. грн.) | 8,375 (11,0) | 03.02.2014 р. |
| | LPN | 750,0 | 8,375 | 27.04.2015 р. |
| | LPN | 125,0 | 8,4 | 09.02.2016 р. |
| Ощадбанк | LPN | 700,0 | 8,25 | 10.03.2016 р. |
| ПриватБанк | LPN | 200,0 | 9,375 | 23.09.2015 р. |
| | LPN | 150,0 | 8,75 | 09.02.2016 р. |
| | LPN | 85,8 | 3m LIBOR+5,5 | 29.11.2018 р. |
| | LPN | 24,2 | 3m LIBOR+7,5 | 29.11.2018 р. |
| | ABS | 134,1 | 3m LIBOR+2,1 | 15.12.2031 р. |
| Надра Банк | ABS | 45,9 | 3m LIBOR+3,75 | 15.12.2031 р. |
| | LPN | 175,0 | 8,0 | 22.06.2017 р. |
| Альфа-Банк | LPN | 50,0 | 9,375 | 05.12.2017 р. |
| Альфа-Банк | LPN | 840,633 | 13,0 | 30.07.2012 р. |
| VAB Банк | LPN | 125,0 | 10,5 | 14.06.2014 р. |
| Банк «Фінанси та Кредит» | LPN | 100,0 | 10,5 | 25.01.2014 р. |
| ПУМБ | LPN | 275,0 | 11,0 | 31.12.2014 р. |

* Джерело: складено на основі [21; 22].

За даними таблиці можна зробити висновок, що серед вітчизняних банків провідними емітентами єврооблігацій є Приватбанк та Укрексімбанк. На сучасному етапі українські банки залучають кошти шляхом емісії облігації типу LPN та ABS.

LPN (Loan Participation Notes, облігації участі у кредиті) – боргові цінні папери, що дають змогу інвесторам купувати частки у виданому позичальнику кредиті чи кредитному портфелі. Облігації типу LPN переважно середньострокові.

ABS (Asset Backed Securities, єврооблігації за операціями сек'юритизації) – боргові

цінні папери, забезпечені фінансовими активами, роль яких можуть виконувати кредити, лізингові платежі, іпотечні кредити тощо. Такий вид облігацій вигідний для банків, кредитний портфель яких перевищує 100,0 млн. дол. і є достатньо диверсифікованим [23, 25].

Поточні випуски єврооблігацій, що проведені українськими банками, сягають 4,6 млрд. дол. Зокрема, у 2011 р. емісію єврооблігацій провели лише два державні банки – Укрексімбанк та Ощадбанк. Останній – вперше випустив такі облігації. Укрексімбанк вперше прямо розмістив єврооблігації, номіновані у гривні, на суму майже 2,4 млрд. грн. (300 млн. дол.) з відсотковою ставкою 11%. Випуск цінних паперів за такою низькою ставкою вказує на довіру іноземних інвесторів до вітчизняних емітентів і зниження рівня валютних ризиків щодо гривні [24].

Використання єврооблігацій дає змогу українським банкам залучати кошти на середньо- або довгостроковий період. Оскільки такі цінні папери котируються на міжнародних біржах, тому вимоги до їх емітентів є доволі високими: наявність підтвердженої міжнародним аудитом звітності та кредитних рейтингів від відомих рейтингових агентств. Втім таке розкриття інформації економічно виправдане, оскільки запозичення шляхом випуску єврооблігацій є найдешевшими.

Загалом ринок єврооблігацій наразі є пріоритетним джерелом фінансування для поповнення ресурсної бази вітчизняного банківського сектору. До переваг таких запозичень належать:

- суттєвий розмір позики (як правило, понад 100 млн. дол.);
- довготривалість залучення (у середньому 4–5 років);
- відсутність прямого оподаткування (відсотки сплачуються без вирахування податків на відсотки та дивіденди, за винятком, якщо це не передбачено законодавством країни інвестора);
- висока надійність (лише установи, які отримали високий кредитний рейтинг, мають змогу залучати кошти шляхом емісії єврооблігацій);
- великий обсяг ринку (розмір ринку єврооблігацій оцінюється у мільярди доларів, а на вторинному ринку такі цінні папери можуть купуватися не лише європейськими інвесторами).

Водночас найсуттєвішим недоліком ринку єврооблігацій є його недоступність для більшості українських банків. Це зумовлено низькою ефективністю діяльності банківських установ, що не дає їм змогу отримати високі кредитні рейтинги. Саме тому серед 176 діючих банків України лише одиниці мають можливість використовувати єврооблігації як джерело зовнішніх запозичень. Крім того, є високі витрати на отримання рейтингу, одержання дозволу на емісію, випуск облігацій та інші юридичні витрати. Загалом вони можуть становити до 500 тис. дол., тому емісія таких цінних паперів вважається вигідною за умов значних обсягів випуску.

У сучасних умовах нарощення ресурсної бази українських банків вимагає формування ефективної стратегії управління пасивами. У короткостроковому періоді головну роль при побудові стратегії відіграє якісне прогнозування динаміки залишків на рахунках. Основним завданням у довгостроковому періоді для банку є формування портфеля депозитів. Строкові вклади, які є пріоритетними, більш прогнозовані, а тому дають змогу диверсифікувати ризики діяльності. Запозичені банківські ресурси мають переважне значення для підтримки поточної банківської ліквідності.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі *висновки*:

1) в економічній літературі немає єдиного визначення поняття "банківські ресурси". Крім того, у деяких наукових працях ототожнюють "банківські ресурси" і "банківський

капітал". Проаналізувавши ці підходи, ми пропонуємо власне трактування: ресурси банку – це сукупність його власних коштів (банківського капіталу), залучених та запозичених коштів, що знаходяться у його розпорядженні та використовуються для банківської діяльності шляхом проведення активних операцій на надання послуг з метою отримання прибутку;

2) ресурсне забезпечення є визначальним фактором ефективної кредитно-інвестиційної діяльності як окремого банку, так і банківської системи країни загалом. Ресурсна база комерційних банків створює необхідні передумови для розвитку економіки країни;

3) аналіз періоду 2006–2011 рр. показав різкі та неоднозначні зміни в обсязі та структурі пасивів вітчизняних банків. Протягом аналізованого періоду банки активно нарощували капітальну базу, насамперед через зміни у банківському законодавстві щодо підвищення мінімального розміру статутного капіталу на момент реєстрації банку. Починаючи з 2010 р., сукупний власний капітал банків є меншим за статутний. Це пояснюється збитками у вітчизняній банківській системі, частка яких на 01.10.2011 р. сягнула 30% від загальної суми капіталу;

4) протягом останніх років важливого значення у структурі власного капіталу набув субординований борг. Із прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" у 2009 р. українські банки почали активно залучати кошти на умовах субординованого боргу. Проте, незважаючи на суттєві переваги цього джерела поповнення власного капіталу, фахівці наголошують на необхідності врахування й недоліків таких ресурсів;

5) аналіз основних складових банківських зобов'язань показав неоднозначну зміну їхніх обсягів у докризовий, кризовий та посткризовий періоди. Відновлення довіри до банківської системи дало змогу стабілізувати ситуацію на депозитному банківському ринку у посткризовий період. На кінець аналізованого періоду спостерігалось збільшення вкладів фізичних та юридичних осіб та поступове зниження обсягу міжбанківського кредитування;

6) на сучасному етапі розвитку вітчизняної банківської системи одним із найбільш перспективних шляхів ресурсного забезпечення кредитно-інвестиційної діяльності банків є випуск та розміщення єврооблігацій на міжнародних фінансових ринках.

Література

1. *Толковий словарь рыночной экономики / В. П. Тарасов ; под общ. ред. Ф. А. Крутикова. – 2-е, доп. изд. – М. : Рекламно-издат. фирма ГЛОРИЯ, 1993. – 301 с.*
2. *Економічна енциклопедія / відп. ред. С. В. Мочерний. Т. 1. – К. : Видав. центр "Академія", 2000. – 863 с.*
3. *Заруба О. Д. Ресурсне забезпечення банку: розробка моделі / О. Д. Заруба // Вісник НБУ. – 1998. – № 9. – С. 35–37.*
4. *Банківські операції : підруч. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.*
5. *Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.*
6. *Довгань Ж. М. Ресурси комерційного банку: формування та управління : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.04.01 / Ж. М. Довгань ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.*
7. *Луців Б. Л. Інвестиційна політика банків : навч. посіб. / Б. Л. Луців, А. О. Тимків. – Тернопіль : Екон. думка, 2010. – 266 с.*

8. Алексеєнко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики : моногр. / М. Д. Алексеєнко. – К. : КНЕУ, 2002. – 31 с.
9. Васюренко О. В. Ресурсний потенціал комерційного банку / О. В. Васюренко, І. М. Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1. – С. 58–64.
10. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
11. Банковское дело : учеб. / под. ред. О. И. Лаврушина. – М. : Фин. и стат., 2005. – 672 с.
12. Банківські операції : підруч. / за ред. д. е. н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ "Екон. думка", 2009. – 696 с.
13. Енциклопедія банківської справи України / редкол. : В. С. Стельмах (голова) та ін. – К. : Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
14. Довгань Ж. М. Банківський капітал: суть і значення / Ж. М. Довгань // Вісник НБУ. – 1998. – № 7. – С. 18–20.
15. Васюренко О. В. Банківські операції : навч. посіб. – 5-те вид., перероб. і доповн. – К. : Знання, 2006. – 311 с.
16. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
17. Закон України "Про банки і банківську діяльність" № 2121 – III від 7.12.2000 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
18. Постанова НБУ "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" № 368 від 28.08.2001 (зі змінами та доповненнями) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01>.
19. Закон України "Про внесення змін до деяких законів України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи" від 23.06.2009 № 1533-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1533-17>.
20. Аналітичний огляд ринку українських міжнародних облігацій / С. Варфоломеев. – К. : Проект АМР США/ПАДКО "Впровадження пенсійної реформи в Україні", 2003. – 79 с.
21. Кирилейза І. Єврооблігації як інструмент залучення фінансових ресурсів вітчизняними банками [Електронний ресурс] / І. Кирилейза. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=369>.
22. UFC Capital. Еврооблигации Украины. Обзор рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufc-capital.com/data/filestorage/reviews/company_reports/2010/20101029-ukr-eurobonds_book_2010-rus.pdf.
23. Анісімова Л. А. Єврооблігації – альтернативний шлях поповнення пасивів кредитно-фінансових установ / Л. А. Анісімова, Т. П. Вахнюк // Вісник академії праці і соціальних відносин Федерації професійних спілок України. – 2011. – № 2(58). – С. 21–27.
24. Спрос на украинские еврооблигации пока есть [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://allbe.org/spros-na-ukrainskie-evroobligacii-poka-est/>.

Редакція отримала матеріал 20 березня 2012 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Наталія ВАСЮТКІНА

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено розвиток теорій управління підприємствами, переваги та недоліки кожного з існуючих підходів. Визначено основні економічні передумови та чинники, що зумовили трансформаційні зміни в суспільстві і появу нових підходів в управлінні.

Ключові слова: *теорія, управління, школи, системи, трансформаційні зміни.*

Сучасні економічні та управлінські знання відображають тривалий історичний шлях розвитку теорії науки управління та розвитку економічних процесів, який ніколи не був прямолінійним процесом руху від незнання до знання, від помилок до істини. Формування тих чи інших управлінських, економічних поглядів та ідей завжди було об'єктивно зумовлене розвитком суспільного виробництва, соціально-економічними умовами та потребами господарського життя, інтересами суспільства, його окремих груп тощо. Водночас взаємозв'язок економічної реальності з теоретичними узагальненнями є не лінійним, а складним, багатограним, мінливим та суперечливим, що передбачає залучення до аналізу суспільно-політичних, культурологічних, національно-історичних, психологічних та інших факторів суспільного життя.

Розвиток управління як наукової дисципліни не завжди був послідовним. Успіхи в теорії управління завжди залежали від успіхів в інших, пов'язаних з управлінням, сферах, таких як математика, інженерні науки, психологія, соціологія і антропологія. Відповідно до того, як розвивалися ці сфери знань, дослідники в галузі управління, теоретики і практики дізнавалися дедалі більше про чинники, що впливають на успіх діяльності підприємств. Ці знання допомагають фахівцям зрозуміти, чому деякі більш ранні теорії іноді не витримували перевірки практикою, і знаходити нові підходи до управління. Усе це визначає високу *актуальність* даної проблеми.

Питаннями розвитку теорій управління займалися ряд *зарубіжних авторів* Д. Белл, М. Вебер, Ф. Тейлор, М. Мескон, А. Файоль та інші, які заклали основу управлінських дій та рішень відповідно до тих обставин, що існували в суспільстві в період їх формування.

В українській та російській економічній літературі проблема *досліджується в працях*: І. Балабанова, В. Волкова, Р. Галькевич, І. Герчикова, О. Горбань, Й. Завадського, Н. Кузнецова, А. Кредісова, А. Орлова, Р. Пушкаря, Ф. Перегудова, З. Румянцева, В. Сагатовського, І. Слепцова, В. Іноземцева, Ю. Черняка, З. Шершньової та ін. Сучасні автори підходять до вивчення цих теорій, проводячи їх синтез, і інтерпретують свій погляд на застосування різних підходів у сучасних умовах, вивчення яких дає змогу отримувати цілісний спектр розуміння.

© Наталія Васюткіна, 2012.

Необхідність знаходження методів і форм ефективного управління усвідомлюва-лася тривалий період багатьма поколіннями дослідників. Проте вирішення цієї проблеми полягає не в уточненні дефініцій, а в розширенні сфери управлінських досліджень і вдосконаленні їх методології та техніки. Так, виникли школи і напрями в менеджменті, які робили акценти, наприклад, на мотивації і взаємовідносинах людей у процесі праці (школа людських відносин і психологічна школа), вдосконаленні організаційних структур (системний аналіз, структурно-функціональний підхід), оптимізації трудових процесів (наукова організація праці), організаційній культурі, комунікаціях і так далі. Вивчення досвіду попередників є *актуальним завданням*, оскільки систематизація і узагальнення дають можливість трансформувати різні підходи і випрацювати концептуальне бачення вирішення питань сьогодення.

Дослідити розвиток теорій управління підприємствами, визначити переваги та недоліки кожного з існуючих підходів, проаналізувати основні економічні передумови та чинники, що зумовили трансформаційні зміни в суспільстві і появу нових підходів в управлінні, – такою є *мета цього дослідження*.

Виникнення різних шкіл і напрямів теорії управління кожного разу визначалося новими реаліями, з якими стикалися підприємства. В кінці XIX–першій чверті XX ст., коли бурхливо розвивалася важка індустрія, була потрібна велика кількість низькокваліфікованих працівників, які намагалися якнайдорожче продати свою працю. Відповідно власники і керівники підприємств були зацікавлені в тому, щоб отримати за обумовлену оплату праці максимальну трудову віддачу від найнятих працівників.

Аналіз історії управління дає змогу виділити відомі чотири найважливіші підходи, які зробили істотний внесок у розвиток теорії і практики управління: школи в управлінні; процесний підхід; системний підхід; ситуаційний підхід (табл. 1).

Таблиця 1

Еволюція теорії управління

| Підходи в теорії управління | Сутність розуміння | Період існування | | | | | | |
|--|--|------------------|------|------|------|------|------|------|
| | | 1885 | 1920 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1980 |
| 1 | 2 | 3 | | | | | | |
| Наукове управління | Управління як універсальний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних функцій, таких як планування і організація. | 1885–1950 рр. | | | | | | |
| Класичне управління (адміністративно-бюрократичний підхід) | Підвищення ефективності праці безпосередньо на рівні виробництва. | 1885–1920 рр. | | | | | | |
| Школа людських відносин | Підприємство як людська система, акцент на соціологічні та соціально-психологічні аспекти поведінки її співробітників. | 1920–1950 рр. | | | | | | |
| Підхід з точки зору науки про поведінку | Застосування науки про поведінку завжди сприятиме підвищенню ефективності як окремого працівника, так і організації загалом. | 1950 р.– донині | | | | | | |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|----------------------------|
| Підхід з точки зору кількісних методів | Заміна словесних міркувань і описового аналізу моделями, символами і кількісними значеннями. | 1960 р.– по теперішній час |
| Процесний підхід | Управління як неперервна серія взаємопов'язаних управлінських функцій. | 1950 р.– донині |
| Системний підхід | Підхід до розгляду організації як сукупності взаємозалежних елементів, таких як люди, структура завдання і технологія, які орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах змінного зовнішнього середовища. | 1950 р.– донині |
| Ситуаційний підхід | Придатність різних методів управління визначається ситуацією. Оскільки існує велика кількість чинників як на самому підприємстві, так і в довкіллі, немає єдиного "кращого" способу управляти підприємством. | 1960 р. – донині |

Примітка. Систематизовано автором за [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7].

Витоки першої складової стосуються концепції А. де Сен-Симона, який у 1816 р. зробив спробу пошуку терміна "індустріальне суспільство". Він висловив такі важливі положення щодо природи індустріального суспільства:

- єдиною метою, до якої прагне суспільство, стає організація промисловості, що "охоплює усі види корисних робіт" [8, 11], при цьому особливого значення набувають технічні і наукові знання;
- домінування промислового класу над суспільством і усунення соціальних суперечностей;
- управління суспільством здійснюють "люди заради майбутнього", тобто інженери і підприємці [9, 64].

Дослідження наукового управління були побудовані на вдосконаленні ручної праці з використанням спостереження, вимірів, логіки. Результативність їх здобутків забезпечила використання наукового аналізу для визначення найкращих засобів досягнення необхідних результатів, дала змогу ввести поняття "хронометраж" у виконання роботи, аналіз операцій, що виконуються, враховувати людський фактор, акцентувати увагу на важливості підбору кадрів. Наукове управління також визнавало необхідність відокремлення управлінських функцій від фактичної виробничої діяльності [1, 28].

Концепція наукового управління – це переломний етап, завдяки якому управління стало широко визнаватися як самостійна галузь наукових досліджень. Вперше керівники-практики і вчені побачили, що методи і підходи, що використовуються в науці і техніці, можуть бути ефективно застосовані в практиці досягнення цілей підприємства.

Надалі західні дослідники зосередили свою увагу на вичлененні окремих історичних фаз за ознаками технологічної організації виробництва, обміну і розподілу матеріальних благ. Найбільш завершений характер версія періодизації історії мала в концепції "нової

історичної школи", передусім В. Зомбарта, що зробив спробу простежити трансформацію капіталізму ще в 20-ті рр. ХХ ст. На його думку, економічні епохи можна зрозуміти тільки з точки зору історичних закономірностей громадського розвитку. У зв'язку з цим він виділяв ранній капіталізм (сер. ХІІІ ст. до ХVІІІ ст.), зрілий капіталізм (кінець ХVІІІ – початок ХХ ст.) і пізній капіталізм (після Другої світової війни). Разом з цим, В. Зомбарт виявив головну постать капіталізму – підприємця і "його духовне начало" (ментальність) [8, 84–86]. Він проаналізував його особливий інститут – капіталістичне підприємство, його природу, модифікації і технологію. З цих трьох складових при пізньому капіталізмі "дух зник, залишилися лише форма і технологія" [9, 36].

Особливістю наукової теорії управління було те, що група науковців концентрувала свою увагу на лінійному, однофункціональному напрямку, підвищенні ефективності на рівні, нижчому від управлінського. З виникненням адміністративної школи фахівці почали виробляти підходи до вдосконалення управління суспільством і підприємством загалом.

Класичне або адміністративне управління втілювали в життя науковці А. Файоль, Л. Урвік, Дж. Д. Муні, А. К. Рейлі, А. П. Слоун, метою яких було цілісне забезпечення ефективності роботи підприємства, визначення універсальних принципів управління, які полягали в розробці раціональної системи управління підприємством за рахунок виділення в окремі категорії функції бізнесу і функції управління. Визначаючи основні функції бізнесу, теоретики-класики були упевнені в тому, що можуть визначити кращий спосіб розподілу організації на підрозділи або робочі групи. Традиційно такими функціями вважалися фінанси, виробництво і маркетинг. З цим було тісно пов'язано і визначення основних функцій управління. Головний вклад А. Файоля в теорію управління полягав у тому, що він розглянув управління як універсальний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних функцій, таких як планування і організація [2, 20–41].

Поряд з класичною теорією, в цей самий період світове визнання здобула теорія "ідеальної бюрократії, або бюрократичної організації" М. Вебера (1864–1924). Її ідеологія полягала в тому, що можна побудувати суспільство і забезпечити його ідеальне функціонування за допомогою спеціальних управлінських організацій – бюро із суворою ієрархічною підлеглистю, які розглядаються як форма влади демократичного управління й умовою ефективного функціонування яких є дотримання таких принципів: чіткий поділ праці на основі функціональної спеціалізації і відповідальності між співвідпорядкованими "бюро"; наявність чіткої ієрархії влади; система правил, що визначають поведінку кожного члена організації; система процедур, що визначають порядок дії у всіх ситуаціях, які трапляються у процесі функціонування організації; інтегрування особистих якостей у взаємовідносинах між співробітниками організації; відбір і просування по службі працівників з урахуванням їх кваліфікації; дотримання "соціальної" дистанції між керівниками і виконавцями [10, 18].

У теорії М. Вебера термін "бюрократія" використовується як синонім до слів "управління", "адміністрування", означаючи раціонально організовану систему управління, в якій справи вирішуються компетентними службовцями на належному професійному рівні й у повній відповідності до законів та інших правил.

М. Вебер розглядав бюрократію як професіоналізм у сфері менеджменту, що виключає дилетантизм і який, на його думку, передбачає заміну "харизматичного" лідера, що характеризується, перш за все, яскравими індивідуальними рисами, на

бюрократичного лідера, який володіє певними адміністративними навичками. Незаперечні переваги бюрократизму порівняно з іншими методами автор вбачав у високій точності виконання робіт, суворій дисципліні, стабільності персоналу та відповідальності [10, 27].

І все-таки запропонована М. Вебером теорія на практиці не забезпечувала оптимальності у вирішенні проблем і підвищенні ефективності управління. Більше того, дотримання вимоги діяти в суворій відповідності до написаних правил інколи давало протилежні результати, спричинюючи формалізм або низьку ефективність діяльності апарату управління.

Ця система управління практично з моменту свого зародження зазнала критики, об'єктом якої були "нелюдність" бюрократії, її байдужість до потреб працівника. Сучасна критика висуває як аргумент той факт, що адміністративні структури, які функціонують на основі бюрократичної системи управління, непервороткі й позбавлені гнучкості. При цьому випускається з уваги, що в основу бюрократичної системи покладено методи наукової організації праці, гнучкі за своєю сутністю, але спрямовані тільки на підвищення продуктивності організаційно-технічних засобів, а інший бік продуктивності – ефективна система управління персоналом (індивідуальна складова продуктивності) – не береться до уваги.

Всі перекося адміністративного підходу до управління саме і зумовлені низьким рівнем індивідуальної складової продуктивності. Створення ефективної системи управління персоналом, орієнтованої на забезпечення максимально високого рівня індивідуальної продуктивності праці на кожному робочому місці в ієрархічній структурі організації, переводить все управління на якісно новий рівень, на якому немає місця надмірній бюрократії.

Школа наукового управління і класична школа з'явилися на світ, коли психологія перебувала в зародковому стані. Багато вчених на початку ХХ ст. ставили під сумнів нову фрейдівську концепцію підсвідомого. На той час психологія і управління були як два протилежні полюси, оскільки існуючі тоді мізерні знання про людську свідомість не були жодним чином пов'язані з проблемами трудової діяльності. Отже, хоча автори наукового управління і класичного підходу визнавали значення людського чинника, дискусії їх обмежувалися такими аспектами, як справедлива оплата, економічне стимулювання і встановлення формальних функціональних відносин. Рух за людські відносини зародився у відповідь на нездатність повністю усвідомити людський чинник як основний елемент ефективності підприємства. Оскільки школа людських відносин виникла як реакція на недоліки класичного підходу, її ще називають неокласичною школою [3, 41–43].

У 30–50-ті рр. ХХ ст. у США вимоги до робочої сили змінилися: виник дефіцит висококваліфікованих робітників, що виконують складну роботу на дорогому устаткуванні. Управління таким персоналом вимагало розвиненої системи мотивації, обліку різноманітності очікувань від роботи, зростання витрат на перепідготовку і підвищення кваліфікації кадрів. Відгук на ці нові потреби бізнесу з боку теорії менеджменту виразився в появі психологічної школи, яка сконцентрувала увагу на проблемах людського чинника на виробництві. Подібні приклади зв'язку змін умов ведення бізнесу відповідають теоретичним розробкам, що пропонують нові умови організації праці та управління.

Найбільшими авторитетами в розвитку школи людських відносин в управлінні можна назвати: Мері Паркера Фоллетт і Елтона Мейо, а також А. Маслоу [4, 31]. П. Фоллетт

була першою, хто визначив менеджмент як "...забезпечення виконання роботи за допомогою інших осіб" і, крім удосконалення технологічних процесів, зробила акцент саме на ролі особистості в ефективному виробництві. Вона одна з перших висунула ідею участі працівників в управлінні, оскільки саме вони реалізують одержані накази і повинні відчувати себе безпосередніми учасниками впровадження управлінського рішення, розвивати в собі почуття не тільки індивідуальної, а й колективної відповідальності. Вона акцентувала увагу на важливості створення атмосфери істинної спільності інтересів працівників і керівників, що, на її думку, може забезпечити максимальний внесок всіх працівників у досягнення загальних, колективних цілей. Висунула ідею спільної влади замість домінуючої влади (характерну для класичної теорії Ф. Тейлора), підкреслюючи, що максимальну ефективність забезпечує не розподіл або делегування влади, а інтеграція діяльності усіх ланок організації [11]. Доводила, що у міру укрупнення організації відбувається своєрідна "дифузія авторитету", з'ясована необхідністю спеціальних знань, які мають різні за становищем і підготовкою працівники. В результаті на зміну колишнім концепціям "центрального" авторитету приходять концепції "функціонального", або "плюралістичного" авторитету. Експерти стають не просто консультантами, чиєю думкою можна було б нехтувати. Тепер їх рекомендації сприймаються не як накази і тим сами стають більш вагомими [12].

Пізніші дослідження, які провели Абрахам Маслоу та інші психологи – Клейтон Алдерфер, Девід Мак-Клеланд, допомогли зрозуміти причини цього явища. Мотивами вчинків людей, як припускає А. Маслоу, є переважно не економічні сили, як вважали прибічники і послідовники школи наукового управління, а різні потреби, які можуть бути лише частково і побічно задоволені за допомогою грошей [13, 42].

Ґрунтуючись на цих висновках, дослідники психологічної школи вважали, якщо керівництво виявляє велику турботу про своїх працівників, то і рівень задоволеності працівників має зростати, що вестиме до збільшення продуктивності. Вони рекомендували використовувати прийоми управління людськими відносинами, у т. ч. ефективні дії безпосередніх начальників, консультації з працівниками і надання їм ширших можливостей для спілкування на роботі.

Розвиток таких наук, як психологія і соціологія, і вдосконалення методів дослідження після Другої світової війни зробили вивчення поведінки на робочому місці більшою мірою суто науковим. Серед представників пізнішого періоду розвитку поведінково-біхевіористського напрямку є Кріс Арджирис, Ренсис Лайкерт, Дуглас МакГрегор і Фредерік Герцберг. Ці та інші дослідники вивчали різні аспекти соціальної взаємодії, мотивації, характеру влади і авторитету, організаційної структури, комунікації в організаціях, лідерства, зміну змісту роботи і якості трудового життя [4].

Школа поведінкових наук значно відійшла від школи людських відносин, що зосередилася передусім на методах налагодження міжособових стосунків. Новий підхід був зорієнтований на усвідомлення працівниками своїх власних можливостей на основі застосування концепцій поведінкових наук домогтися підвищення рівня управління організаціями.

Поведінковий підхід швидко набув поширення і в 60-ті рр. ХХ ст. охопив всю сферу управління. Як і більш ранні школи, цей підхід відстоював "єдиний найкращий шлях" вирішення управлінських проблем. Його головний постулат полягав в тому, що правильне застосування науки про поведінку завжди сприятиме підвищенню ефективності як окремого працівника, так і організації загалом. Проте, як доводить

практика, такі прийоми, як зміна змісту роботи і участь працівника в управлінні підприємством, виявляються ефективними тільки для деяких працівників і в деяких ситуаціях. Отже, незважаючи на багато важливих позитивних результатів біхевіористський підхід іноді був недовірливим у ситуаціях, які відрізнялися від тих, що досліджували його прибічники [3, 43].

Інтенсивний розвиток суспільства, інформатизація процесів у 60-х рр. ХХ ст. привели і до змін в управлінні. Основною характеристикою цих змін в управлінні є заміна словесних міркувань і описового аналізу моделями, символами і кількісними значеннями. Найбільший поштовх до застосування кількісних методів в управлінні дав розвиток комп'ютерів. Комп'ютер дав змогу дослідникам операцій конструювати математичні моделі зростаючої складності, які найбільше наближаються до реальності, а отже, є більш точними.

Вплив науки управління або кількісного підходу був значно меншим, ніж біхевіористського підходу, частково тому, що набагато більша кількість керівників щодня стикається з проблемами людських відносин, людської поведінки, ніж з проблемами, які є предметом дослідження операцій. Крім того, до 60-х рр. ХХ ст. лише у дуже небагатьох керівників була достатня освіта для розуміння і застосування складних кількісних методів. Проте нині положення швидко змінюється, оскільки дедалі більше шкіл бізнесу пропонує курси кількісних методів і застосування комп'ютерів.

Великий поворот в управлінській думці зумовила концепція процесного підходу, що широко застосовується і нині. Процесний підхід був вперше запропонований прибічниками школи адміністративного управління, які намагалися описати функції менеджера. Проте ці автори були схильні розглядати такого роду функції як незалежні одна від одної. Процесний підхід на противагу цьому розглядає функції управління як взаємопов'язані.

Управління розглядається як процес, тому що робота щодо досягнення цілей за допомогою інших – це не якась одноразова дія, а серія неперервних взаємопов'язаних дій. Ці дії, кожна з яких сама собою є процесом, дуже важливі для успіху підприємства. Їх називають управлінськими функціями. Кожна управлінська функція теж є процесом, тому що також складається з серії взаємопов'язаних дій. Процес управління є загальною сумою усіх функцій.

Анрі Файоль вважав, що існує п'ять початкових функцій. За його словами, "...управляти означає передбачати і планувати, організовувати, розпоряджатися, координувати і контролювати" [5, 56–57]. Розвиток поведінково-біхевіористського напрямку сприяв трансформації та розширенню переліку функцій, тому огляд сучасної літератури [13; 14; 15; 6; 16] дав змогу виділити такі функції: планування, організація, розпорядництво (чи командування), мотивація, керівництво, координація, контроль, комунікація, дослідження, оцінка ухвалення рішень, підбір персоналу, представництво і ведення переговорів або укладення угод. Аналізуючи сучасні погляди науковців на набір управлінських функцій, зазначимо, що вони мають розрізнений і дискусійний характер.

Теорія систем вперше була застосована в точних науках і в техніці. Застосування теорії систем в управлінні у кінці 50-х рр. ХХ ст. стало найважливішим внеском школи науки управління. Системний підхід – це не є набір якогось керівництва або принципів для керівників, а це спосіб мислення щодо підприємства і управління.

Система (від давньогрецького "σύντημα" – "сполучення") – це множина взаємопов'язаних елементів, відокремлена від середовища, яка взаємодіє з ним як

ціле [17, 16]. В системному аналізі використовують різні визначення поняття "система". Зокрема, за В. М. Сагатовським [18, 14], система – це скінченна множина функціональних елементів і відношень між ними, виокремлена з середовища відповідно до певної мети в межах визначеного часового інтервалу. Згідно з Ю. І. Черняком [19, 14; 20, 11], система – це відображення у свідомості суб'єкта (дослідника, спостерігача) властивостей об'єктів та їх відношень у вирішенні завдання дослідження, пізнання. Відома також велика кількість інших визначень поняття "система" [21; 22], що використовуються залежно від контексту, галузі знань та цілей дослідження.

Розуміння того, що підприємства є складними відкритими системами, які складаються з кількох взаємозалежних підсистем, допомагає пояснити, чому кожна з шкіл в управлінні виявилася практично прийнятною лише обмежено. Кожна школа прагнула зосередити увагу на якійсь одній підсистемі організації. Біхевіористська школа здебільшого вивчала соціальну підсистему. Школи наукового управління і науки управління переважно є технічними підсистемами. Отже, вони не могли правильно визначити усі основні компоненти підприємства. Жодна з шкіл серйозно не замислювалася над впливом середовища на підприємство. Пізніші дослідження показують, що це дуже важливий аспект роботи підприємства. Зараз широко поширена точка зору, що зовнішні сили можуть бути основними детермінантами успіху підприємства, які зумовлюють, який із засобів арсеналу управління може виявитися відповідним і, найімовірніше, успішним [7; 23; 24].

Теорія систем забезпечила дисципліну управління як основу для інтеграції концепцій, розроблених і запропонованих більш ранніми школами. Багато з цих більш ранніх ідей, попри те, що вони не можуть розглядатися як повністю правильні, мають велику цінність. На системній основі ймовірно можна буде синтезувати нові знання і теорії, які розроблятимуться і з'являтимуться в майбутньому.

Проте теорія систем сама собою не доводить, які ж саме елементи організації як системи особливо важливі. Вона тільки говорить, що підприємство складається з численних взаємозалежних підсистем і є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем. Ця теорія конкретно не визначає основні змінні, що впливають на функцію управління. Не визначає вона і того, що в довкіллі впливає на управління і як середовище впливає на результат діяльності підприємства. Очевидно, що керівники мають знати, які змінні підприємства як системи необхідні для того, щоб застосовувати теорію систем до процесу управління. Це визначення змінних і їх впливу на ефективність діяльності підприємства є основним внеском ситуаційного підходу, що логічно продовжує теорію систем.

Ситуаційний підхід (основні представники Д. Вудворд, Дж. Марч, Г. Саймон, П. Лоуренс, Р. Кан [25; 26; 27]), сформований наприкінці 60-х рр. ХХ ст., став великим внеском у теорію управління, використовуючи можливості прямого додатка науки до конкретних ситуацій і умов. Центральним моментом ситуаційного підходу є ситуація, тобто конкретний набір обставин, які сильно впливають на підприємство в конкретний період. Через те, що в центрі уваги опиняється ситуація, ситуаційний підхід підкреслює значущість "ситуаційного мислення".

Цей підхід розширив практичне застосування теорії систем, визначивши основні внутрішні і зовнішні змінні, які впливають на підприємство. Оскільки відповідно до цього підходу методика і концепції мають бути застосовані до конкретних ситуацій, ситуаційний підхід часто називають ситуаційним мисленням. З точки зору ситуації "кращого способу" управління не існує.

Таким чином, теорія управління підприємством є багатогранною і суперечливою. Вона потребує симбіотичного підходу в кожній окремій управлінській ситуації. При роботі з об'єктами, з якими зіткнулась сьогодні теорія управління, напевно, не має надії на можливість використання для управління традиційних методів і підходів. Проблема полягає в описуванні унікального об'єкта управління, врахуванні в цьому описі не тільки його специфічної структури і функціонування, а й поведінки людей і можливостей еволюції об'єкта з часом. Необхідно створити такий підхід, який на одній мові давав би можливість описувати як об'єкт управління і його функціонування, так і процедуру управління ним, що може стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Тейлор Ф. Основы научного менеджмента. – М. : Прогресс, 1992. – 326 с.
2. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль. – М. : Экономика, 1992. – 128 с.
3. Мескон М. Основы менеджменту / М. Мескон, М. Альберт, А. Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 481 с.
4. Слепцов І. О. Наука управляти: з історії менеджменту. Хрестоматія : навч. посіб. / І. О. Слепцов. – К. : Либідь, 1993. – 304 с.
5. Орлов А. И. Менеджмент : учеб. / А. И. Орлов. – М. : Знание, 1999. – 347 с.
6. Пушкар Р. Менеджмент: теорія та практика : підруч. / Р. Пушкар, Н. Тарнавська. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 486 с.
7. Завадський Й. С. Менеджмент: "Management" / Й. С. Завадський. – К. : УФІМБ, 1998. – Т. 1. – 542 с.
8. Иноземцев В. Л. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1999. – 640 с.
9. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М. : Academia, 2004. – 578 с.
10. Вебер М. Господарство і суспільство : зб. статей / М. Вебер. – М. : ИНИОН, 1972. – 432 с.
11. Mary Parker Follett. Prophet of Management / Mary Parker Follett. – Boston : Harvard Business School Press, 1995.
12. Кузнецова Н. В. Хороший лидер не имеет подчиненных (Мэри Паркер Фоллетт – теоретик менеджмента) / Н. В. Кузнецова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mevriz.ru/articles/2003/6/3102.html>.
13. Галькевич Р. С. Основы менеджменту / Р. С. Галькевич, В. И. Набоков. – М. : Высшая школа, 1998. – 467 с.
14. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджменту / И. Т. Балабанов. – М., 1995. – 357 с.
15. Герчикова И. Н. Менеджмент : підруч. [для вузів] / И. Н. Герчикова. – М. : ЮНІТІ "Банки і біржі", 1994. – 375 с.
16. Румянцева З. П. Менеджмент організації / З. П. Румянцева, Н. А. Саломатин. – М. : Инфра, 1995. – 420 с.
17. Перегудов Ф. И. Введение в системный анализ / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. – М. : Высшая школа, 1989. – 367 с.
18. Сагатовский В. Н. Основы систематизации всеобщих категорий / В. Н. Сагатовский. – Томск, 1973. – 272 с.
19. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. – М. : Экономика, 1975. – 191 с.

20. Черняк Ю. И. Анализ и синтез систем в экономике / Черняк Ю. И. – М. : Экономика, 1970. – 151 с.
21. Волкова В. Н. Теория систем / В. Н. Волкова. – М. : Высшая школа, 2006. – 260 с.
22. Горбань О. М. Основи теорії систем та системного аналізу / О. М. Горбань, В. Є. Бахрушин. – Запоріжжя : ГУ "ЗІДМУ", 2004. – 288 с.
23. Кредісов А. І. Менеджмент для керівників / А. І. Кредісов, С. Г. Панченко, В. А. Кредісов. – К. : Знання, 1999. – 556 с.
24. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підруч. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
25. March J. Organizations / J. March, H. Simon. – New York, Oxford University Press, 1958. – 156 p.
26. Lawrence P. Developing Organizations: Diagnosis and Action / P. Lawrence, J. Lorsh. – N. Y., Addison-Wesley, 1969. – 216 p.
27. Woodward J. Industrial Organization: Behavior and Control / J. Woodward. – Oxford University Press, 1970. – 240 p.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

Олена СОХАЦЬКА, Тетяна КУРАНТ

НОВА ПАРАДИГМА МАРКЕТИНГУ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Визначено основні ознаки нової парадигми маркетингу. Висвітлено зміни у поведінці споживачів, зумовлених розвитком концепції маркетингу взаємозв'язків. Розглянуто концепцію міфологізації суспільства, що впливає на формування нових ціннісних орієнтирів споживачів. Виявлено ефекти колаборативної (клубної) фільтрації як універсального механізму споживчої експертизи речей, текстів, творів, самих людей та комп'ютеризації вибору споживача. Запропоновано шляхи модернізації маркетингових стратегій через побудову ефективних інтегрованих маркетингових комунікацій.

Ключові слова: *маркетинг, концепція маркетингу, нова парадигма, маркетинг взаємозв'язків, міфологізація суспільства, колаборативна (клубна) фільтрація, інтегровані маркетингові комунікації.*

На початку XXI ст. у світовій економіці відбуваються революційні зміни. Навіть масштабна криза 2008–2009 рр. не зупинила кардинальних перетворень, що завдяки суцільній інформатизації суспільства надають небачені раніше можливості для споживача. Через комп'ютеризацію вибору споживач стає активним учасником процесу обміну, інтегруючись у маркетингові комунікації, завдяки яким виробник отримує зворотній зв'язок і змушений швидко реагувати на його конкретні потреби.

Традиційна концепція маркетингу – знайти потребу та задовольнити її, нав'язавши продукт споживачеві, відходить у минуле, хоча більшість вітчизняних підприємств лише почала її використовувати. Така запізніла реакція може призвести до програшу ринків іноземним конкурентам, які активно розвивають маркетингові комунікації, орієнтуючись на нову парадигму маркетингу, що починає домінувати у світовій економіці. Вищезазначене *актуалізує цю проблему*, що потребує ґрунтовних досліджень.

Питаннями зміни маркетингової парадигми та вивчення поведінки споживача на зарубіжних і вітчизняних ринках займалися такі *відомі вчені*, як Б. Ананьєв, В. Автономов, Г. Андрєєва, Л. Балабанова, Р. Блекуел, А. Войчак, В. Герасимчук, Д. Енджел, Дж. Залтман, В. Ільїн, В. Кардаш, О. Кендюхов, Ф. Котлер, Н. Куденко, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Лаутерборн, Б. Межиров, Дж. Мілер, П. Мініард, Н. Наумова, І. Новік, А. Павленко, С. Покропивний, К. Прибрам, В. Спірін, А. Старостіна, С. Танненбаум, В. Тарасенко, А. Ульяновський, Д. Шульц, С. Чернишева, О. Юлдашева та багато інших.

Однак у більшості досліджень не зроблено наголосу на нових економічних реаліях, які зумовлює нова (інформаційна) економіка, що докорінно змінює загалом природу взаємовідносин споживача і виробника. Масове виробництво перестає задовольняти споживачів, які прагнуть до індивідуальності свого образу. Відбувається так звана колаборативна (клубна) фільтрація споживчого вибору, коли речі стають символами, відзнаками, "пропуском до клубу" за однаковими вподобаннями та інтересами. Саме ці процеси і приводять до необхідності застосування нової маркетингової парадигми

© Олена Сохацька, Тетяна Курант, 2012.

при побудові сучасних маркетингових стратегій, що відповідно мають ґрунтуватися на ефективних інтегрованих маркетингових комунікаціях.

Основною *метою статті* є окреслення ознак нової маркетингової парадигми та вироблення на цій основі пропозицій щодо формування нових інтегрованих маркетингових комунікацій як бази для сучасних маркетингових стратегій бізнесу.

Сучасний маркетинг щораз далі відходить від класичних уявлень, сформульованих у середині ХХ ст. визнаним авторитетом у цій сфері Філіпом Котлером, який продовжує ефективно працювати і сам сьогодні відзначає, що більшість його колишніх рекомендацій не спрацьовує в умовах інформаційної економіки [1; 2; 3; 4].

Цей дослідник сформулював нові тенденції сучасного маркетингу у формі змін, що за його прогнозами мають відбутися і уже відбуваються у новому середовищі інформаційної економіки: від маркетингу типу "зроби й продай" до маркетингу "почуй і відгукнися"; від володіння активами до володіння брендами; від вертикальної інтеграції до інтеграції віртуальної; від масового маркетингу до маркетингу, орієнтованого на запити споживачів; від діяльності не тільки на традиційному ринку, а й у кіберпросторі; від конкуренції за частку ринку до конкуренції за певного споживача; від зусиль щодо залучення нового споживача до збереження й задоволення вже існуючого; від маркетингу угод до маркетингу взаємин із клієнтами; від посередницького маркетингу до прямого маркетингу; від маркетингового монологу до діалогу зі споживачем; від роздільного планування видів комунікацій до інтегрованих маркетингових комунікацій; від одноканального маркетингу до багатоканального маркетингу; від маркетингу, зосередженого на товарі, до маркетингу, сконцентрованого на інтересах споживачів; від експлуатації постачальників і дистриб'юторів до партнерства з ними; від збору інформації до її використання в режимі реального часу й розвитку метаринку (metamarket, віртуальний ринок) [2, 31–32].

У цьому контексті можна погодитися з вітчизняними дослідниками, які констатують той факт, що сучасні ринки характеризуються жорсткою конкуренцією, зумовленою глобалізацією бізнесу, стрімким розвитком інформаційних технологій і вдосконаленням виробничих процесів. У нових умовах ведення бізнесу, коли успіх компаній залежить від ефективності взаємодії із бізнес-партнерами та споживачами, застосування традиційних маркетингових інструментів суттєво обмежене, що зумовлює необхідність перегляду базових концепцій і розробки нових, орієнтованих на формування та підтримку, довгострокових взаємовідносин [5, 5; 6; 7; 8].

Нові економічні реалії (суттєве зростання трансакційних витрат порівняно з трансформаційними; переважання нематеріальних благ у структурі споживання; використання товарів як знаків, символів, засобів комунікації; здешевлення виробництва продукту, на відміну від його продажу; зростання у геометричній прогресії різниці між ціною виробника і споживача) не дають змогу бізнесу успішно працювати.

Такі звичні маркетингові комунікації, як масова реклама по телебаченню, PR-кампанії, що пропагують окремих виробників, не дають очікуваного ефекту, оскільки споживачу у більшості випадків важливіша думка щодо товару чи послуги його рідних, колег, знайомих як реальних, так і віртуальних, які мають однакові інтереси та вподобання і купували цей товар чи отримували аналогічну послугу. Тепер вони менше дослухаються до маркетологів.

Цей феномен називають ефектом колаборативної (клубної) фільтрації споживача товарів і послуг. У найширшому сенсі клуб – це коло людей, цікавих один одному, з якими людина може розділити загальні пріоритети і захоплення і тим самим реалізувати

свій власний потенціал. Виявлення таких спільнот, приєднання до них, участь в їх житті – це одночасно мета і спосіб існування кожного з нас. Причому варто зазначити, що цей феномен розвивається з однаковою швидкістю як у розвинутих країнах, так і на ринках, що розвиваються, зокрема і в Україні.

Ці нові реалії ще мало вивчаються при підготовці фахівців. Навчання маркетологів відбувається у вищій школі за старими стандартами, де превалює вивчення комплексу маркетингу, що стверджував достатність успіху бізнесу через виробництво товару за прийнятною ціною, розрекламованого у засобах масової інформації та "просунутого" до споживача.

В інтернет-версії журналу "The Economist" подано таке визначення поняття "колаборативна фільтрація" – це намагання виявити особливості моделі онлайн поведінки споживачів, які можуть бути використані для рекомендації певного продукту іншим людям, зберігаючи при цьому анонімність [9].

Точніше, на наш погляд, трактує цей феномен російський дослідник О. Долгін у книзі "Манифест новой экономики: вторая невидимая рука рынка", що з 2010 р. є популярною не лише серед російськомовної аудиторії поряд іншими його монографіями, присвяченими економіці символічного обміну. Ці монографії перекладені на кілька європейських мов та закуплені бібліотекою Конгресу США. Нетрадиційність суджень автора викликає багато дискусій, однак з більшістю його ідей важко не погодитися. Колаборативну фільтрацію (collaborative filtering) цей автор розуміє як систему обміну суб'єктивним досвідом, що дозволяє відбирати об'єкти та інформацію відповідно до смаків і побажань кожної конкретної людини [10, 9–10]. Принцип такий: на основі тверджень багатьох людей про якість чого-небудь створюються клуби однодумців.

Однією з головних відмінностей нової економіки стає значне зростання частки нематеріальних, неутилітарних благ у структурі споживання. Предмети більш активно використовуються не лише як речі з корисними властивостями, а як знаки, символи, культурні коди – тобто як сигнали і повідомлення. Цей процес можна визначити як процес масштабної символізації.

З розвитком інформаційної економіки такі кола людей почали об'єднуватися за допомогою так званих соціальних мереж. Самі мережі виникли у відповідь на необхідність спілкування людей з однаковими інтересами.

Сьогодні такі соціальні мережі та блоги, як Facebook, Twitter, Youtube, В контакті, Однокласники, не лише пройшли і проходять стадію інформатизації, формуючи важливу для бізнесу базу даних, а й успішно монетизуються через інтегрування у них бізнесових маркетингових комунікацій. Фактично йдеться про формування нової парадигми маркетингу, тобто становлення нових поглядів на суть економічної діяльності людини, нового сприйняття реалій і взаємодії з ними.

На зарубіжних ринках сьогодні випускається достатня кількість підручників і монографічної літератури щодо нової парадигми маркетингу. Однак однією з найбільш популярних, уже перекладених на кілька мов, зокрема і російську, є монографія Д. Шульца, Р. Лаутерборна та С. Танненбаума "Новая парадигма маркетинга: Интегрируемые маркетинговые коммуникации" [11]. Парадигми описують сукупність переконань, особливостей сприйняття, ціннісних і практичних установок, які вже прийняті суспільством і керують діяльністю членів цього об'єднання.

У кількох передмовах до цієї монографії, які написали фахівці відомих зарубіжних корпорацій і російські викладачі маркетингу у бізнес-школах, зазначається, що зміну парадигми варто розглядати як прийняття нової картини світу. Автори Д. Шульц,

С. Танненбаум, Р. Лаутерборн підкреслюють, що успішний маркетинг потребує орієнтації на споживача, оскільки успіху можна досягнути, отримавши доходи від інвестицій у маркетингові комунікації. Фактично йдеться про вторгнення нової парадигми маркетингу у практику бізнесу.

Інтегровані маркетингові комунікації – це зовсім не майбутнє, вони вже є і вони вже працюють. Кожен товар і кожна категорія послуг стають більше індивідуалізованими, кастомізованими (customization). Інтегровані маркетингові комунікації стають новим засобом аналізу цілого там, де раніше бачили лише окремі елементи: рекламу, PR, стимулювання продажів, закупівлі, комунікації та ін. Сьогодні це все є єдиним цілим для споживача, котрий так бачить або так чує надіслану йому інформацію. Тому йдеться про отримання доходу на інвестиції загалом, а не про використання виділених коштів на кожний елемент комунікацій окремо.

Як бачимо, названі вище автори розуміють нову маркетингову парадигму як інтегровані маркетингові комунікації. На нашу думку, її варто розглядати ширше. У цьому аспекті відстоюємо позицію О. Долгіна, який вказує на революційні зміни у поведінці споживача, що виходить дійсно на перший план у маркетинговому процесі.

Нова парадигма маркетингу в умовах глобалізації передбачає вільне переміщення робочої сили та капіталу по всьому світу, обмін інформацією, стирання відмінностей між ринками окремих країн, уніфікацію збутової та маркетингової діяльності [12, 470].

Зміна маркетингової парадигми є результатом комплексного впливу одразу кількох чинників [8, 58–59]: перевищення швидкості появи інновацій щодо здатності маркетингологів прогнозувати поведінку споживачів; зміни у моделі споживання; обмеження технологіями проведення маркетингових досліджень, без яких за класикою неможливий повноцінний запуск нового продукту, інноваційних можливостей сучасного бізнесу; зміна технологій брендингу; домінування у нинішньому ринковому просторі компаній з мережевим потенціалом; феномен паритетних товарних категорій, у яких жоден з конкурентів не може занадто довго утримувати лідерство.

Сутність сучасної концепції маркетингу полягає у виявленні специфіки індивідуальних запитів споживачів, забезпеченні їх лояльності, налагодженні та підтримці з ними сталих взаємовигідних відносин.

Сучасний маркетинг – це складна система відносин і зв'язків підприємства з рештою учасників ринкової діяльності (партнерами, посередниками, споживачами і не споживачами, конкурентами і не конкурентами, а також державними й громадськими інститутами). Результативність роботи підприємства на ринку залежить не лише і не стільки від якостей його товару і маркетингової стратегії, як від здатності маркетингологів створити ефективну систему зв'язків і відносин. Основною концепцією маркетингу стає концепція маркетингу взаємозв'язків і відносин.

Поява маркетингу взаємовідносин у рамках теорії маркетингу була детермінована посиленням конкуренції, тенденцією до глобалізації бізнесу, формуванням стратегічних альянсів та мереж на сучасних ринках [5, 61].

Акцент у відношеннях між споживачами та виробниками змістився в бік посилення ролі споживача, який почав виступати в ролі ініціатора маркетингових дій [5, 17]. З точки зору маркетингової моделі, в даний час започатковується ера персоналізації маркетингу. Закінчується ера масового продукту для масового споживача з нав'язаною сегментацією ринку через встановлення рівня персоналізації продукту, комунікації та споживання.

Сучасні споживачі живуть у такому середовищі, що суттєво відрізняється від

того його стану, коли виник маркетинг. Це світ, де досвід є основою життя та життєвих цілей. Продукція масового виробництва уже не задовольняє споживача. Він хоче отримувати певний персоніфікований товар, що становить визначену цінність [13, 2].

Сьогодні споживач прагне відігравати дедалі більшу роль у створенні продукту чи послуги, прагне тісніше співпрацювати з виробником. Змінилась поведінка споживача. Він не хоче, щоб йому нав'язували думку, він сам, створюючи цю думку (ідею), прагне вивести її на ринок (звичайно, із допомогою виробника) та отримати у вигляді визначеного продукту чи послуги. Сучасний споживач не хоче комусь належати – він хоче бути вільним у своєму виборі. Однак спеціалісти з маркетингу все ж намагаються усіма можливими способами заволодіти покупцем настільки, щоб той "зберіг вірність" лише їх компанії.

Сучасний споживач не лише купує товар, що задовольняє його потреби, він купує "статус, задоволення, надію" і віддає гроші за певні емоції. Він хоче бути впевненим у тому, що сам є цінністю для компанії. Сьогодні споживачі більш ретельно слідкують за тим, як з ними поведуться виробники. Пішли в минуле ті дні, коли товар купувався лише з необхідності. Якщо виробник доведе на ділі, що може дати найкраще обслуговування, то отримає лояльних споживачів, незважаючи на ціну за товар чи послугу. В результаті за достойний сервіс виробник отримує постійних клієнтів.

Ці перетворення у споживачькій свідомості вплинули на концептуальне переосмислення завдань і принципів маркетингу, спровокували появу нових підходів щодо задоволення потреб і запитів сучасного споживача [7, 34].

Глобальні комунікаційні технології та ера інформаційних війн фактично призвели до міфологізації суспільства (mythologization), що має безпосередній вплив на формування нових ціннісних орієнтирів людей. Наслідком цього стало те, що споживання просто у нас на очах стає одним із найголовніших занять і набуло часом ритуального, культового сенсу. Іншими словами, споживання стало новою релігією для мільйонів громадян на Землі, перетворилося на колекціонування.

Міфологізація суспільства надала маркетингу нові підходи для досягнення своїх основних цілей. Наприклад, використовувати ідеї, висунуті психологами: пропагувати серед населення відчуття незадоволеності тим, що воно має, і всебічно спонукати його до нових купівель; звернутися до стимулів, що містяться у підсвідомості споживачів, й енергійно їх експлуатувати. Іншими словами, компанія продає відчуття, що виникають у клієнта в результаті вирішення його проблем, причому не тільки наявних, а й потенційних (необхідно вміло їх формувати). Найвища майстерність маркетолога – створювати умови, за якими клієнт сам себе переконує у необхідності купівлі [14, 48].

Новий маркетинг трансформує весь маркетинговий інструментарій. Варто звернути увагу на дослідження О. Юлдашевої, яка систематизували цей новий інструментарій. "На зміну традиційним маркетинговим дослідженням приходять методи прямої взаємодії з покупцями. Так, замість трудомістких опитувань і анкетування уваги покупців частіше використовують менш дорогі дослідження: фокус-групи, індивідуальні інтерв'ю. Ці методи дозволяють протестувати нові способи просування товарів на ринок і відібрати найбільш ефективні варіанти" [15].

На рис. 1 показано місце нових інструментів маркетингу при формуванні сучасних маркетингових стратегій та вплив на них споживача. На зміну традиційним і трудомістким маркетинговим дослідженням із великою кількістю посередників виробники виходять на новий рівень – рівень прямої взаємодії із споживачем. Перед тим, як визначити,

яку стратегію доцільно використовувати, виробник має визначити потреби споживачів. При цьому використовуються такі дослідження, як фокус-групи та індивідуальні інтерв'ю. З допомогою досвідчених модераторів компанія-виробник доволі легко може використовувати метод фокус-груп без надмірних витрат, обладнання та підготовки.

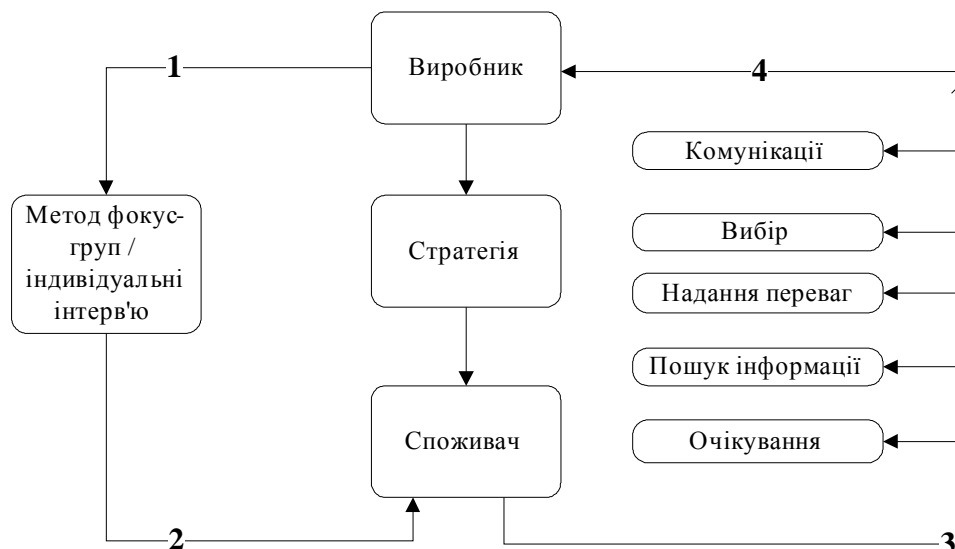


Рис. 1. Місце нових інструментів маркетингу при формуванні стратегії

Цю концепцію можна використовувати поряд із іншими методами збору зворотного зв'язку та ідей, як наприклад, індивідуальне інтерв'ю. Основною перевагою такого інтерв'ю є можливість проведення поглибленого опитування, що дає максимум інформації про очікування споживача. Отримана та опрацьована інформація щодо очікувань надходить до виробника і той згідно з результатами обирає оптимальну стратегію.

Підсумовуючи, можна дійти *таких висновків*. Інформаційна економіка внесла суттєві корективи в економічну діяльність у глобальному масштабі. Переважання транзакційних витрат порівняно з трансформаційними, становлення ринку покупця, використання товарів як символів, технологічні, комп'ютерні і телекомунікаційні інновації, формування соціальних мереж привели до зміни поведінки споживача, а комп'ютеризація його необмеженого вибору через інтеграцію у маркетингові комунікації спровокувала зміну маркетингової парадигми загалом.

Масове виробництво перестало бути актуальним. Споживачі дедалі більше тяжіють до індивідуалізації створення цінності. Відбувається так звана колаборативна (клубна) фільтрація споживчого вибору, яка є процесом фільтрації інформації з використанням методів колаборації серед численних агентів, точок зору, ідей, інформації. В результаті спостерігається точна категоризація. Механізм колаборативної фільтрації передбачає створення кращих та персоналізованих рекомендацій і результатів користувачу (споживачу) щодо колаборації із групою, близькою йому за інтересами.

Інтегровані маркетингові комунікації стають базою для сучасних маркетингових стратегій бізнесу. Раніше елементи маркетингових комунікацій розглядалися як окремі функції, за реалізацію яких відповідали спеціалісти окремих відділів. Успіху сьогодні можна досягти лише через інвестиції в маркетингові комунікації як єдине ціле, не розпоршуючи використання виділених коштів на кожен елемент окремо.

Із викладеного вище випливає, що сучасна концепція маркетингу суттєво відрізняється від класичної тим, що вона орієнтується на активний вплив у соціально-культурному середовищі, використання інноваційних технологій та сприятливих умов для розробки нових товарів і послуг. Головна роль у цьому належить технологіям просування, які базуються на дослідженнях психології споживача, що може стати предметом подальших наукових досліджень.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент : підруч. / Ф. Котлер, К. Келлер, А. Павленко та ін. – К. : Хімджест, 2008. – 720 с.
2. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер / Ф. Котлер. – М. : Олимп-Бизнес, 2008. – 224 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2006. – 656 с.
4. Котлер Ф. 10 смертных грехів маркетингу: Ознаки і методи вирішення / Ф. Котлер. – К. : ВД "Києво-Могилянська академія", 2006. – 143 с.
5. Куц С. П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках / С. П. Куц. – 2-е изд. – СПб. : Изд-во "Высшая школа менеджмента"; Изд. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2008. – 272 с.
6. Маркетинг : підруч. / С. І. Чеботар, Я. С. Ларіна, О. П. Луцій [та ін.]. – К. : Наш час, 2007. – 504 с.
7. Олєфіренко О. М. Реабілітаційний маркетинг: еволюція концепцій маркетингу в умовах зміни соціо-еколого-економічного стану суспільства / О. М. Олєфіренко, Ю. О. Олєфіренко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 34–42.
8. Пан Л. В. Маркетинг нових ідей як сучасна модель розвитку взаємовідносин зі споживачем / Л. В. Пан // Наукові записки Національного університету "Києво-Могилянська академія". – 2007. – Т. 68. – С. 57–61. – (Серія : Економічні науки).
9. The Economist. Spot the easy prey [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economist.com/blogs/babbage/2011/06/online-privacy>.
10. Долгин А. Манифест новой экономики: Вторая невидимая рука рынка / А. Долгин. – М. : АСТ, 2010. – 256 с.
11. Шульц Д. Е. Новая парадигма маркетинга: Интегрируемые маркетинговые коммуникации / Д. Е. Шульц, С. И. Танненбаум, Р. Ф. Лаутерборн. – М. : Инфра-М, 2004. – 233 с.
12. Шкляєва Г. О. Міждисциплінарний діалог нової парадигми маркетингу в умовах глобалізації / Г. О. Шкляєва // Бюлетень Міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1(4). – С. 467–472.
13. Маркетингова революція: Радикально новий підхід до перетворення бізнесу, торгової марки та отримання практичних результатів / [Гембл Поль Р., Тапп Алан, Марселла Ентоні, Стоун Мерлін ; за наук. ред. І. В. Тараненко]. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 448 с.
14. Єранкін О. Формування нової парадигми маркетингу в умовах глобалізації / О. Єранкін // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 4. – С. 43–50.
15. Юлдашева О. Ю. Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества? [Електронний ресурс] / О. У. Юлдашева. – Режим доступу : <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=001619>.

16. *Маркетинг : підруч.* / А. О. Старостіна, Н. П. Гончарова, Є. В. Крикавський та ін. ; за ред. А. О. Старостіної. – К. : Знання, 2009. – 1070 с.
17. Гуревич Л. Я. Так называемый "кризис маркетинга": вызовы и ответы [Електронний ресурс] / Л. Я. Гуревич // *Вестник бизнес-образования.* – 2008. – № 1. – Режим доступу : <http://www.bisam.kz/articles/tnkm.html>.
18. Райс Э. *Маркетинговые войны* / Э. Райс, Дж. Траут. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
19. Черепня В. В. *Нова парадигма маркетингу* / В. В. Черепня // *Наука в інформаційному просторі : зб. наук. праць.* Т. 1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – С 128–130.
20. Kotler Ph. *Marketing lateralny* / Ph. Kotler, F. Trias de Bes ; tBum. A. Ehrlich ; PWE. – Warszawa, 2004.
21. Венжик К. *Десятая "Пи"* / К. Венжик // *Деловой.* – 2008. – № 1. – С. 82–85.

Редакція отримала матеріал 19 березня 2012 р.

Наталія КУЛЄШОВА

МОДЕЛЬ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано узагальнену систему кількісних показників оцінки конкурентної позиції туристичних підприємств (СКПКП). На базі сформованої СКПКП розроблені моделі класифікації та ідентифікації конкурентної позиції туристичних підприємств на прикладі Харківської області.

Ключові слова: конкурентна позиція, система кількісних показників конкурентної позиції підприємства, ринкова частка, реальні конкуренти, кластери туристичних підприємств, нейронна мережа, лідери, членджери, послідовники, нішери.

В умовах значного посилення конкуренції на ринку туристичних послуг і високої динамічності чинників ринкового середовища ефективно функціонування туристичних підприємств залежить передусім від вміння визначати та аналізувати власну позицію на ринку. При цьому важливим завданням у таких умовах є оцінка тієї позиції туристичних підприємств, що обумовлює рівень їх спроможності до конкурентної боротьби. Конкурентною будемо розуміти позицію туристичного підприємства, яку воно займає на ринку туристичних послуг відповідно до результатів своєї діяльності порівняно з його конкурентами [1].

На даний час проблемам оцінки конкурентної позиції вітчизняних туристичних підприємств присвячена недостатня кількість досліджень. Серед існуючих публікацій щодо цієї проблематики можна виділити роботи таких вчених, як А. П. Дурович [2], О. О. Любіцевої [3], Л. В. Шульгіної [4] та інших, в яких детально описується теоретичний аспект визначення конкурентної позиції туристичних підприємств. Однак відсутність єдиного підходу до визначення системи кількісних показників, що описує конкурентну позицію, методики її оцінки та об'єктивного визначення конкурентів туристичного підприємства ускладнює процес формування науково обґрунтованої маркетингової стратегії.

Отже, метою статті є розробка моделі ідентифікації конкурентної позиції туристичних підприємств.

Проведений аналіз наукових джерел [1, 5–7] дав можливість узагальнити та сформулювати систему кількісних показників, що дозволяють оцінити конкурентну позицію туристичного підприємства на ринку (СКПКП). Запропонована СКПКП наведена у табл. 1.

Як видно з табл. 1, розрахунок деяких показників базується на визначенні сегментів ринку. Ринок туристичних послуг традиційно розділяється на чотири сегменти за віковою ознакою, а саме: діти (до 14 років), підлітки (15–17 років), молодь (18–28 років), старші за 29 років. Такий розподіл зумовлений передусім різною спрямованістю туристичних послуг для цих категорій, а тому статистичні дані про діяльність туристичних підприємств збираються саме у таких сегментах, що відображено у звітності туристичних підприємств "Форми 1-Тур". Тому для збереження відповідності

подальші наші дослідження базувались на цьому припущенні. Вихідною інформацією для розрахунку СКПКП є статистичні дані про основні показники ринку туристичних послуг (табл. 2) та статистична звітність, що подається туристичними підприємствами – "Форма 1-Тур" [8].

Таблиця 1

Показники конкурентного середовища туристичних підприємств

| Назва показника | Формула розрахунку | Зміст показника | Джерело |
|---|--|---|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Ринкова частка, % | $x_n = \frac{V_n}{V_3} \times 100,$ де V_3 – загальний обсяг туристичних послуг, тис. грн. | Характеризує питому вагу туристичних послуг у загальному обсязі туристичних послуг ринку, що досліджується. | [6, 162] |
| Відносна частка ринку, % | $K = \frac{x_n}{x_k} \times 100,$ де x_k – ринкова частка основного конкурента. | Характеризує частку ринку підприємства щодо частки головного конкурента на ринку. | [8, 22] |
| Індекс розвитку туристичного підприємства | $BDI = \frac{V_{lb}}{C_{lb}} \times \frac{C_n}{V_n}$ де V_{lb} – обсяг пропонувананих туристичних послуг у l -ому сегменті туристичного підприємства b , тис. грн.; C_{lb} – кількість споживачів у l -ому сегменті, що придбали туристичні послуги у туристичного підприємства b , осіб; V_n – загальний обсяг наданих туристичних послуг, тис. грн.; C_n – загальна чисельність генеральної сукупності, осіб. | Характеризує ефективність реалізації туристичних продуктів конкретного туристичного підприємства в рамках певної групи споживачів порівняно з середніми показниками за всіма споживачами. | [8, 29] |
| Проникнення на ринок туристичного продукту, % | $P_m = \frac{C_{jb}}{C_{III}} \times 100,$ де C_{jb} – кількість споживачів, що придбали туристичний продукт j -го виду у туристичного підприємства b ; C_{III} – загальна кількість споживачів туристичних продуктів, осіб. | Характеризують популярність туристичного продукту. Цей показник є відсотковим співвідношенням споживачів, що придбали туристичні продукти чи окремі види туристичного продукту принаймні раз у конкретний період. | [8, 31] |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|--|--|-----------|
| Проникнення на ринок туристичного підприємства, % | $P_b = \frac{C_b}{C_{III}} \times 100,$ <p>де C_b – загальна кількість споживачів, що придбали туристичний продукт у підприємства b, осіб.</p> | Характеризують популярність туристичного продукту. Цей показник є відсотковим співвідношенням споживачів, що придбали туристичні продукти у конкретного підприємства, до загальної кількості споживачів туристичних продуктів (реальні споживачі туристичних продуктів). | [7, 31] |
| Ступінь охоплення цільового сегмента, % | $O_l = \frac{C_{lb}}{C_l} \times 100,$ <p>де C_l – загальна кількість споживачів туристичного продукту у l-ому сегменті, осіб.</p> | Характеризує рівень охоплення певного сегмента ринку. Визначається шляхом порівняння реальних споживачів туристичного підприємства з потенційно можливими у конкретному сегменті ринку. | [5, 195] |
| Індекс активних закупівель | $S_j = \frac{C_{jb}}{C_{IIIj}},$ <p>де C_{IIIj} – загальна кількість споживачів j-го виду туристичного продукту.</p> | Порівнює середнє споживання j -го виду туристичного продукту конкретного туристичного підприємства з середнім споживанням туристичних продуктів j -го виду всіма споживачами. | [7, 41] |
| Ексклюзивні споживачі, % | $S_b = \frac{C_{lb}}{C_{III}} \times 100,$ <p>де C_{III} – загальна кількість споживачів туристичного продукту.</p> | Порівнює середнє споживання туристичного продукту конкретного туристичного підприємства з середнім споживанням туристичних продуктів всіма споживачами. | [7, 41] |
| Кількість реальних конкурентів | $N = \sum q_b,$ <p>де q_b – туристичне підприємство, що становить потенційну конкурентну загрозу для підприємства.</p> | Характеризує кількість туристичних підприємств, що становлять потенційну конкурентну загрозу для підприємства, котре аналізується. | [6, 162], |

Таблиця 2

**Основні показники ринку туристичних послуг у Харківській області
за 2006–2010 рр.**

| Назва показника | | РОКИ | | | | |
|---|--|---|----------|----------|----------|-----------|
| | | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Кількість туристичних підприємств, од. | | 164 | 302 | 426 | 546 | 719 |
| Обсяг наданих туристичних послуг, тис. грн. | | 76103,0 | 105410,9 | 167408,1 | 169135,1 | 119806,49 |
| Кількість обслуговуваних туристів, осіб | Загальна кількість обслуговуваних туристів, осіб | 85744 | 135231,0 | 133930,0 | 116149,0 | 138440 |
| | Діловий туризм | 15456 | 30331 | 29153 | 22477 | 26145 |
| | Відпочинковий туризм | 64827 | 96454 | 95982 | 88885 | 107612 |
| | Лікувальний туризм | 4199 | 2825 | 4539 | 1387 | 1113 |
| | Спортивний туризм | 779 | 4773 | 3385 | 2866 | 2655 |
| | Спеціалізований туризм | 63 | 47 | 167 | 48 | 18 |
| | Інші | 420 | 801 | 704 | 486 | 897 |
| | Діти (до 14 років) | 9660 | 10686 | 11356 | 9307 | 11765 |
| | Підлітки (15–17 років) | 2587 | 4487 | 4088 | 3549 | 2788 |
| | Молодь (18–28 років) | 6230 | 14882 | 15931 | 8630 | 10287 |
| | Старші за 29 років | 67267 | 105176 | 102555 | 94663 | 113600 |
| | Чисельність населення, осіб | Загальна чисельність постійного населення, осіб | 2796495 | 2780283 | 2766786 | 2753453 |
| Діти (до 14 років) | | 336270 | 331863,0 | 332256 | 334239 | 362141 |
| Підлітки (15–17 років) | | 107037 | 99933 | 92390 | 84628 | 79543 |
| Молодь (18–28 років) | | 520746 | 517177 | 511646 | 499018 | 483658 |
| Старші за 29 років (30–79) | | 1707769 | 1700528 | 1695452 | 1694008 | 1716958 |

Для розрахунку СКПКП спочатку було визначено перелік туристичних підприємств, які працюють на ринку туристичних послуг Харківської області та утворюють конкурентне середовище за період 2006–2010 рр. Далі для полегшення подальшого аналізу було проведено шифрування 100 туристичних підприємств.

Доволі складним етапом є визначення для туристичного підприємства кількості його реальних конкурентів. Ринок туристичних послуг є дуже динамічним та нестійким. Це ускладнює визначення реальних конкурентів. До того ж існуюча в науковій літературі методика оцінки чіткої класифікації конкурентів є значним спрощенням предметної області.

У зв'язку з цим пропонуємо здійснювати нечітку класифікацію конкурентів туристичних підприємств та проводити її кількісну оцінку відповідно до основних етапів наведеної блок-схеми [9]. На підставі результатів, отриманих за побудованою моделлю [9], було здійснено об'єктивне визначення кількості реальних конкурентів за 2006–2009 рр. для туристичних підприємств Харківської області (табл. 3).

Таблиця 3

**Кількість реальних конкурентів туристичних підприємств
Харківської області за 2006–2010 рр.**

| Назва таксону | Інтерпретація таксону | 2006 р. | 2007 р. | 2008 р. | 2009 р. | 2010 р. |
|---------------|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| A | ТП з найвищою РД | 9 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| B | ТП з високою РД | 6 | 5 | 8 | 6 | 7 |
| C | ТП з середньою РД | 12 | 23 | 17 | 16 | 14 |
| D | ТП з низькою РД | 79 | 75 | 79 | 90 | 87 |

Для визначення конкурентної позиції туристичних підприємств на ринку туристичних послуг Харківської області на основі вихідних даних про їхню діяльність та отриманих на попередніх етапах кількісних показників СКПКП проведено їх динамічну кластеризацію за 2006–2008 рр. за допомогою методу *k*-середніх шляхом його реалізації в пакеті Statistica 7. Зауважимо, що як оцінку надійності результатів, що будуть отримані в подальшому, буде використано прогнозування конкурентної позиції ТП на 2009 та 2010 р.

На першому кроці на підставі значень міжгрупових і внутрішньогрупових дисперсій встановлена оптимальна кількість кластерів, яка дорівнює чотирьом.

Проведення динамічної кластеризації 100 туристичних підприємств Харківської області за 2006–2008 рр. дало змогу виявити чотири класи їх конкурентної позиції (табл. 4). Інтерпретація класів здійснювалась на підставі існуючої в науковій літературі конкурентних стратегії підприємства за Ф. Котлером.

Таким чином, отримані результати дозволяють орієнтувати кожне туристичне підприємство на розробку маркетингової стратегії залежно від їх належності до конкретного класу. До того ж модель дозволяє визначати становище конкурентів як реальних, так і потенційних, що відповідно дає змогу оцінити особливості розвитку конкурентної ситуації; встановити міру домінування туристичного підприємства на ринку та виділити найближчих конкурентів серед учасників ринку.

На наступному етапі з урахуванням вищеотриманих результатів побудована модель ідентифікації конкурентних позицій туристичних підприємств за допомогою нейронних мереж. Побудова цієї моделі відбувалась через ітеративний процес та здійснювалась кількома етапами. Як залежна змінна були чотири класи конкурентної позиції туристичних підприємств (табл. 3).

На першому кроці проведена редукція вихідних даних з використанням методу Forward (послідовного з включенням) [10]. Головною метою цього кроку є виявлення тих змінних, що здійснюють вагомий внесок у формування залежної змінної. В результаті цього було здійснено зниження розміру інформаційного простору з 28 ознак до 11. Найвагомими чинниками, що більшою мірою формують класи конкурентної позиції туристичного підприємства, є такі: ринкова частка, індекс розвитку туристичного підприємства у сегментах "Діти", "Старші за 29 років"; проникнення на ринок відпочинкового туристичного продукту; проникнення на ринок туристичного підприємства; ступінь охоплення цільового сегмента "Діти", "Старші за 29 років"; ексклюзивні споживачі: "Діти", "Старші за 29 років"; кількість реальних конкурентів.

Для побудови нейронних мереж використано у пакеті Statistica Neural Networks майстер виконання завдань (Intelligent Problem Solver), за допомогою якого проведені всі експерименти щодо побудови найбільш ефективної нейронної мережі. В результаті реалізації багаточисленних експериментів була отримана модель за всіма критеріями якості, про що свідчать дані табл. 5.

Таблиця 4

Конкурентна позиція туристичних підприємств Харківської області

| Назва класу | Кількісний склад | Члени класу | Характеристика класу |
|--------------|------------------|---|--|
| Лідери | 4 | P_1, P_4, P_{35}, P_{45} | Найвищі значення ринкової частки відносно всього ринку; орієнтація діяльності на всі сегменти ринку з високою ефективністю реалізації туристичних продуктів всередині них; висока популярність туристичних підприємств та їх продуктів серед споживачів; незначна кількість конкурентів. |
| Челенджери | 17 | $P_9, P_{10}, P_{12}, P_{15}, P_{19}, P_{31}, P_{32}, P_{38}, P_{44}, P_{62}, P_{76}, P_{78}, P_{83}, P_{84}, P_{89}, P_{95}, P_{100}$ | Високі значення ринкової частки, орієнтація діяльності на всі сегменти ринку із середньою ефективністю реалізації туристичних продуктів; швидкий розвиток. |
| Послідовники | 77 | $P_2, P_3, P_5 - P_8, P_{11}, P_{13}, P_{14}, P_{16} - P_{18}, P_{20} - P_{30}, P_{33}, P_{34}, P_{36}, P_{37}, P_{39}, P_{40} - P_{43}, P_{46} - P_{61}, P_{63} - P_{75}, P_{77}, P_{79}, P_{80}, P_{82}, P_{85} - P_{88}, P_{90} - P_{94}, P_{97} - P_{99}$ | Орієнтовані на всі сегменти ринку із невисокою ефективністю реалізації туристичних продуктів; середні значення ринкової частки, багато конкурентів, зорієнтовані на підтримку поточної позиції на ринку. |
| Нішери | 2 | P_{81}, P_{96}, P_{81} | Орієнтація діяльності переважно лише на сегмент ринку за віковою ознакою споживачів старші за 29 років та просування на ринок відпочинкового виду туристичного продукту; низьке значення ринкової частки відносно всього ринку, багато конкурентів. |

Таблиця 5

Основні характеристики нейронної мережі

| Характеристики моделі | Значення характеристики |
|---|---------------------------|
| Тип моделі | Багаторівневий перцептрон |
| Кількість входів | 11 |
| Кількість елементів на 1-му латентному вході | 10 |
| Кількість виходів | 4 |
| Продуктивність моделі для вибірки, що навчалась | 1 |
| Продуктивність моделі для контрольної вибірки | 1 |
| Продуктивність моделі для тестової вибірки | 1 |
| Значення помилки моделі для вибірки, що навчалась | 0,09 |
| Значення помилки моделі для контрольної вибірки | 0,16 |
| Значення помилки моделі для тестової вибірки | 0,13 |

Отже, побудована нейронна мережа є багаторівневим перцептроном з 11 входами та 10 елементами на першому латентному вході та має високі показники щодо її якості.

Аналіз чутливості показників (табл. 6) показав, що найбільш вагомими вхідними змінними для ідентифікації конкурентної позиції туристичних підприємств є: кількість реальних конкурентів на ринку туристичних послуг; ринкова частка; проникнення ділового туристичного продукту на ринок; ступінь охоплення молодіжного сегмента ринку туристичних послуг, індекс активних покупок лікувального туристичного продукту. До того ж коефіцієнт відносної похибки (Ratio) практично для всіх вхідних показників прямує до 1, що свідчить про їх важливість у моделі.

Таблиця 6

Аналіз чуттєвості моделі

| Назва показника | | Коефіцієнт відносної похибки (Ratio) | Ранг (Rank) |
|--|------------------------|--------------------------------------|-------------|
| Ринкова частка | | 0,82 | 11 |
| Індекс розвитку туристичного підприємства у сегменті | Діти | 0,95 | 8 |
| | Споживачі від 29 років | 0,98 | 6 |
| Проникнення туристичного продукту виду | Відпочинкового | 0,95 | 9 |
| Проникнення туристичного підприємства | | 1,06 | 4 |
| Ступінь охоплення сегмента: | Діти | 1,01 | 5 |
| | Споживачі від 29 років | 1,06 | 3 |
| | Відпочинкового | 0,93 | 10 |
| Ексклюзивні споживачі | Діти | 0,96 | 7 |
| | Споживачі від 29 років | 1,10 | 2 |
| Кількість реальних конкурентів | | 1,12 | 1 |

Так, вилучення з моделі цих показників призведе, ймовірно, до збільшення значення похибки моделі.

Отже, побудована модель дозволила отримати надійні та адекватні результати, що визначило можливість використовувати її для прогнозування конкурентної позиції туристичних підприємств у майбутній перспективі.

На основі побудованої моделі класифікації було здійснено ідентифікацію конкурентної позиції туристичних підприємств за результатами їх діяльності на ринку туристичних послуг за 2009 та 2010 р. Фрагмент прогнозу, зокрема на 2010 р., наведений у табл. 7.

З табл. 7 видно, що деякі туристичні підприємства змінюють свою конкурентну позицію та мігрують з одного класу в інший. Таке явище насамперед спостерігається у класі "Лідери", з якого два підприємства перейшло до класу "Челенджери". Це пов'язано передусім із зниження їх обсягів наданих послуг у 2009–2010 рр., що призвело відповідно скорочення ринкової частки.

Таблиця 7

**Результати ідентифікації конкурентної позиції
туристичних підприємств за 2010 р.**

| Назва класу | Поточний склад класу | Прогнозний склад класу | Міграція | |
|--------------|---|--|--|--|
| | | | ↓ | ↑ |
| Лідери | P_1, P_4, P_{35}, P_{45} | P_1, P_4 | P_{35}, P_{45} | – |
| Челенджери | $P_9, P_{10}, P_{12}, P_{15}, P_{19}, P_{31}, P_{32}, P_{38}, P_{44}, P_{62}, P_{76}, P_{78}, P_{83}, P_{84}, P_{89}, P_{95}, P_{100}$ | $P_{10}, P_{12}, P_{15}, P_{19}, P_{31}, P_{32}, P_{35}, P_{38}, P_{44}, P_{45}, P_{60}, P_{62}, P_{72}, P_{76}, P_{78}, P_{84}, P_{90}$ | $P_9, P_{76}, P_{83}, P_{89}, P_{95}, P_{100}$ | $P_{35}, P_{45}, P_{60}, P_{72}, P_{90}$ |
| Послідовники | $P_2, P_3, P_5 - P_8, P_{11}, P_{13}, P_{14}, P_{16} - P_{18}, P_{20} - P_{30}, P_{33}, P_{34}, P_{36}, P_{37}, P_{39}, P_{40} - P_{43}, P_{46} - P_{61}, P_{63} - P_{75}, P_{77}, P_{79}, P_{80}, P_{82}, P_{85} - P_{88}, P_{90} - P_{94}, P_{97} - P_{99}$ | $P_2, P_3, P_5 - P_8, P_9, P_{11}, P_{13}, P_{14}, P_{16} - P_{18}, P_{20} - P_{30}, P_{33}, P_{34}, P_{36}, P_{37}, P_{39}, P_{40} - P_{43}, P_{46} - P_{59}, P_{60}, P_{63} - P_{71}, P_{73} - P_{77}, P_{79}, P_{80}, P_{82}, P_{83}, P_{85} - P_{88}, P_{89}, P_{91} - P_{95}, P_{97} - P_{100}$ | P_{60}, P_{72}, P_{90} | $P_9, P_{76}, P_{83}, P_{89}, P_{95}, P_{100}$ |
| Нішери | P_{81}, P_{96} | P_{81}, P_{96} | – | – |

До того ж міграція туристичних підприємств спостерігається й у класах "Челенджери" та "Послідовники". При цьому з класу "Челенджери" не тільки вибуло шість підприємств, а й прибуло п'ять нових, з яких два з класу "Лідери" та три з класу "Послідовники". Міграція підприємств спостерігається й у класі "Послідовники". Зазначимо, що склад класу "Нішери" залишився незмінним, що свідчить про стійку конкурентну позицію підприємств. Однак, незважаючи на це, на ринку туристичних послуг все ж таки залишаються туристичні підприємства, що стійко утримують свою конкурентну позицію протягом досліджуваного періоду.

Отже, розроблена модель дозволяє не тільки прогнозувати конкурентну позицію функціонуючих підприємств на ринку, а й ідентифікувати її для нових підприємств, що можуть на ньому з'явитися. Це дає змогу в подальшому розробити науково обґрунтовані маркетингові стратегії для кожного класу підприємств, які б змогли забезпечувати сталу конкурентну позицію підприємства на ринку туристичних послуг.

Література

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и тактика / Г. Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Дурович А. П. Маркетинговые исследования в туризме : уч. пособ. / А. П. Дурович. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.
3. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К. : Альтепрес, 2002. – 436 с.
4. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу : моногр. / Л. М. Шульгіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 579 с.
5. Балабаниць А. В. Вимірювання результативності маркетингової взаємодії зі споживачами на основі концепції життєвого циклу маркетингових відносин [Електронний ресурс] / А. В. Балабаниць // Наука й економіка. – 2009. – № 41(16). – Т. 1. – С. 191–198. – Режим доступу до журн. : http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2009_28_3/index.htm.
6. Багеев Г. Л. Маркетинг : учеб. для вузов / Г. Л. Багеев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – [3-е изд.] ; под общ. ред. Г. Л. Багеева. – СПб. : Питер, 2006. – 736 с.
7. Ферріс Поль У. Маркетингові показники: Більше 50 показників, які важливо знати кожному керівнику / Поль У. Ферріс, Нейл Т. Бендл, Філіп І. Пфайфер, Девід Дж. Рейбштейн ; за наук. ред. І. В. Тараненко. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2009. – 480 с.
8. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні за 2010–2011 рр. : стат. бюлетень. – К. : Голов. упр. стат. України, 2011. – 91 с.
9. Полякова О. Ю. Модель нечіткої класифікації конкурентів туристичних підприємств / О. Ю. Полякова, Н. В. Кулешова // Научный информационный журнал "Бизнес-Информ". – 2011. – №5(1). – С. 154–157.
10. Боровик В. П. Нейронне сети. STATISTICA Neural Networks: Методология и технологии современного анализа данных / В. П. Боровик. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Горячая линия-Телеком, 2008. – 392 с.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ

Побудовано економіко-математичні моделі залежності обсягу продукції промисловості від вкладених у неї інвестицій та визначено їх ефективність. Обґрунтована економетрична модель розподіленого лагу з запізненням у три роки.

Ключові слова: *обсяг продукції промисловості, інвестиції, середня продуктивність інвестицій, гранична продуктивність інвестицій, економетричні моделі, метод Ейткена, лагу, кореляційна функція.*

Інвестиції позитивно впливають на розвиток національної економіки, причому ефективність їх впливу на кожну галузь зокрема є різною. В умовах дефіциту бюджету та посткризової ситуації в Україні особливо актуальними є інвестиції в промисловість, оскільки ефективність інвестицій, вкладених у промисловість, приблизно у два рази вища, ніж у сільське господарство [1, с. 53–56]. У зв'язку з цим *виникає необхідність* у виявленні закономірностей впливу інвестицій на розвиток промисловості в умовах стабільного розвитку економіки з метою можливого використання прогнозних показників для розробки заходів державної політики.

Тема статті належить до проблеми, яка в економічних дослідженнях висвітлена недостатньо. Оскільки для проведення дослідження були використані методи кореляційно-регресійного аналізу, потрібно зазначити, що такі дослідження були *започатковані лише в роботах* [2, с. 627–634; 3, с. 107–110; 4, с. 473–479; 1, с. 50–56].

Метою цього дослідження є обчислення ефективності впливу інвестицій на обсяги продукції промисловості на основі побудованих економіко-математичних моделей.

Для дослідження були використані статистичні дані за 1996–2010 рр. (табл. 1) [5, с. 68, 72; 6, с. 46, 79; 7, с. 108, 206].

Як видно з табл. 1 до 2009 р. відбувалося зростання обсягів реалізованої, випущеної промислової продукції та вкладених інвестицій у промисловість. У 2009 р. внаслідок економічної кризи в Україні порівняно з 2008 р. відбувся спад обсягу випущеної продукції (в основних цінах) на 7,74%, реалізованої (у фактичних цінах) на 12,05% та вкладених інвестицій у 1,8 разу. Незважаючи на зростання в 2010 р. порівняно з 2009 р. обсягів реалізованої продукції на 10,49% та інвестицій на 30,37% показники 2008 р. в ньому ще не досягнуті, тому 2010 р. теж може належати до кризових або посткризових.

Для побудови економетричних моделей за незалежну (факторну) змінну X покладено обсяги інвестицій у промисловість, за результативну змінну Y – обсяги продукції промисловості. Розрахунки проводились у програмі MS Excel.

В табл. 2 наведені основні найбільш статистично значущі економетричні моделі. Інші моделі з меншим коефіцієнтом детермінації R^2 не наведені. Інтенсивність обсягу випущеної промислової продукції від обсягів інвестицій у промисловість у фактичних

цінах за період 1996–2000 рр. може бути подана лінійною та степеневою практично функціональними залежностями (табл. 2).

Таблиця 1

Співвідношення обсягів промислової продукції та вкладених у них інвестицій, млн. грн.

| Роки | Обсяг промислової продукції | | | Інвестиції в промисловість, [9, с. 206] |
|------|----------------------------------|-------------------|---|---|
| | випущеної | | реалізованої | |
| | у фактичних цінах [8, с. 68, 72] | в основних цінах* | у фактичних цінах [8, с. 46; 9, с. 108] | |
| 1996 | 73321 | | | 5055 |
| 1997 | 75061 | | | 5157 |
| 1998 | 82889 | | | 5499 |
| 1999 | 107537 | | | 6946 |
| 2000 | 160755 | | | 10232 |
| 2001 | 184275 | 224273 | 210842,7 | 13651** |
| 2002 | 202688 | 243940 | 229634,4 | 15112 |
| 2003 | 259502 | 292193 | 289117,3 | 19726 |
| 2004 | | 388794 | 400757,1 | 28191 |
| 2005 | | 475911 | 468562,6 | 35031 |
| 2006 | | 949713 | 551729,0 | 44804 |
| 2007 | | 708970 | 717076,7 | 64341 |
| 2008 | | 922117 | 917036,0 | 76618 |
| 2009 | | 850723 | 806551,0 | 57658 |
| 2010 | | | 891170,0 | 58558 |

Примітка. * Дані складені автором на основі [6, с. 37, 107]

** З 2001 р. обсяги інвестицій подані згідно з КВЕД.

На основі побудованих моделей проведено кількісний аналіз [2, с. 479–483]. За середню продуктивність інвестицій, або інвестиційну віддачу взято відношення

$$\frac{f(x_t)}{x_t} = A_{1t}, \text{ а за інвестиційну місткість – обернену величину } A_{2t} = \frac{1}{A_{1t}}.$$

Перша похідна функції Y' є граничною маржинальною продуктивністю обсягу продукції або граничним випуском за визначеним показником. Наближене значення граничної продуктивності показує, на яку величину збільшиться обсяг продукції при збільшенні обсягу інвестицій на одиницю.

Еластичність E_x обсягу продукції щодо обсягу інвестицій визначає відносну зміну результативного показника при зміні факторного на 1%.

Згідно з табл. 2 цілком очевидно є тенденція підвищення інвестиційної віддачі A_{1t} від початку до кінця періоду з 14,7 до 15,8 і, відповідно, зниження інвестиційної місткості A_{2t} з 0,068 до 0,063.

Гранична продуктивність згідно з лінійною моделлю наближено становила 16,8, тобто при збільшенні інвестицій на одиницю обсяг випущеної продукції (у фактичних цінах) зростав на 16,8 одиниць.

Еластичність випущеної продукції щодо обсягів інвестицій, що становить для обидвох моделей 1,1, вказує на те, що вкладення інвестицій у випуск промислової продукції в цей період мав нагромаджувальний характер.

Таблиця 2

Статистично значущі економіко-математичні моделі інвестицій
у промисловість

| Роки | Вид моделей | Коефіцієнт детермінації R^2 | Еластичність E_x |
|--|--------------------------------|-------------------------------|--------------------|
| I. Випущена продукція у фактичних цінах | | | |
| 1996–2000 | а) $Y_t = 16,814X_t - 10688$ | 0,9991 | 1,107 |
| | б) $Y_t = 5,818X_t^{1,109}$ | 0,9977 | 1,109 |
| II. Випущена продукція в основних цінах | | | |
| 2001–2008 | а) $Y_t = 11,250X_t + 107203$ | 0,7772 | 0,849 |
| | б) $Y_t = 65,627X_t^{0,855}$ | 0,9034 | 0,855 |
| 2001–2009 | а) $Y_t = 11,670X_t + 101366$ | 0,7964 | 0,865 |
| | б) $Y_t = 55,692X_t^{0,872}$ | 0,9125 | 0,872 |
| III. Реалізована продукція у фактичних цінах | | | |
| 2001–2008 | а) $Y_t = 10,616X_t + 78342$ | 0,9913 | 0,834 |
| | б) $Y_t = 86,151X_t^{0,820}$ | 0,9961 | 0,820 |
| 2001–2009 | а) $Y_t = 11,125X_t + 71174$ | 0,9723 | 0,860 |
| | б) $Y_t = 67,369X_t^{0,8469}$ | 0,9891 | 0,845 |
| 2001–2010 | а) $Y_t = 11,771X_t + 61292$ | 0,8419 | 0,910 |
| | б) $Y_t = 50,480X_t^{0,875}$ | 0,9781 | 0,901 |
| Узагальнена модель Ейткена | | | |
| 2001–2008 | $Y_t = 10,570X_t + 79718$ | 0,9983 | 0,831 |
| Модель розподіленого лагу | | | |
| 2001–2008 | $Y_t = 22,770X_{t-3} + 102260$ | 0,9904 | 0,833 |

Інтенсивність обсягу випущеної промислової продукції в основних цінах від інвестицій, вкладених у промисловість у фактичних цінах, може бути подана лінійними та степеневими моделями (табл. 2). Інвестиційна віддача згідно з лінійними економетричними моделями для періодів 2001–2008 та 2001–2009 рр. спадала від 19,1 на початку до 12,6 і 13,4 на кінцях періодів відповідно. Гранична продуктивність інвестицій для цих періодів становила 11,25 та 11,67 відповідно. Коефіцієнт еластичності, що знаходиться в межах 0,849–0,855 для періоду 2001–2008 рр. та 0,865–0,872 для періоду 2001–2009 рр. вказує на несуттєве його зростання з часом та витратний характер інвестиційних вкладень у випуск промислової продукції.

Інтенсивність обсягу реалізованої продукції у фактичних цінах для періодів 2001–2008, 2001–2009 та 2001–2010 рр. може бути подана економетричними моделями, занесеними в табл. 2. Аналіз усіх моделей показує, що збільшення інвестицій у промисловість на одиницю приводить до збільшення реалізованої продукції у фактичних цінах приблизно на 11 одиниць, тобто практично збігається з таким самим показником для моделі випущеної продукції в основних цінах. Аналогічно, дуже близькі і коефіцієнти еластичності, які вказують на витратний характер інвестицій у промисловість за період 2001–2010 рр. Незважаючи на це, простежується незначна позитивна динаміка

ефективності інвестиційних вкладень з часом. З табл. 1 видно, що обсяг реалізованої промислової продукції у 2000–2003 рр. більший за обсяг випущеної, що може бути пояснено реалізацією раніше випущеної продукції.

Як видно з табл. 2, вид моделей випущеної продукції промисловості в основних цінах у періоді 2001–2008 рр. дуже близький до виду моделей реалізованої продукції у 2001–2009 рр., а випущеної в періоді 2001–2009 рр. – до реалізованої у періоді 2001–2010 рр. Звідси можна зробити висновок, що випущена продукція реалізовується протягом року.

Дослідимо детальніше лінійну, як найбільш економічно вмотивовану модель залежності обсягу реалізованої продукції від величини інвестицій, побудовану для статистичних даних 2001–2008 рр., тобто в умовах стабільного розвитку економіки. Оцінки параметрів моделі обчислювались за методом найменших квадратів 1МНК [3, с. 107–108; 8, с. 85–105; 9, с. 52–56]. Перевірка коректності застосування 1МНК

показала, що: а) $\sum_{t=1}^8 U_t \approx 0$, а отже, $M(U) = 0$; б) $\sum_{t=1}^8 X^T \cdot U = -0,000011 \approx 0$ –

незалежна змінна не пов'язана із залишками; в) емпіричне значення критерію Дарбіна-Уотсона $DW_{emn} = 2,05$, тому використовуємо $DW_{emn} = 4 - 2,05 = 1,95$. Для $n = 8$

і заданого рівня довіри $\beta = 0,95$ його верхня критична межа $DW_2 = 1,33$, для

$\beta = 0,99 - DW_2 = 1,00$ і, оскільки, $DW_{emn} > DW_2$ – автокореляції залишків немає

для високих ступенів довіри результатам [8, с. 170–176; 3, с. 108–109]. Дослідження моделі на гетероскедастичність [3, с. 108; 8, с. 150–153; 9, с. 116–117] параметричним тестом Гольдфельда-Квандта (для невеликих сукупностей спостережень) показало,

що $R_{emn}^* = 3422312,7$. Критичне значення критерію згідно з таблицями F -розподілу

для вибраного рівня довіри $\beta = 0,95$ і ступенів вільності $\nu_1 = \nu_2 = 1$ рівне $F_{kp} = 161$;

для рівня довіри $\beta = 0,99$ $F_{kp} = 4,052$. Оскільки $R_{emn}^* > F_{kp}$, то з високим ступенем довіри можна стверджувати, що вибірка гетероскедастична.

За наявності гетероскедастичності і відсутності автокореляції залишків для оцінювання параметрів моделі використали узагальнений метод найменших квадратів (метод Ейткена) [5, с. 159–161; 6, с. 122–125], оператор оцінювання якого має вигляд:

$$\vec{A} = (X^T V^{-1} X)^{-1} X^T V^{-1} \vec{Y}, \quad (1)$$

де \vec{A} – вектор оцінюваних параметрів, X – матриця спостережених значень незалежних змінних, X^T – транспонована матриця, \vec{Y} – вектор спостережених значень залежної змінної, V – симетрична додатньо визначена матриця, діагональні елементи якої залежать від вибраної гіпотези стосовно дисперсії залишків [8, с. 156–157]. Як елементи матриці V , використані абсолютні значення залишків моделі, побудованої згідно з 1МНК.

Дисперсія випадкових відхилень оцінюється за формулою:

$$S_u^2 = \frac{1}{n - k - 1} U^T V^{-1} U, \quad (2)$$

де n – об'єм вибірки, k – кількість незалежних змінних, U – вектор залишків моделі, а матриця дисперсій і коваріацій – за формулою:

$$D^2(a) = S_u^2 (X^T V^{-1} X)^{-1}. \quad (3)$$

Уточнена модель має вигляд:

$$\hat{Y}_t = a_0 + a_1 X_t = 79718,37 + 10,57 X_t; R^2 = 0,9983.$$

Залишкова дисперсія $S_u^2 = 610934864,44$, стандартні похибки оцінок моделі рівні $S_{a_0} = 15880,70$, $S_{a_1} = 0,37$. Емпіричне t -відношення для параметра a_0 рівне $t_0 = 5,02$, для a_1 – $t_1 = 28,57$.

Знайдене з таблиць розподілу Стюдента для числа ступенів вільності $\nu = 6$ і рівня довіри $\beta = 0,95$ $t_{кр} = 1,943$, для $\beta = 0,99$ $t_{кр} = 3,143$ і оскільки $t_0 > t_{кр}$, $t_1 > t_{кр}$, то на високому рівні довіри значення параметрів моделі є значущими. Обчислене згідно з моделлю емпіричне значення критерію Дарбіна-Уотсона $DW_{емп} = 2,05$ вказує на відсутність автокореляції залишків.

В моделі, обчисленій згідно з методом Ейткена, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9983$. Він є вищим, ніж у моделі, обчисленій згідно з 1МНК. Це вказує на те, що на 99,83% варіація обсягу реалізованої продукції залежить від інвестицій у промисловість.

Потрібно врахувати те, що ефект від впливу інвестицій на обсяг реалізованої промислової продукції проявляється не одразу, а через деякий період часу, із запізненням (лагом). Для обґрунтування лага чи лагів використовуємо взаємну кореляційну функцію $r(\tau)$:

$$r(\tau) = \frac{(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \cdot x_{t+\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \cdot \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}}{\sqrt{\left[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \right)^2 \right] \cdot \left[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau}^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t+\tau} \right)^2 \right]}} \quad (4)$$

Найбільше значення $r(\tau)$ за модулем (найближче до одиниці) визначає зрушення або часовий лаг. Розраховану величину $r(\tau)$ при різних значеннях τ наведено в табл. 3 і зображено на рис. 1.

Як видно з рис. 1 і табл. 3, найбільше значення взаємна кореляційна функція $r_\tau = 0,99808035$ набуває при $\tau = 3$, тобто на третьому році від початку інвестування потрібно очікувати найбільшого приросту реалізованої промислової продукції. Динамічна модель розподіленого лага в такому випадку запишеться так: $\hat{Y}_t = a_0 + a_1 X_{t-3}$, де \hat{Y}_t – обсяг реалізованої промислової продукції в період t , X_{t-3} – інвестиції в період $t-3$.

Таблиця 3

Розрахована величина взаємної кореляційної функції

| τ | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---|
| r_τ | 0,99568487 | 0,98718496 | 0,98543530 | 0,99808035 | 0,95229889 | 0,91203396 | 1 |

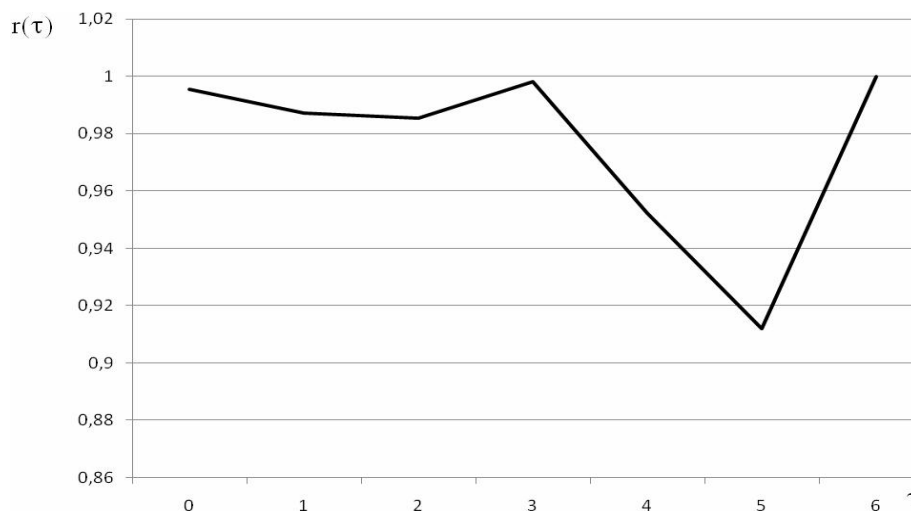


Рис. 1. Корелограма взаємної кореляційної функції, побудована для часового ряду

Оцінювання параметрів моделі проводилось 1МНК. При цьому приймалась гіпотеза, що залишки неавтокорельовані, нормально розподілені. Оскільки найбільший лаг $\tau = 3$, то початкові дані були скорочені на три спостереження, причому в часовому ряді обсягу реалізованої продукції були відкинуті перші три спостереження, а в часовому ряді інвестицій – три останні. Модель розподіленого лага має вигляд:

$$\hat{Y}_t = 102260,27 + 22,77 \cdot X_{t-3}, R^2 = 0,9904,$$

тобто на 99% варіація обсягу реалізованої промислової продукції пояснюється варіацією інвестиційних вкладень. Порівняння $DW_{emp} = 1,38$ з табличним $DW_2 = 1,142$ для високого ступеня довіри $\beta = 0,99$ вказує на відсутність автокореляції залишків. Еластичність інвестицій $E_x = 0,833$ практично збігається з оцінкою цього параметра для інших моделей. Перевірка значущості параметрів моделі згідно з t -критерієм показала, що оцінки її параметрів достовірні на високому рівні довіри, не зміщені і в моделі відсутня автокореляція залишків. Модель розподіленого лага, в якій найбільший вплив інвестицій варто очікувати на третьому році, з економічної точки зору є найбільш коректною і може бути використана для прогнозу в умовах стабільного розвитку економіки.

Таким чином, в умовах стабільного розвитку економіки в Україні в 2001–2008 рр. збільшення інвестицій у промисловість на одиницю приводило до збільшення

випущеної продукції промисловості в основних цінах на 11,3 одиниць, реалізованої продукції у фактичних цінах – на 10,6 одиниць. Випущена промислова продукція реалізується протягом року. В період 2001–2010 рр. спостерігалось незначне зростання граничної продуктивності реалізованої продукції до 11,8 одиниць, тобто спостерігається позитивна тенденція до виходу з кризи. Обґрунтовано модель розподіленого лага, в якій найбільший вплив інвестицій варто очікувати на третьому році. Вкладання інвестицій у промисловість має витратний характер.

Література

1. Кармелюк Г. І. Економетричні дослідження інвестицій в основні галузі народного господарства України в докризовий період / Г. І. Кармелюк // Галицький економічний вісник. Науковий журнал. – Тернопіль. – 2011. – № 3 (32). – С. 50–56.
2. Економіко–математичне моделювання : навч. посіб. / за ред. О. Т. Іващука. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 701 с.
3. Кармелюк Г. І. Економетричні моделі залежності валового внутрішнього продукту від роздрібного товарообороту / Г. І. Кармелюк // Наукові записки : зб. наук. праць кафедри економічного аналізу. Вип. 5. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – С. 107–110.
4. Кармелюк Г. І. Економетричні дослідження інвестицій в основний капітал в докризовий період в Україні / Г. І. Кармелюк // Фінансова система України : зб. наук. праць. – Острог : Вид-во Національного університету "Острозька академія", 2011. – Вип. 17. – С. 473–479.
5. Основні показники економічного та соціального стану України за 1991–2001 та 2002–2007 роки / Національний банк України // Бюлетень НБУ. – 2007. – № 9.
6. Основні показники економічного розвитку / Національний банк України // Бюлетень НБУ. – 2012. – № 1. – С. 46.
7. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держ. ком. статистики України ; відп. за вип. О. Г. Осауленко. – К. : Август Трейд, 2011. – 559 с.
8. Наконечний С. І. Економетрія / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк // Підручник. – [вид. 2-ге, допов. та перероб.] – К. : КНЕУ, 2000. – 296 с.
9. Новак Е. Введение в методы эконометрики: сборник задач / Едвард Новак ; пер. с польск. ; под ред. И. И. Елисеевой. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 248 с.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

Олеся БЕЗВЕРХА

СУТНІСТЬ ТА ДЕТЕРМІНАНТИ ГЛОБАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Визначено, що однією з основних ознак сучасного розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, які чинять суттєвий вплив на систему міжнародних економічних відносин, трансформують напрями і визначають тенденції розвитку національних економік. Проаналізовано, що формування глобальної економіки в умовах періодичних криз супроводжується підвищенням рівня конкуренції в розрізі національних та глобальних галузей. Розглянуто перешкоди для ведення конкуренції в глобальному масштабі, які практично завжди присутні в тій чи іншій мірі в глобальній галузі. Розкрито сутність поняття глобальна галузь, здійснено структурування її детермінантів, а також ідентифіковано показники виміру глобальності галузі, які є актуальними питаннями на сьогодні.

Ключові слова: *глобальна галузь, конкурентоспроможність, детермінанти, мультинаціональна компанія, CAGE аналіз.*

Проблеми конкурентоспроможності компаній та глобальності галузей, у яких вони займаються своєю діяльністю, досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Серед них варто виокремити праці таких науковців: К. Барлетт [1], А. Гупта [2], С. Девіс [3], П. Гемават [4, 5], Дж. Йіп [6], А. Моріссон [7], М. Портер [8], А. Ругман [9], К. Рот [7], Л. Слойвін [10], Т. Фрідман [11, 12].

Серед вітчизняних науковців дослідженням цього питання займалися Л. Антонюк, В. Базилевич, В. Білошапка [13], В. Геєць, Д. Лук'яненко, А. Філіпенко. Глобалізація світогосподарських зв'язків – процес, що привертає величезну увагу, настільки ж стрімкий і всеосяжний, наскільки суперечливий. Процес глобалізації передбачає активізацію конкуренції, і як наслідок, відбувається створення різних стратегічних альянсів між компаніями. Розмивання кордонів між галузями, скорочення життєвого циклу товару є властивостями сучасних глобальних галузей. Процес глобалізації відкриває перед компаніями нові можливості: диферсифікацію, уніфікацію, економію на масштабі, створення підприємницьких мереж. Все це підвищує конкурентоспроможність компанії, дає змогу їй залучати інвестиції та налагоджувати зв'язки.

Мета статті – проаналізувати підходи та розкрити сутність поняття глобальна галузь та її детермінанти.

На сьогодні є безліч поглядів на глобалізацію. Т. Фрідман та його прихильники вважають, що світ є плоским. Він зазначає, що десять факторів, більша частина яких забезпечує можливість контактів та співробітництва на відстані, роблять земну кулю "плоскою", а разом з тим, "вирівнюють" місце для глобальної конкуренції [4, с. 35].

За його словами, "глобалізація – це невблаганна інтеграція ринків, національних держав та технологій до рівня, що раніше не існував, дозволяючи суб'єктам економічних відносин, корпораціям та державам формувати зв'язки навколо світу скоріше та дешевше, ніж раніше" [12, с. 14].

Цей погляд на глобалізацію не враховує той факт, що у зв'язку з так званою

"плоскістю" світу все ж таки активно розвиваються як горизонтальна, так і вертикальна інтеграції між компаніями. Хоча, на думку Т. Фрідмана, в майбутньому буде лише горизонтальна інтеграція.

На протипагу горизонтальній інтеграції (інновації йдуть згори), активно починає розвиватись вертикальна інтеграція – співпраця персоналу між відділами компанії веде до виникнення нових інноваційних рішень.

Глобалізація є процесом зростаючої взаємозалежності між країнами, що проявляється у збільшенні транскордонних потоків трьох типів об'єктів: товари та послуги, капітал, ноу-хау [2, с. 15].

П. Гемават притримується протилежної позиції та говорить, що ми живемо в добу напівглобалізації. Ми знаходимось лише на шляху до глобалізації, але наступні декілька десятків років відмінності між країнами відіграватимуть важливу роль. Насправді світ зовсім не так пронизаний зв'язками, як про це говориться. Незважаючи на всі докази про новий світ, який охопленний сіткою, де інформація, ідеї, гроші та люди можуть переміщуватись по всій планеті швидше, ніж раніше, лише мала частка того, що всі називають глобалізацією, є реально. Інакше кажучи, плоскість світу є риторичним питанням, але емпіричні дослідження та статистичні аналізи показують, що культурні, політичні та географічні бар'єри між країнами, все ще вимагають уваги і суттєво впливають на глобальні стратегії.

Напівглобалізація охоплює інтегровану взаємодію локалізованих зв'язків та транскордонне співробітництво – від бар'єрів до шляхів співпраці між країнами – замість того, щоб зосереджуватись на одному чи іншому.

П. Гемават стверджує, що дві схожі країни на 42% інтенсивніше виконують торговельні операції між собою, якщо вони говорять однією мовою; на 47% – якщо входять до одного торговельного блоку; на 114% – якщо мають спільну валюту; на 188% – якщо у них спільне колоніальне минуле. Він також виокремлює дві основні рушійні сили глобалізації: технології та політику країни [4, с. 14–19].

Той факт, що світова економіка стає все більш глобальною, не означає, що всі країни, галузі, компанії інтегруються до глобальної системи з однаковою швидкістю. Таким чином, важливо дослідити, які прояви глобалізації є на рівні певної країни, компанії, галузі.

Термін "глобалізація" може бути застосованим до всіх суб'єктів міжнародних економічних відносин: світ загалом, певна країна, галузь, компанія чи навіть конкретний вид діяльності або функціональна лінія в межах компанії.

На думку М. Портера, глобальна галузь охоплює ряд пов'язаних між собою вітчизняних галузей промисловості, де конкуренти змагаються між собою на глобальній основі. За Портером глобальна галузь може бути визначена як галузь, у якій конкурентна позиція компанії в одній країні значною мірою залежить від її позиції в інших країнах, або навпаки. Те, що компанія починає діяти в масштабах світової економічної системи, присутня на міжнародних ринках збуту та залучає міжнародні ресурси, є свідченням її глобалізації. Однак не всі подібні компанії, як уточнює М. Портер, можна вважати глобальними [8, с. 68].

Можна погодитись з К. Барлеттом, який розглядає глобальну галузь, як галузь, у якій завдяки інтернаціоналізації виробництва та капіталу діяльність транснаціональних корпорацій виходить на глобальний рівень, а отже, і галузь їх діяльності набуває глобальних масштабів [1, с. 21].

Ці підходи до визначення поняття "глобальна галузь" не створюють єдиної основи,

від якої можна відштовхуватись для об'єктивної оцінки галузі на шляху до глобальності. Запропонуємо власне визначення цієї категорії: глобальна галузь – це галузь, у якій стратегічною основою компаній є використання власних головних компетенцій з метою закріплення позицій на міжнародних ринках за рахунок стратегії агрегації.

У своєму аналізі А. Моррісон та Рот Корбін зробили цінний внесок в оцінювання глобальності галузі через дослідження рівнів торгівлі чи в оцінювання потоків внутрішньофірмової торгівлі. М. Макхья спробував розробити об'єктивні критерії виміру глобальності галузі шляхом поєднання двох показників торгівлі. Перший показник враховує рівень міжнародної торгівлі порівняно із загальним споживанням у галузі для визначення рівня міжнародних зв'язків. Другий показник відображає рівень інтеграційної діяльності пов'язаної зі створенням доданої вартості відповідно до стандартів Індексу внутрігалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда. Цей Індекс обраховується за формулою 1:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1(1)$$

де X_i – експорт, M_i – імпорт, i – товар.

Якщо $GL_i = 1$ – наявна лише внутрігалузева торгівля, відповідно, якщо $GL_i = 0$ – наявна лише міжгалузева торгівля.

Розрахунок Індексу Грубеля-Ллойда дає змогу оцінити рівень розвитку внутрішньої торгівлі за товарними групами. Оцінка рівня внутрігалузевої торгівлі опосередкованим чином показує рівень конкурентоспроможності товарів певної галузі. Вони вважали, що галузь є глобальною, коли обидва показники перевищують 0,5 [7, с. 350–353].

Девіс та Ронді використовували інші показники для того, щоб розрізнити інтегровані та неінтегровані галузі, в яких за основу було взято рівень торгівлі, з одного боку, та мультинаціональність галузі, з іншого. Вони визначають інтегрованість галузі, коли або інтенсивність торгівлі (обсяг торгівлі поділений на обсяг загального виробництва плюс імпорт) перевищує 25% і/чи мультинаціональність (обсяг продажів дочірніх відділень мультинаціональних компаній поділений на обсяг загальних продаж) перевищує 25%. На думку вчених, однієї з двох умов достатньо, щоб визначити інтегрованість галузі. Однак це не повністю правильно для глобальної галузі, в якій обидві умови мають бути дотримані [3, с. 106].

У своїй роботі Л. Слойвін пропонує більш точні показники для окреслення глобальності тієї чи іншої галузі: порівняння міжнародної торгівлі та мультинаціональних інвестицій. Він пропонує вимірювати рівень конкуренції у сфері міжнародної торгівлі шляхом співставлення експорту (X) та імпорту (M) в країні. Відповідно до цього підходу робиться розподіл за торговельними партнерами-країнами: X та M – експорт та імпорт у межах країн ЄС; $X_{нес}$, $M_{нес}$ – експорт та імпорт із країн, що не є членами Європейського Союзу. Цей показник розраховується так: сума експорту та імпорту поділена на суму всіх перевезень по країні. Для класифікації торговельних потоків на національні та міжнародні Л. Слойвін вводить межу цього показника на рівні 30%. Подальший поділ проводиться відповідно до географічної класифікації. Торговельні потоки класифікуються як європейські, якщо $X/M > 30\%$ без суттєвого залучення неєвропейських країн, тобто $X/M_{нес} < 0,30 * X/M$, і торговельні потоки є глобальними, якщо $X/M > 30\%$ та $X/M_{нес} > 0,30 * X/M$.

Мультинаціональні інвестиції характеризуються таким показником, як іноземна участь – FP (foreign participation), що вказує на присутність мультинаціональних

компаній у країні. Показник FP визначається як обсяг продажів мультинаціональних компаній (національної та зарубіжної основи) поділений на загальний обсяг продажів компаній, що займаються діяльністю в країні. У цьому випадку також проводиться поділ на компанії в межах ЄС – тобто FP, та поза межами Союзу – FP_{нес}. Як і для попереднього показника, використовується межа на рівні 30%: європейські галузі характеризуються присутністю іноземних мультинаціональних компаній (FP > 30%), національні – FP < 30%. Рівень конкуренції між країнами Союзу і в його межах визначається FP > 30% та FP_{нес} < 0,30*FP; глобальна конкуренція – FP > 30% FP_{нес} > 0,30*FP.

Взявши за основу ці показники, можна провести аналіз та групування галузей (табл. 1).

Таблиця 1

Національні, європейські та глобальні галузі [12]

| | XM < 0,30 | XM > 0,30 and XM _{нес} < 0,30*XM | XM > 0,30 and XM _{нес} > 0,30*XM |
|---|--|--|--|
| FP > 0,30 and FP _{нес} > 0,30*FP | Глобальні інвестиції, національні поставки | Глобальні інвестиції, європейські поставки | Глобальна галузь |
| FP > 0,30 and FP _{нес} < 0,30*FP | Європейські інвестиції, національні поставки | Європейська галузь | Глобальні інвестиції, європейські поставки |
| FP < 0,30 | Національна галузь | Національні інвестиції, європейські поставки | Національні інвестиції, глобальні поставки |

Галузі за діагональним діапазоном визначаються як глобальні, європейські та національні. Інші галузі є частково інтегрованими [10, с. 9–11].

Беручи до уваги аналіз Л.Слойвіна, можна зробити висновок, що галузі не є глобальними чи національними за своєю основою, проте є багато проміжних варіантів. Переважна більшість галузей має потенціал до глобальності в одних аспектах більше, ніж в інших. Більш того, детермінанти глобальної галузі постійно змінюються.

Багато детермінант впливають на ступінь глобальності галузі. Дж. Йіп у своїх дослідженнях акцентує увагу на тому, що детермінанти глобальної галузі діляться на 4 групи: ринкові, витратні, урядові та конкурентні. Розглянемо їх детальніше.

Ринкові: дохід на душу населення; інтеграція стилю життя та смаків; позиціонування компаній на ринку як глобальних споживачів; розширення глобальних та регіональних каналів розподілу; створення світових брендів; розробка глобальної реклами.

Витратні: використання стратегії економії масштабу; прискорення технологічних інновацій; мінімізація транспортних втрат; виникнення нових країн, що розвиваються з дешевою робочою силою; зростання вартості товару відносно вартості життя та ринку.

Урядові: зниження тарифних бар'єрів; мінімізація нетарифних бар'єрів; створення торговельних блоків; зниження ролі держави як виробника та споживача на ринку; перехід на відкриті ринки;

Конкурентні: постійно зростаючий рівень міжнародної торгівлі; посилення впливу глобальних конкурентних компаній; зростання глобальної мережі, що дає змогу країнам бути більш незалежними у певних галузях (електроніка, енергетика); діяльність

компаній стає більш глобалізованою, ніж концентрованою на національному рівні; посилене утворення міжнародних стратегічних альянсів.

Інші детермінанти: інформаційна та комунікаційна революція; глобалізація фінансових ринків [6, с. 34–36].

Підвищення глобалізації в галузі приводить до посилення конкурентних сил в національних межах країн. Переважно зростаюча глобалізація галузі призводить до підвищення рівня конкуренції. Крім того, відчутним є вплив галузей товарів-субститутів, що активно розроблюють гнучкі стратегії завоювання ринку. Ефект глобалізації в певній галузі залежить також від ступеня інтеграції та концентрації виробників і споживачів на міжнародних ринках.

У глобальних галузях компанія має конкурувати на основі координації в масштабах світового ринку, в іншому випадку вона залишиться в стратегічно не вигідному положенні. Є галузі, які можна визначити як міжнародні, оскільки в них діють багатонаціональні компанії, проте, вони не мають суттєвих особливостей глобальної галузі.

Потрібно враховувати, що визначення "глобальність" має відносний характер, оскільки масштаби стратегічних переваг, що отримує компанія завдяки міжнародній конкуренції, суттєво відрізняються залежно від галузі.

Як зазначає С. Глазьева, в XXI ст. конкуренція у глобальних галузях буде вестись не стільки між країнами, скільки між транснаціональними відтворювальними системами, кожна з яких буде об'єднувати національні системи, накопичення капіталу, організацію науки і виробничо-підприємницької структури, що функціонують у межах світового ринку. Світову економіку будуть формувати декілька таких систем, тісно пов'язаних між собою, які і будуть визначати глобальний економічний розвиток.

При аналізі конкуренції в глобальній галузі необхідно досліджувати економіку галузі і конкурентів на різних географічних і національних ринках як єдине ціле. До глобальних можуть належати такі галузі: енергетична промисловість, автомобільна галузь, літакобудівна галузь, фінансовий сектор, апаратні технології та обладнання, програмне забезпечення та послуги, галузь споживчих товарів.

У випадку мультилокальних галузей компанія має незалежні стратегії на кожному своєму зарубіжному ринку; водночас проблеми конкуренції вона розглядає не спираючись ні на один конкретний ринок.

На відміну від мультилокальних галузей, глобальна галузь спрямовує всесвітню систему виробничих та ринкових відносин однієї компанії на подібну систему іншої компанії. В цьому випадку дочірні компанії в різних країнах дуже залежать одна від одної з точки зору своєї оперативної діяльності та стратегії. Дочірня компанія в одній країні може спеціалізуватись на виробництві лише певної частини всього асортименту товарів компанії, обмінюючись товарними запасами з іншими філіалами.

Мультинаціональні компанії є рушійною силою глобалізації. Проте лише деякі з них є дійсно "глобальними" компаніями з "глобальною" стратегією, визначеною як здатність продавати один і той самий товар чи послугу у світовому масштабі. Проте майже всі зазначені 500 мультинаціональних компаній мають регіональну основу у всім відомій тріаді: Північна Америка, Західна та Центральна Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Зазвичай компанія може проводити активну діяльність у регіоні базування, але не бути глобальною [9, с. 11].

П. Гемават виокремив перелік ризиків, які можуть виникнути перед мультинаціональною компанією на шляху до "глобальності": зменшення рівня зростання; економія

масштабу; втрата ідентифікації з країною походження; всюдисущість; централізація та стандартизація. Для початку компанія має дослідити відмінності та спільні риси між країнами, що охоплює галузь її діяльності. Це є необхідною умовою для створення успішної глобальної стратегії. Гемават пропонує CAGE аналіз (cultural, administrative/political, geographic and economic differences). Ця модель дає змогу оцінити вплив різних аспектів ділової відстані між країнами з точки зору привабливості різних форм міжнародної взаємодії в тій чи інших галузях.

Розглянемо складові CAGE аналізу детальніше:

– культурна відмінність (cultural difference): відіграє важливу роль, коли в товар закладений великий лінгвістичний зміст, він виступає в ролі національної ідентифікації країни, змінює свої функції або має в різних країнах різні якості конотації – продукти, що мають високий мовний контент (ТВ-програми); продукти, що впливають на культурну або національну ідентичність споживачів (продукти харчування); продукти, що несуть залежну від країни виробництва асоціацію якості (вина); продукти, параметри яких варіюються за розмірами (автомобілі), стандартами (електроприклади), упакування;

– адміністративна відмінність (administrative/political difference): рівень державного втручання може варіюватись або бути однаковим у двох країнах у межах однієї галузі – базові галузі (енергетика); галузі, активними замовниками яких є урядові інститути (громадський транспорт), авіабудування; галузі, що мають стратегічну важливість для національної безпеки (телекомунікації); розроблювачі природних ресурсів (нафтовидобуток і вуглевидобуток);

– географічна відмінність (geographic difference): є важливою, коли товар має низький рівень масової цінності; або коли товар швидко псується – продукти, що мають низьку вартість на одиницю ваги (цемент); галузі, в яких високі операційні вимоги (сфера послуг);

– економічна відмінність (economic difference): відіграє велику роль, коли рівень попиту не збігається з рівнем доходів у країні, економія масштабу є обмеженою, різне бізнес середовище та компанії мають високий рівень відповідальності перед споживачами – автомобільна галузь та інші, в яких попит на товар дуже залежить від рівня доходів; галузі, в яких важливі стандартизація і економія на масштабах (мобільні телефони) [11, с. 33–37], [13, с. 178–179].

У глобальній галузі може бути багато основних стратегічних альтернатив. Компанія має зробити фундаментальний вибір – чи конкурувати глобально, чи знайти ніші, в яких вона будуватиме захисну стратегію для ведення конкурентної боротьби на одному або кількох національних ринках. Є два чітко виражених методи, за допомогою яких компанія може отримати конкурентні переваги чи компенсувати втрати від діяльності в тій чи іншій країні. Перший – найбільш вигідне розміщення різних видів діяльності в різних країнах, щоб найкращим чином обслуговувати світовий ринок. Другий – здатність компанії координувати діяльність розгалужених по країнах філіалів. Універсальної стратегії для підвищення конкурентоспроможності компанії в глобальних галузях немає: тільки стратегія, узгоджена з умовами галузі (ринку), капіталом та ресурсами певної компанії може принести успіх. Чим вищий рівень глобальності галузі, тим кращі конкурентні переваги може отримати компанія від впровадження нових технологій, створення нових товарів та послуг, використання капіталу. Чим вищий рівень такої залежності, тим більшою буде міра домінування галузі на світовій арені. Основними показниками, за якими можна визначити глобальність галузі, є рівень прикордонної торгівлі в межах галузі, як співвідношення загального світового виробництва, ступінь

прикордонних інвестицій, як співвідношення загальної суми капіталу інвестованого в галузь та частка капіталу основних гравців цієї галузі у світовому масштабі.

Література

1. Bartlett, Ch. A. *Managing the Global Firm* / Bartlett, Ch. A., Y. Doz, G. Hedlund. – London : Routledge Press, 1990. – 200 p.
2. Gupta A. *Quest of Global Dominance. Transforming Global Presence into Global Competitive Advantages* / Gupta A., Covindrajian V., Wang H. – Jossey-Bass, 2001. – 320 p.
3. Davies, S. *Industrial organization in the European Union* / S. Davies, L. Rondi. – Clarendon Press. – Oxford. – Pp. 105–128.
4. Ghemawat P. *Redefining Global Strategy. Crossing borders in a world where differenced still matter* / P. Ghemawat. Harvard Business School Press, 2007. – 257 p.
5. Ghemawat P. *World 3.0: Global prosperity and how to achieve it* / P. Ghemawat. – Harvard business school press, 2011. – 400 p.
6. Yip G.S. *Total Global Strategy II* / G. S. Yip. – Prentice Hall, 2002. – 299 p.
7. Morrison, A. J. (1992), *A taxonomy of business-level strategies in global industries* / Morrison A. J., Roth K. – *Strategic Management Journal*, 13, pp. 399–417.
8. Porter M. *Competitive Strategy* / M. Porter. – N. Y. : Free Press, 1980.
9. Rugman Alan M. *The regional Multinationals. MNEs and “global” Strategic Management*. – Cambridge University Press, 2004. – 272 p.
10. Sleuwaegen Leo. *The implications of globalization for the definition of the relevant geographic market in competition and competitiveness analysis* / Sleuwaegen Leo, De Voldere Isabelle, Pennings Enrico. – Final report January, 2001.
11. Friedman T. *The world is flat: A Brief history of the twenty-first Century* / T. Friedman. Farrar, Straus and Giroux, 1 st edition, 2005. – 488 p.
12. Friedman T. *The Lexus and olive Tree* / T. Friedman. – Anchor, 2004. – 490 p.
13. Білошопка В. А. *Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній : моногр. / В. А. Білошопка. – К. : Графіка і Друк, 2007. – 236 с.*

Редакція отримала матеріал 22 березня 2012 р.

ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Валентина РЯДСЬКА

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕДУР ПЕРЕВІРКИ СТАНУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗАГАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ З АУДИТУ ФІНАНСОВИХ ЗВІТІВ

У статті досліджено взаємозв'язок між системою корпоративного управління акціонерного товариства та ризиками суттєвих викривлень у фінансових звітах. Розкрито зміст завдання аудиторської перевірки стану корпоративного управління та визначено напрямки проведення аудиторських процедур отримання доказів щодо його стану.

Ключові слова: напрямки розвитку аудит, корпоративне управління, процедури аудиту.

Головне завдання аудиту як незалежного економічного контролю полягає у зменшенні інформаційних ризиків користувачів фінансової звітності. Саме цей постулат знаходиться у підґрунті основної маси наукових досліджень з питань теорії аудиту.

Разом з тим, аналіз причин протиріч, які склалися між суб'єктами аудиторської діяльності та користувачами фінансових, показує, що: по-перше, історична фінансова звітність сама не може бути надійним джерелом для прийняття перспективних управлінських рішень користувачами внаслідок недосконалості застосовуваних стандартів щодо її складання, а по-друге, в умовах відокремлення користувачів від управління підприємством та відсутності прозорої інформації про систему управління та процеси, які в ній відбуваються, недостатньо мати висновок аудитора щодо достовірності історичної фінансової звітності, тому що в такій ситуації є значні ризики перспективних оцінок.

Актуальність цієї проблеми була вказана в Зеленій Книзі ЄС (2010) "Політика аудиту: уроки кризи", в якій зазначається, що "важливо чітко визначити, інформація якого характеру повинна бути надана зацікавленим сторонам у складі аудиторської думки і результатів аудиту. Це означає не тільки перегляд змісту аудиторського звіту, а й необхідність додаткових комунікацій стосовно методології аудиту з роз'ясненням обсягу роботи, яка виконується під час аудиту" [1, с. 5].

Більшість теоретичних досліджень з теорії аудиту знаходиться, як правило, в площині обґрунтування методології практичної реалізації суспільної місії аудиту і забезпечення відповідного рівня якості професійних аудиторських послуг. Так, у працях А. Аренса, Ф. Л. Дефліза, Дж. Лоббека, Г. М. Давидова, Н. І. Дорош та інших науковців розглядаються питання генезису аудиту, його змісту та функцій.

У публікаціях відсутні системні дослідження впливу надійності та ефективності функціонування системи корпоративного управління на оцінку достовірності фінансової звітності. Традиційно, системи корпоративного управління є предметом внутрішнього аудиту. Саме цим пояснюється незначна кількість досліджень цієї сфери.

Ці обставини стали основною причиною того, що аудит системи корпоративного управління не досліджено, як складову частину процедур зовнішньої аудиторської перевірки.

Також необхідно зазначити, що окреслена проблема підсилюється ще й практичною складовою. Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.09.2011 року №1360 (заресстроване в Міністерстві юстиції України 28.11.2011 за № 1358/20096 було затверджено "Вимоги до аудиторського висновку при розкритті інформації емітентами цінних паперів (крім емітентів облігацій місцевої позики)" (надалі – Вимоги). Окрім висловлення аудиторської думки про фінансову звітність, Вимогами визначено перелік іншої допоміжної інформації, щодо якої в окремих параграфах аудитор висловлює думку, зокрема й про стан корпоративного управління, у тому числі стану внутрішнього аудиту відповідно до Закону України "Про акціонерні товариства" (п.2.7.4 Вимог).

Таким чином, на часі є дослідження питань завдань аудиту стану корпоративного управління, які додатково визначені для аудиторів, і які мають виконуватись у межах аудиту фінансової звітності.

Вибір напрямку дослідження умовлений його актуальністю, яка має як загальнотеоретичну, так і практичну складові. *Метою проведення дослідження* стало визначення чинників, що впливають на надійність та ефективність процедур системи корпоративного управління, та встановлення взаємозв'язку між ідентифікованими ризиками в ній та оцінкою достовірності інформації, яка міститься у фінансових звітах.

Предметом аудиторської перевірки традиційно виступає комплекс тверджень керівництва суб'єкта господарювання, які містять в собі показники фінансової інформації (в більшості випадків – річної фінансової звітності). Саме отримання достатніх та прийнятних аудиторських доказів стосовно кожного із тверджень дає змогу аудитору зробити висновок про достовірність фінансової інформації. Тобто класичне трактування сфери, на яку поширюється дія результатів аудиторської перевірки (аудиторська думка), – це повний комплект фінансових звітів загального призначення.

Розвиток аудиту пов'язаний із змінами, що відбуваються у правових взаємовідносинах між власниками суб'єктів господарювання та між власниками та менеджментом такого суб'єкта господарювання. Внаслідок цього виникли чинники, які стали причиною того, що "...обов'язковий аудит еволюціонував від перевірки доходів, витрат, активів і зобов'язань до аналізу та оцінки ризиків діяльності" [1, с. 4].

Сьогодні найпоширенішою організаційно-правовою формою функціонування підприємств стала акціонерна. Така форма власності має свої переваги над іншими колективними формами, які пов'язані з тим, що в акціонерному товаристві існує можливість передавати права власності та разом з тим контролювати підприємство, збільшувати капітал шляхом додаткової емісії акцій, зберігаючи фінансову стійкість товариства. За результатами проведених аналітичних досліджень на сьогоднішній день власниками іменних цінних паперів є 17,2 млн. фізичних осіб, що становить понад третину населення України; приблизно три четверті промислового потенціалу України функціонує у вигляді акціонерної форми власності. Дві третини загальної чисельності промислово-виробничого персоналу України працюють на підприємствах акціонерної форми власності [2].

Майнові права власників акціонерного товариства реалізуються через систему корпоративного управління. Наукові дослідження з питань корпоративного управління мають доволі широкий спектр трактовок цього поняття, які характеризують його з різних

точок зору [3,4,5]. Узагальнення існуючих трактовок дає змогу визначити, що корпоративне управління є наслідком відокремлення прав власності від прав управління (контролю) і виступає системою, за допомогою якої спрямовують та контролюють діяльність акціонерного товариства. У межах корпоративного управління визначається, яким чином акціонери (власники) контролюють діяльність менеджерів, а також, яку відповідальність несуть менеджери перед власниками за результати діяльності товариства.

На сьогодні в Україні формування та функціонування системи корпоративного управління визначено нормами Закону України "Про акціонерні товариства" [6]. Розвиток корпоративного управління безпосередньо пов'язаний із процесами, які відбуваються у відносинах власності акціонерного товариства. Структура акціонерного капіталу виступає середовищем функціонування системи корпоративного управління і формує спочатку його складові, а потім впливає на ефективність функціонування.

Модель корпоративного управління, яка використовується акціонерними товариствами України, є відображенням загального стану підприємств корпоративного сектору економіки. Як зазначається у дослідженні Ю. Уманцева [7], акціонерні товариства України формуються в умовах нерозвиненої фондової інфраструктури та низьколіквідного ринку цінних паперів, що виступає струмуючим чинником у формуванні ефективної системи корпоративного управління. Разом з тим, в результаті перерозподілу прав власності зростає концентрації капіталу і встановлюється контроль з боку декількох акціонерів, які впроваджують схеми перехресного володіння акціями та формування складних корпоративних структур.

У такій ситуації значно підвищується ризик виникнення конфлікту інтересів між учасниками корпоративних відносин (міноритарними акціонерами та органами управління), які, зазвичай, будуть мати протилежні інтереси. Так, перші зацікавлені в отриманні максимального прибутку й отриманні дивідендів, бо доходи від реалізації акцій отримати малоімовірно, а другі, як правило, реалізують інтереси акціонерів, які мають контроль, через прийняття на користь останніх неефективних для акціонерного товариства загалом економічних рішень.

Збалансування інтересів великих та дрібних акціонерів в умовах перехідного етапу становлення Української моделі корпоративного управління може бути досягнуто шляхом реалізації цілого комплексу заходів, серед яких є створення дієвих механізмів зовнішнього контролю за діяльністю менеджменту та власників акціонерного товариства [8, с. 23–24]. Водночас, система контролю за діяльністю органів корпоративного управління має багаторівневу структуру, що означає те, що її ефективність буде визначатись збалансованістю реалізації функції кожного структурного елемента.

Складовими елементами внутрішньої підсистеми виступають, перш за все, ревізійна комісія (ревізор) товариства та служба внутрішнього аудиту. До складових елементів зовнішньої підсистеми належить державний регулятор в особі Національної комісії з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) та зовнішній незалежний аудиторський контроль.

В умовах глобальної концентрації частки акціонерного капіталу у обмеженої кількості акціонерів виникають ризики, що знижують ступінь довіри до ефективності контрольних дій з боку органів внутрішньокорпоративного контролю. Завдання зовнішньої підсистеми полягає в компенсації таких ризиків. В цьому контексті найбільш активна роль належить зовнішньому незалежному аудиту.

З метою організації процесу планування та проведення процедур аудиту стану

корпоративного управління необхідно визначити предмет перевірки. Сучасна практика аудиту, яка базується на міжнародних стандартах аудиту [9], передбачає необхідність дослідження структури власності та корпоративного управління акціонерного товариства на різних етапах перевірки. По-перше, виконуються процедури щодо розуміння суб'єкта господарювання та його середовища, в т. ч. внутрішній контроль відповідно до вимог МСА 315 "Ідентифікація та оцінка ризиків суттєвих викривлень через розуміння суб'єкта господарювання і його середовища". По-друге, оцінюються ризики викривлень унаслідок шахрайства відповідно до вимог МСА 240 "Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності". По-третє, досліджуються обставини, пов'язані із використанням управлінським персоналом припущення про безперервність діяльності при складанні фінансової звітності відповідно до вимог МСА 570 "Безперервність".

Це пояснюється тим, що з корпоративним управлінням пов'язані такі ризики, як: виведення активів, трансфертне ціноутворення, неповне розкриття інформації, злиття і поглинання акціонерного товариства, фіктивне банкрутство, прийняття рішень не на користь акціонерного товариства тощо. Результати виконаних процедур дослідження системи управління суб'єкта господарювання (акціонерного товариства) є складовою частиною доказів, на яких базується аудиторська думка стосовно фінансової звітності загалом.

Одним із напрямків підвищення надійності історичної фінансової звітності може бути додаткове розкриття думки аудитора про відповідність прийнятої системи корпоративного управління в аудиторському звіті щодо достовірності фінансової звітності. У цьому випадку аудиторська перевірка системи корпоративного управління виконується в межах аудиту фінансової звітності і буде додатковою щодо визначеної МСА відповідальності аудитора за надання звіту щодо фінансової звітності.

Головною функцією зовнішнього незалежного аудиту системи корпоративного управління є компенсація внутрішніх ризиків, які можуть виникати в результаті існування конфлікту інтересів між суб'єктами корпоративних відносин. Головна мета додаткового розкриття думки аудитора про відповідність прийнятої системи корпоративного управління в аудиторському звіті щодо достовірності фінансової звітності є підвищення надійності історичної фінансової звітності.

Виконання завдання з аудиторської перевірки системи корпоративного управління може бути ідентифіковано як завдання з надання впевненості, для якого визначаються всі п'ять обов'язкових компонент відповідно до "Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості" [9], а саме:

- визначені суб'єкти тристоронніх відносин – незалежний аудитор, відповідальна сторона (органи управління та нагляду акціонерного товариства), зовнішні користувачі (акціонери, НКЦГФР);

- предмет перевірки – сформована система корпоративного управління;

- критерії перевірки – вимоги Закону України "Про акціонерні товариства" та вимоги, визначені Статутом акціонерного товариства;

- достатні й прийнятні докази – внутрішні документи, що регламентують функціонування органів корпоративного управління, протоколи загальних зборів акціонерів, засідань наглядової ради, ревізійної комісії тощо;

- письмовий звіт з надання впевненості у формі прийнятній для завдання з надання достатньої впевненості або завдання з надання обмеженої впевненості.

Формування програми і процедур аудиторської перевірки системи корпоративного

управління акціонерного товариства визначається, перш за все, особливостями системи органів корпоративного управління, яка залежить від:

- кількісного складу акціонерів,
- визначеної статутом та загальними зборами структури корпоративного управління.

Отже, першим етапом виконання процедур аудиторської перевірки стану корпоративного управління акціонерного товариства є отримання розуміння сформованої системи корпоративного управління та середовища її функціонування.

Загальний комплекс проведених аудитором процедур можна умовно поділити на шість напрямків:

1) отримання розуміння акціонерного товариства як середовища функціонування системи корпоративного управління: обов'язковість формування наглядової ради, можливість застосування одноосібного виконавчого органу, особливості функціонування органу контролю (ревізору або ревізійної комісії);

2) дослідження прийнятих внутрішніх документів, які регламентують функціонування органів корпоративного управління;

3) дослідження змісту функцій та повноважень загальних зборів товариства;

4) дослідження повноважень та форми функціонування наглядової ради: склад, наявність постійних або тимчасових комітетів, наявність служби внутрішнього аудиту, наявність корпоративного секретаря;

5) дослідження форми функціонування органу перевірки фінансово-господарської діяльності товариства: наявність ревізійної комісії, або окремої посади ревізора;

6) дослідження повноважень та форми функціонування виконавчого органу акціонерного товариства: наявність колегіального або одноосібного виконавчого органу товариства.

Виконання процедур перевірки системи корпоративного управління в межах аудиту фінансової звітності має бути підпорядковано головній меті – зниженню інформаційних ризиків користувачів такої фінансової звітності. Важливу роль у цьому відіграє відповідна ідентифікація наявних та потенційних ризиків викривлень у фінансових звітах в результаті застосування в акціонерному товаристві різних моделей корпоративного управління.

М. Свередан визначає, що в акціонерних товариствах України співіснує п'ять моделей корпоративного управління, таких як:

1) модель "приватного підприємства", за якої відбувається суміщення функцій власників і менеджерів. Директор є основним власником, а решта управлінського складу, працівники підприємства – дрібними акціонерами. Така модель є характерною для невеликих підприємств у секторах, орієнтованих переважно на споживчий ринок;

2) модель "колективної власності менеджерів", за якої теж є суміщення функцій власників та менеджерів. У цій моделі у вищих менеджерів (чотирьох – шести осіб) зосереджено контрольний пакет акцій, а решту акцій розпорошено, що характерно для невеликих і середніх підприємств. Водночас висока ймовірність виникнення конфліктної ситуації та вторинного перерозподілу власності;

3) модель "концентрованого зовнішнього володіння", коли зовнішній інвестор є власником не менше ніж контрольного пакета акцій (51%). Ця модель притаманна великим підприємствам секторів економіки, що динамічно розвиваються;

4) модель "розпорошеного володіння", коли контроль належить менеджерам, що володіють пакетом акцій у 5–10%. Така модель характерна для великих підприємств секторів, що обтяжені фінансовими проблемами. За цієї моделі підприємства

потребують суттєвої реорганізації. У подібній ситуації можливий або перерозподіл власності через механізм банкрутства, або реорганізація у процесі санації;

5) модель "переважаючого державного контролю", що притаманна підприємствам, які ще не завершили приватизацію. Навіть у разі прийняття з ініціативи державних органів рішення щодо виплати дивідендів, держава відстоює своє пріоритетне право на одержання таких виплат, а право решти акціонерів залишається незахищеним [10, с. 108–109].

Ризики викривлень у фінансових звітах внаслідок функціонування моделі "приватного підприємства" полягають в тому, що власник-директор, як правило, може не розділяти поняття приватної та колективної (акціонерної) власності, в результаті чого значна частина доходів покриває приватні витрати керівника та членів його родини, а фінансові інтереси меншості на отримання дивідендів повністю ігноруються.

Друга модель корпоративного управління, саме внаслідок можливості перерозподілу власності, формує найбільш сприятливе середовище для функціонування як органів корпоративного управління, так і органів внутрішнього контролю.

Ризики викривлень у фінансових звітах акціонерних товариств, для яких притаманна третя модель корпоративного управління, пов'язані з формою концентрації: горизонтальною, вертикальною, латентною. При горизонтальній концентрації (контрольний пакет належить інвестору, що працює в тій самій галузі) можуть виникати ризики згорання діяльності, коли контрольний пакет акцій викуповується з метою усунення конкурента на ринку. При вертикальній концентрації (контрольний пакет належить інвестору, який працює в галузі, що знаходиться в одному технологічному ланцюгу з підприємством-об'єктом інвестування), як правило, ризики пов'язані з перерозподілом прибутків через трансфертні ціни та концентрацією таких прибутків у підприємстві-холдингу. Ідентифікація моделі "концентрованого зовнішнього володіння" може бути доволі складною внаслідок побудови латентних холдингів, коли контрольний пакет акцій формується через довгі ланцюги за участю фізичних та юридичних осіб, які прямо не володіють контрольним пакетом акцій. У такому випадку головний інформаційний ризик полягає в тому, що спочатку аудитор, а потім і зовнішній користувач не може спрогнозувати майбутні мотивації органів управління та нагляду акціонерного товариства.

З точки зору інформаційних ризиків користувачів фінансової звітності акціонерних товариств, у яких використовується четверта та п'ята моделі корпоративного управління, фінансова звітність таких акціонерних товариств буде мати найменшу вірогідність викривлень внаслідок наявності потенційних конфліктів між суб'єктами корпоративних відносин.

Підводячи підсумок, зазначимо, що розвиток аудиту знаходиться у прямому взаємозв'язку із реалізацією завдань підвищення довіри користувачів до інформації, яка міститься в історичній фінансовій звітності. Фактори, що впливають на рівень довіри користувачів до результатів незалежного аудиту, знаходяться як у площині якості фінансової звітності загалом, так і в площині змістовного наповнення аудиторського звіту.

Оцінка зовнішніми користувачами фінансових звітів процесів, які відбуваються на відповідному підприємстві, можлива лише за умови отримання розуміння ризику функціонування, до яких належать й управлінські ризики. Таким чином, сфера аудиту фінансових звітів має бути розширена через поглиблене дослідження ризиків управління загалом і корпоративного управління зокрема.

Корпоративні взаємовідносини є наслідком відокремлення майнових прав акціонерів від безпосереднього процесу управління акціонерним товариством, в результаті чого можуть виникати протиріччя між інтересами різних груп акціонерів, що формує ризики суттєвих викривлень у фінансових звітах. Потенційні наслідки таких ризиків компенсуються як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівнях. На зовнішньому рівні особливе значення має відповідна реалізація завдань незалежного аудиту. Доведено необхідність виділення аудиту стану корпоративного управління як окремого напрямку проведення процедур аудиту фінансових звітів. У цьому контексті аудит стану корпоративного управління розглядається як завдання з надання впевненості, для якого визначаються п'ять обов'язкових елементів відповідно до "Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості".

Запропоновані підходи потрібно практично реалізовувати через включення до аудиторського звіту результатів проведених процедур аудиту стану корпоративного управління та висловлення аудитором судження про його відповідність вимогам Закону України "Про акціонерні товариства".

Література

1. GREEN PAPER Політика аудиту: уроки кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bakertillyukraine.com/media/GREEN%20PAPER_Audit%20Policy_ua.pdf
2. Шульга І. П. Аналіз стану корпоративного управління в акціонерних товариствах України [Електронний ресурс] / І. П. Шульга. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=421>
3. Чуб Б. А. Диверсифіцированые корпорации в современной экономике России / Б. А. Чуб; под ред. В. В. Бандурина. – М. : БУКВИЦА, 2000. – 184 с.
4. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. М. Гриньова. – К., 2003. – 324 с.
5. Методи забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості авіапідприємств корпоративного типу : моногр. / [Щелкунов В. І., Мізюк С. Г., Астапова Г. В., Мізюк В. В., Буглак О. В.]. – К. : Наук. думка, 2007. – 160 с.
6. Закон України "Про акціонерні товариства" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
7. Уманцев Ю. Формування української моделі корпоративного управління [Електронний ресурс] / Ю. Уманцев. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dibpp/2009_8/N4-str10-13.pdf
8. Баюра Д. О. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку / Д. О. Баюра. – К. : Видав.-поліграф. центр "Київський університет", 2009. – 228 с.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року, ч. 1 / пер. з англ. Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зєніна О. О., Гук О. В., Біндер С. Г. – 841 с.
10. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах : моногр. / [Б. Лессер, П. Гайдуцький, І. Розпутенко та ін.]; за заг. ред. І. Розпутенка, Б. Лессера, пер. з англ. В. Шульги ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Ін-т підвищ. кваліфікації керів. кадрів. – К. : К.І.С., 2004. – 306 с.

Редакція отримала матеріал 20 березня 2012 р.

Тетяна ГОГОЛЬ

МЕТОДОЛОГІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЯК НАПРЯМОК НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено методологію бухгалтерського обліку в системі методології наукового дослідження і пізнання з урахуванням структурних компонентів цілісної системи, взаємодії окремих елементів та визначення загальнонаукових і специфічних методів і способів дослідження господарських явищ і процесів, які застосовуються на окремих етапах наукового пізнання.

Ключові слова: *бухгалтерський облік, методологія, загальнонаукові методи, специфічні методи.*

Розвиток методів наукового пізнання дійсності, ускладнення внутрішньої будови будь-якої системи, поглиблення внутрішніх і зовнішніх зв'язків передбачають удосконалення методології наукового дослідження, яка формує основу для більш глибокого пізнання сутності досліджуваних проблем, від яких залежить вирішення поставлених завдань і досягнення намічених результатів.

Раціональна організація системи бухгалтерського обліку, її розвиток та удосконалення значним чином залежать від методології бухгалтерського обліку, складність якої виявляється в постійному розвитку науки і техніки, появі нових об'єктів обліку та засобів обробки інформації, застосуванні нових форм і методів організації бухгалтерського обліку, використанні різних способів досягнення намічених результатів, що збільшує кількість елементів системи, та появі нових зв'язків, їх впорядкуванні та узгодженості. Динамічний характер системи управління передбачає постійне вдосконалення й розвиток системи бухгалтерського обліку, що *потребує дослідження методології бухгалтерського обліку* як складної, динамічної і цілісної системи з метою комплексного вивчення бухгалтерського обліку в сучасних умовах господарювання та вирішення на достатньому теоретичному та методологічному рівнях проблем розвитку бухгалтерського обліку.

Вагомий внесок у дослідження проблем методології бухгалтерського обліку зробили *українські та російські вчені*, зокрема, О. С. Бакаєв, Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Л. М. Кіндрацька, Ю. А. Кузьминський, Н. М. Малюга, В. Ф. Палій, В. І. Петрова, М. С. Пушкар, Я. В. Соколов, В. В. Сопко, Л. А. Чайковська та інші. Враховуючи наявні теоретичні розробки, проблеми дослідження сутності поняття "методологія бухгалтерського обліку" з позиції системного комплексного вивчення і побудови теоретичної та практичної діяльності в умовах зростання ролі й значення інформації в управлінні підприємством досі залишаються не вирішеними.

Мета статті полягає в дослідженні методології бухгалтерського обліку з позиції методології наукового дослідження і пізнання з урахуванням структурних компонентів цілісної системи, взаємодії окремих елементів та визначенням загальнонаукових і специфічних методів пізнання і дослідження.

Розвиток будь-якої науки неможливий без розробки теорії і методології наукового

пізнання та дослідження. Основу дослідження становить вибрана дослідником методологія, головною метою якої є вивчення засобів, методів і прийомів дослідження, за допомогою яких набувається нове знання в науці, що забезпечується потребами сучасного науково-технічного та соціального прогресу.

Методологія (від грец. "μεθοδολογία" – "вчення про способи"; з давньо грец. "Μέθοδος: μέθ + οδος" – "шлях до будь-чого" і "λόγος" – "причина") – це вчення про систему понять та їх відносин; систему базових принципів, методів, методик, способів та засобів їх реалізації в організації та побудові науково-практичної діяльності людей.

У "Радянському енциклопедичному словнику" за ред. А. М. Прохорова поняття "методології" (від "метод" і "логія") розуміється як вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності [1, с. 795], а у "Філософському енциклопедичному словнику" – як система принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему [2, с. 365].

Дослідження сутності поняття "методологія" як вчення про організацію або систему потребує більш детального визначення складових такої системи, виявлення стійкого зв'язку між окремими елементами системи, їх впорядкування та взаємоузгодженості, а дослідження методології як побудови теоретичної та практичної діяльності свідчить про необхідність аналізу методології з точки зору взаємозв'язку науки і практики як окремих компонентів одного цілого у зв'язку з тим, що наукові та теоретичні дослідження повинні бути основою для вирішення практичних проблем.

В науці переважно вирішуються пізнавальні проблеми, які, в свою чергу, можуть бути поділені на емпіричні, теоретичні, оцінні, методичні та методологічні. Необхідно зазначити, що кожна проблема в науці потребує конкретних засобів і методів її вирішення, однак це не означає, що для вирішення кожної нової проблеми необхідно створювати особливі методи. Методологія наукового дослідження аналізує такі методи і засоби пізнання, які використовуються вченими на емпіричній (первинна обробка вихідного фактичного матеріалу) та теоретичній (глибокий аналіз наукових фактів з проникненням у суть досліджуваних явищ) стадіях наукового дослідження.

У процесі пізнання методологія розробляє стратегію пізнавальної та практичної діяльності й виконує такі основні функції: направляє хід наукових досліджень по оптимальному шляху в інтересах набуття нового істинного знання; регулює застосування методів, засобів і прийомів у процесі пізнання та практики; забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у науці; узагальнює результати наукового пізнання в різні форми знань; формує загальні принципи та методи наукового дослідження [3; 4].

Ці ознаки поняття "методологія", що визначають її функції в науці, дають змогу зробити такий висновок: методологія – це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища.

Поняття методології тісно пов'язано з поняттям методу, оскільки досягнення визначених цілей залежить від правильно вибраних прийомів, методів і способів досягнення наміченого результату в найкоротший термін, тому необхідно чітко розуміти поняття "методу" та його значення в методології наукового дослідження.

Найбільш ґрунтовними та поширеними поняттями методу є шлях до будь-чогось; спосіб діяльності суб'єкта в будь-якій формі; спосіб, шлях пізнання та практичного перетворення реальної дійсності; система прийомів і принципів, які регулюють практичну та пізнавальну діяльність суб'єктів. Тому основна функція методу

складається з внутрішньої організації та регулювання процесу пізнання або практичного перетворення того чи іншого суб'єкта. Це встановлена система приписів, принципів, вимог, яка має орієнтувати суб'єкта на вирішення конкретного науково-практичного завдання, досягнення встановленого результату. Правильно вибраний метод дозволяє при максимальній економії сил і часу досягати максимального результату найкоротшим шляхом без додаткових ймовірних помилок.

Отже, метод – це способи та прийоми досягнення визначених цілей, а методологія – це система вибраних методів і прийомів, які впорядковані та взаємодіють між собою у часі й просторі.

Питання методології доволі складне, оскільки саме це поняття тлумачиться по-різному. Багато зарубіжних наукових шкіл не розмежовують методологію і методи дослідження. У вітчизняній науковій традиції методологію розглядають як вчення про методи пізнання або систему наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів. Найчастіше методологію тлумачать як сукупність прийомів дослідження, включаючи техніку і різноманітні операції з фактичним матеріалом, що застосовуються в науці. Тому більшість науковців розуміє головну мету методології науки, перш за все, як вивчення засобів, методів і прийомів наукового дослідження, за допомогою яких суб'єкт наукового пізнання отримує нові знання про реальну дійсність, виконує заздалегідь визначені дії в інтересах досягнення поставлених цілей, які можуть бути теоретичними, практичними та пізнавальними. Погоджуємося з А. М. Новіковим і Д. А. Новіковим, що таке трактування методології обмежує її предмет лише вивченням та аналізом методів пізнання і дослідження [3, с. 11].

Якщо трактувати методологію як організацію, то в складі методології, крім правильно вибраних методів і способів досягнення визначених цілей, важливою складовою є розподіл процесу пізнання в часі [3, с.136]. Кожний етап, стадія або фаза – це сукупність окремих операцій, що потребує розподілу праці окремих суб'єктів, які виконують дії для досягнення проміжних результатів, що в майбутньому забезпечать вирішення визначеного завдання. Важливо враховувати тривалість та кількість необхідних етапів для застосування вибраних методів, способів і прийомів аналізу, дослідження та вирішення визначеного завдання та досягнення встановленого результату.

Загальнонаукова методологія базується на загальнонаукових принципах дослідження: історичному, логічному, системному, моделювання, однак сучасні дослідники в наукових розробках віддають перевагу системно-діяльнісному підходу, тобто дослідженню комплексної взаємодії суттєвих компонентів: потреба або мета → суб'єкт → об'єкт → процеси → умови → результат.

Це забезпечує цілісність, комплексність, структурність, взаємозв'язок з зовнішнім середовищем, цілеспрямованість і самоорганізацію дослідження, створює умови комплексного вивчення будь-якої сфери людської діяльності.

Дослідивши методологію наукових досліджень та зрозумівши її внутрішній механізм, розглянемо методологію бухгалтерського обліку, яка ґрунтується на загальних засадах і принципах методології наукових досліджень та складається з елементів, властивих методології наукового пізнання і дослідження.

На рис. 1 узагальнено структурні компоненти цілісної системи методології наукового дослідження.

Наведемо деякі тлумачення поняття "методологія бухгалтерського обліку" вітчизняних науковців з бухгалтерського обліку.

В. В. Сопко пропонує розглядати методологію бухгалтерського обліку як сукупність прийомів, за якими впізнається об'єкт. Їхня сутність: документування, інвентаризація, оцінювання, калькулювання, рахунок, двоїсте (подвійне, балансове) узагальнення стану господарських фактів, двоїсте (подвійне) відображення зміни господарських фактів у системі рахунків і звітність [5].

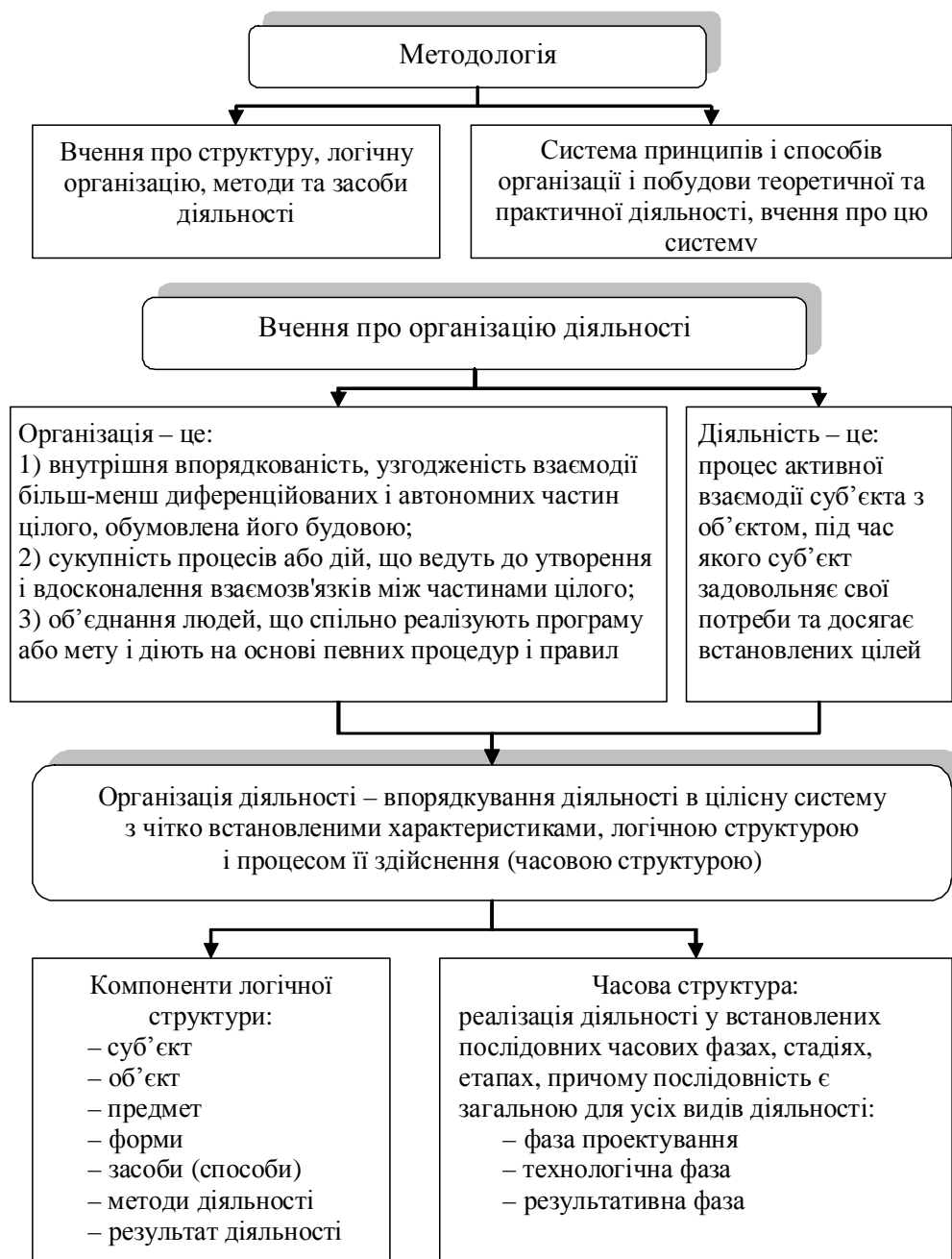


Рис. 1. Структурна схема методології наукового дослідження

Ю. А. Кузьминський пропонує розуміти методологію як вчення про методи пізнання, до яких належать: метод: сукупність чотирьох пар: документація і інвентаризація, оцінка і калькуляція, рахунки і подвійний запис, баланс і звітність; методичні прийоми: індукція, дедукція, аналіз, синтез, порівняння і таке інше; методики: конкретизація застосування методів та методичних прийомів [6, с. 59].

М. С. Пушкар трактує поняття "методологія бухгалтерського обліку" як всеохоплююче знання про понятійний апарат бухгалтерського обліку, концепцію, внутрішню побудову, етапи становлення та розвитку [7, с. 34].

Л. М. Кіндрацька розглядає поняття методології обліку як об'єднання принципів, інструментів, процедур, що надалі формують основу конкретних облікових методик [8, с. 90].

Н. М. Малюга розуміє методологію бухгалтерського обліку як вчення про методи наукового дослідження, знання всієї сукупності прийомів і засобів теоретичного пізнання господарських явищ і процесів, виявлення їх властивостей, що утворюють предмет бухгалтерського обліку [9, с. 91].

Більшість науковців трактує методологію бухгалтерського обліку як сукупність прийомів і методів пізнання та дослідження об'єкта, однак не враховують всі інші компоненти методології наукового дослідження, які є необхідною складовою цілісної логічної системи пізнання бухгалтерського обліку (внутрішня впорядкованість, узгодженість, процес активної взаємодії суб'єкта з об'єктом, часова структура дослідження та пізнання об'єкта), без яких неможливе вирішення визначеного завдання та досягнення оптимального результату.

Система бухгалтерського обліку – це структурна логічна організація, цілісна система впорядкованих та узгоджених між собою елементів бухгалтерського обліку, які мають власну структуру і організацію. Цілісність виступає як узагальнена характеристика об'єктів бухгалтерського обліку, яким властива складна внутрішня побудова як єдність частин у багатоманітності її взаємозв'язків. Елементами системи бухгалтерського обліку є предмет, суб'єкт, об'єкт дослідження, які взаємодіють у рамках цілісної системи, встановлюють між собою стійкий внутрішній зв'язок, формуючи структуру цієї системи.

Поєднання різних елементів методології бухгалтерського обліку забезпечує суцільне і неперервне вивчення його об'єкта – засоби та господарську діяльність. При цьому досягається основна мета – отримання інформації про стан господарства, результати його роботи і відносини з іншими суб'єктами господарювання, контроль за різними сторонами господарської діяльності та аналізу. Предметна сутність бухгалтерського обліку, загальне поняття про метод, передумови та принципи побудови, загальна організаційна будова, логічний взаємозв'язок окремих елементів системи формують методологію бухгалтерського обліку.

Взаємодія та формування стійких внутрішніх зв'язків між суб'єктом і об'єктом бухгалтерського обліку можливі за умови виконання різноманітних дій та операцій із застосуванням методичних і технічних прийомів. На різних етапах, залежно від вибраного способу дослідження, застосовують загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання.

До загальнонаукових методів дослідження, які застосовуються на емпіричному та теоретичному етапах процесу пізнання, належать: абстрагування; аналіз і синтез; індукція і дедукція; моделювання; історичний і логічний підхід, узагальнюючі (сходження від абстрактного до конкретного; ідеалізація; формалізація; аксіоматичний метод) та часткові методи (визначення, опис, інтерпретація). Так, індукція відіграє

провідну роль на емпіричному, а дедукція – на теоретичному рівнях пізнання, аналіз переважає на початковій стадії дослідження, а синтез – на завершальній.

Обидва види досліджень (емпіричні та теоретичні) органічно взаємопов'язані та зумовлюють розвиток один одного в цілісній структурі наукового пізнання. Емпіричні дослідження в бухгалтерському обліку, виявляючи нові факти науки, з одного боку, стимулюють розвиток теоретичних досліджень, ставлять нові завдання (задоволення інформаційних потреб користувачів, забезпечення економічної безпеки підприємства, пошук нових підходів до формування облікової інформації), а з іншого боку, теоретичні дослідження, розвиваючи і конкретизуючи нові перспективи, спрямовують розвиток емпіричних досліджень (уточнення предмета бухгалтерського обліку в сучасних умовах, розробка моделі бухгалтерського обліку в умовах зростання інформаційних потреб користувачів, удосконалення системи бухгалтерського обліку та ін.).

На емпіричній стадії, яка пов'язана з чуттєвим знанням людини (через відчуття, сприйняття, уявлення): встановлюється мета бухгалтерського обліку, роль і місце обліку в системі управління підприємством; ставляться завдання, які повинні вирішуватися системою бухгалтерського обліку; розробляються принципи, яких потрібно дотримуватися в процесі організації бухгалтерського обліку; виокремлюються прийоми досягнення визначених завдань, які сукупно забезпечують повне вивчення предмета бухгалтерського обліку; встановлюється зв'язок між суб'єктами і об'єктами бухгалтерського обліку; формулюються проблеми обліково-аналітичного забезпечення суб'єктів господарювання в умовах розширення інформаційного простору, забезпечення економічної безпеки підприємств і стратегічного управління розвитком підприємства.

На теоретичній стадії (вивчення теоретичних надбань у галузі бухгалтерського обліку) здійснюється проектування процесу організації бухгалтерського обліку за додержанням принципів системного підходу, цілісності, комплексності, структурності, всебічності, динамічності, неперервності, ритмічності, системотвірних відносин окремих частин і елементів. Складність проектування процесу організації бухгалтерського обліку пов'язана з особливостями організаційно-правової структури, галузевої належності, масштабу господарської діяльності, численних варіантів узгодження можливостей працівників, технічних і природних умов та інших складових цього процесу. Істотними чинниками є також постійне зростання масштабу виробництва, ускладнення економічних відносин, зростання обсягу інформації, що підлягає обліку, динамічність процесів, які відбуваються в економіці, що зумовлює появу багатьох внутрішніх і зовнішніх зв'язків.

Крім загальнонаукових методів дослідження, в бухгалтерському обліку використовуються спеціальні елементи методу бухгалтерського обліку, такі як документування, інвентаризація, оцінка, калькулювання, рахунок, подвійний запис, баланс і звітність.

На рис. 2 зображена структурна схема методології бухгалтерського обліку, розроблена на основі методології наукового дослідження і пізнання з урахуванням структурних компонентів цілісної системи, взаємодії окремих елементів та визначенням загальнонаукових і специфічних методів пізнання і дослідження.

Дослідивши сутність методології наукового пізнання, пропонуємо таке визначення методології бухгалтерського обліку: це дослідження системи бухгалтерського обліку за допомогою комплексу методів і засобів, встановлення принципів і способів організації побудови теоретичної та практичної діяльності, встановлення внутрішньої впорядкованості окремих елементів системи бухгалтерського обліку, узгоджених і впорядкованих між собою в часі та просторі.



Рис. 2. Структурна схема методології бухгалтерського обліку з позиції наукових досліджень

Таке розуміння і побудова методології бухгалтерського обліку дають змогу:

- з позиції методології наукового пізнання дослідити сутність поняття "методологія бухгалтерського обліку";
- з єдиних позицій та єдиної логіки узагальнити різні існуючі в науковій літературі підходи і трактування поняття "методологія бухгалтерського обліку";
- визначити окремі структурні елементи методології бухгалтерського обліку, з встановленням їх внутрішньої впорядкованості, узгодження та взаємозв'язку між собою;
- виокремити етапи процесу пізнання бухгалтерського обліку з визначенням основних завдань, які вирішуються на емпіричній і теоретичній стадіях дослідження;
- виділити загальнонаукові та специфічні методи і способи дослідження господарських явищ і процесів, які застосовуються на окремих етапах наукового пізнання.

Дослідивши сутність методології бухгалтерського обліку з позиції наукового дослідження і пізнання, визначивши структурні елементи в методології бухгалтерського обліку з встановленням їх внутрішньої впорядкованості та узгодженості, виокремивши етапи в процесі пізнання бухгалтерського обліку з визначенням основних завдань, які вирішуються на емпіричній і теоретичній стадіях дослідження, а також виділивши загальнонаукові та специфічні методи і способи дослідження господарських явищ і процесів, які застосовуються на окремих етапах наукового пізнання, можна зробити *висновок*: удосконалення методології бухгалтерського обліку дозволить здійснювати раціональну організацію системи бухгалтерського обліку для потреб управління суб'єктів господарювання різних сфер і галузей діяльності, що забезпечить раціоналізацію технології процесів обліку, контролю та аналізу, скорочення їх циклів, підвищення якості інформації, забезпечення ефективного використання результатів інформації, раціональну організацію праці та постійне вдосконалення, які можуть стати предметом подальших досліджень.

Література

1. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. – 2-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1982. – 1600 с.
2. Философский энциклопедический словарь / гл. ред. : Л. Ф. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалев, В. Г. Панов. – М. : Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
3. Новиков А. М. Методология научного исследования / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : Либроком, 2010. – 280 с.
4. Баскаков А. Я. Методология научного исследования : уч. пособ. / А. Я. Баскаков, Н. В. Туленков. – К. : МАУП, 2004. – 216 с.
5. Сопко В. В. Бухгалтерський облік : навч. посіб. – 3-є вид. – К. : КНЕУ, 2000. – 563 с.
6. Кузьминський Ю. А. Методологія бухгалтерського обліку в контексті реформування / Ю. А. Кузьминський // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 59.
7. Пушкар М. С. Філософія обліку : моногр. / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 156 с.
8. Кіндрацька Л. М. Управлінський аспект бухгалтерського обліку в Україні / Л. М. Кіндрацька // Тези доповідей науково-практичної конференції "Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства". – С. 90.
9. Малюга Н. М. Наукові дослідження в бухгалтерському обліку : навч. посіб. / Н. М. Малюга ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 476 с.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Галина ТРІЛЛЕНБЕРГ

СІЛЬСЬКИЙ ТУРИЗМ – ВАЖЛИВИЙ ВАЖІЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПІДЙОМУ ДЕПРЕСИВНИХ ТЕРИТОРІЙ

Піднято проблему розвитку сільського туризму в Україні. На основі аналізу визначено місце сільського туризму в Україні і в зарубіжних країнах в економічному розвитку сільських територій. Обґрунтовано доцільність активізації розвитку сільського туризму як фактора підйому депресивних територій. Визначено шляхи вирішення цієї проблеми.

Ключові слова: сільський туризм, види туристичної діяльності, організація туристичної діяльності, туристичний продукт, депресивні території, соціальні амортизатори.

Останні десятиріччя характеризуються прискоренням урбанізації, що призводить до перевантаження інфраструктури міст, погіршення екологічної ситуації. В цих умовах значна частина населення хоче організувати свій відпочинок у сільській місцевості, ближче до природи. У світі у сфері відпочинку відбувається переорієнтація від моделі "See – Sun – Sand" – "Море – Сонце – пляж" до моделі "Lore – Landscape – Leisure" – "Знання – Ландшафт – Дозвілля". Перевантаження інфраструктури міст, погіршення екологічної ситуації характерне і для України. Водночас у сільській місцевості спостерігається ускладнення життя селян. Життєвий рівень сільських жителів різко погіршився. В селах поширені бідність та безробіття. Разом із тим, за даними Європейського банку реконструкції і розвитку, облаштування в місті вихідця із сільської місцевості обходиться у 20 разів дорожче, ніж створення умов для його життя та роботи в селі.

Такі умови, як підтверджує досвід зарубіжних країн, забезпечить розвиток сільського туризму, тобто такий вид туристичної діяльності, який передбачає тимчасове перебування туристів у сільській місцевості для відпочинку та отримання ними відповідних послуг.

Актуальність даної проблематики загострюється в зв'язку з реформами в аграрній сфері економіки в Україні.

Проблемі розвитку туризму *присвячені праці* таких вчених: В. Азар, М. Біржаков, В. Герасименко, М. Дуров, Л. Забуранна, І. Нікіфоров, Т. Сергєєва, Т. Ткаченко, І. Школа та ін. Водночас питанню розвитку туризму в сільській місцевості в контексті розв'язання проблем якості життя сільського населення, його зайнятості, розвитку аграрного сектору економіки в науковій літературі не приділено достатньої уваги.

Мета статті – обґрунтувати необхідність та визначити шляхи розвитку сільського туризму як фактора підвищення активності економічного розвитку депресивних територій.

У багатьох країнах сільський туризм розглядається як своєрідний "соціальний амортизатор" при реструктуризації аграрного сектору економіки, впровадженні науково-технічного прогресу і вивільненні значної частини працівників. Сільський туризм сприяє створенню альтернативних аграрному сектору нових робочих місць. Він пов'язаний із діяльністю членів домогосподарств, які надають послуги бронювання, розміщення, харчування туристів, інформаційного обслуговування та задоволення інших потреб тих, хто прибув у село з метою відпочинку.

Розвиток сільського туризму пов'язаний із діяльністю сільського господаря, тобто члена домогосподарства, що розташовано у сільській місцевості і члени якого займаються сільськогосподарською діяльністю з використанням належних їм земельних ділянок.

Другим важливим елементом інфраструктури сільського туризму є сільська садиба, тобто житловий будинок з присадибною земельною ділянкою, в якому постійно проживає сільський господар і члени його родини, або інший житловий будинок, що знаходиться за місцем постійного проживання зазначених осіб та належить за правом власності господарю або будь-кому з членів родини, що постійно проживають разом із ним. В оформленні садиби нерідко використовується колорит українського народного житла, прогресивні архітектурно-художні традиції.

Розвиток туристичної діяльності в сільській місцевості сприяє вирішенню комплексу соціально-економічних проблем. Адже сільські жителі можуть без посередників реалізовувати власні продукти сільськогосподарського виробництва (без транспортних витрат). Приготування їжі відпочиваючим забезпечується із власно вирощеної продукції. Ремісники можуть на місці реалізувати свої вироби. Туристи (за бажанням) можуть залучатись до сільськогосподарських робіт, знайомитись з місцевими традиціями, культурою краю. Інакше кажучи, у розвитку сільського туризму зацікавлені як мешканці сіл, так і жителі міст. Міські жителі, що прибули в село, розкривають місцевим жителям справжню цінність культурних пам'яток, які знаходяться в даній місцевості, допомагають їх збереженню, сприяють підвищенню культурного рівня сільського населення. Сільські ж жителі, запрошуючи туристів, намагаються поповнити свої знання з ведення домашнього господарства, гігієни та санітарії, приготування їжі, розширюють свій світогляд, а також коло друзів.

Якщо в Європі сільський туризм розвивається уже більше півстоліття, то в Україні – лише 15 років. Для його розвитку Україна володіє значними туристичними ресурсами, зокрема, природними, історичними, соціально-культурними, здатними задовольняти духовні та інші потреби туристів, сприяти підтримці їх життєдіяльності, відновленню та розвитку фізичних сил. Це визначення інтерпретує поняття "туристичні ресурси" в найширшому сенсі як сукупність природних і створених людиною об'єктів, що становлять туристичний інтерес. До них належать: національні і тематичні парки, музеї, театри, розважальні підприємства, пам'ятники історії і культури. Однак у контексті економічного аналізу доцільно розглядати не лише ту частину туристичних ресурсів, які залучені в економічний оборот і забезпечують дохід державі чи бізнесу, а й ті, що можуть бути залучені.

Серед останніх варто виділити такі: велику, цікаву і різноманітну культурну спадщину; чудові природні ландшафти, природне різноманіття; тисячі пам'яток історії та культури світового рівня, серед яких є унікальні – городища Трипільської культури, скіфські кургани, безцінні скарби Київської Русі, середньовічні замки, чудові шляхетні парки; унікальні природні заповідники; сприятливий клімат, який відрізняється від

клімату більшості країн світу; багаті традиції та народні звичаї, з якими варто не лише ознайомитись, а й зберегти; унікальну українську кухню та гостинність українців; значну частину незайнятого та частково зайнятого сільського населення; наявність у селян великої кількості (більше 1 млн.) приватних будинків, які потенційно можуть бути використані для організації сільського туризму.

В Україні дві третини сільськогосподарської продукції виробляється в особистих селянських господарствах тощо. Тобто Україна має необхідні умови для забезпечення відпочинку на селі з широкими можливостями використання природного, матеріального і культурного потенціалу. У багатьох країнах світу відпочинок на селі розглядається не лише як специфічна форма туристичної діяльності, а і як невід'ємна складова соціально-економічного комплексу.

Законом України "Про туризм" (1995 р.) сільський туризм визнано окремим видом туристичної діяльності і пріоритетним напрямом державної політики. Туризм загалом, тобто у тому числі сільський, є складовою частиною соціального комплексу. Без соціальної ефективності, як свідчить світовий досвід, неможливо досягти сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності держави, головної продуктивної сили суспільства.

Дотепер середня очікувана тривалість життя в Україні є однією з найнижчих у світі. При цьому стан здоров'я сільського населення має тенденцію до погіршення. Серед захворювань, які зумовлюють погіршення стану здоров'я, перші місця займають захворювання органів кровообігу, хронічні неспецифічні захворювання органів дихання. Відпочинок в екологічно чистому природному середовищі, споживання чистих харчових продуктів сприятимуть зміцненню здоров'я, формуванню здорового способу життя як серед тих, хто відпочиває в сільській місцевості, так і серед сільських жителів.

Як стверджують лікарі-експерти, хронічні неспецифічні захворювання органів дихання значною мірою зумовлені тютюнокурінням, уживанням алкогольних напоїв. Загалом стан здоров'я на 50% формує спосіб життя. В Україні нині простежується негативна тенденція до поширення куріння, зокрема серед підлітків і жінок дітородного віку. Лише за останні 10 років споживання цигарок зросло вп'ятеро. І це не зважаючи на те, що в країні діють програми, спрямовані на формування здорового способу життя (Державна цільова соціальна програма зменшення шкідливого впливу тютюну на здоров'я населення на період до 2012 року, затверджена наказом Міністерства охорони здоров'я України від 24 листопада 2009 р.; Загальнодержавна програма забезпечення профілактики ВІЛ-інфекції, лікування, догляду та підтримки ВІЛ-інфікованих і хворих на СНІД на 2009–2013 роки, затверджена Законом України від 19 лютого 2009 р.; Державна цільова соціальна програма "Молодь України" на 2009–2015 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 28 січня 2009 р. та ін.). Передбачається створення Державної служби України з питань протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та іншим соціально небезпечним захворюванням.

За розрахунками міжнародних експертів, щороку в Україні від хвороб, пов'язаних із курінням, помирає 110–120 тис. осіб, що становить 18% смертей (31% – серед чоловіків і 6% – серед жінок).

Відпочинок у сільській місцевості – це свого роду профілактика багатьох захворювань, а профілактика, як стверджують фахівці, у 4–5 разів доцільніша, ніж лікування хвороб, зміцнення здоров'я нації та поліпшення демографічної ситуації. Адже сільський туризм пов'язують, перш за все, з чистим довкіллям. Кожен турист хоче відпочивати у контакті з чистою і незабрудненою природою. Туристично привабливими

є сільські населені пункти, які розміщені поблизу озер, річок, лісів, пагорбів, гір, луків, ярів, де вирішена проблема переробки та вивезення побутових і будівельних відходів.

Серед туристів найбільшим попитом користується найменш "цивілізовані" села. Однак у них має бути відповідна інфраструктура (крамниці, пошта, банк, телефон, місця для відпочинку тощо). Тобто туристи, які відпочивають у селі, знаходять там тишу і спокій, перебуваючи поряд із природою. Водночас свій відпочинок вони пов'язують з пізнанням сільського життя, забезпечують відродження економіки. Адже з розвитком сільського туризму: з'являються на селі нові робочі місця у сфері обслуговування; зростає попит на продукти харчування, які виробляють мешканці села; активізується розвиток сувенірної продукції та інше виробництво місцевих майстрів; відроджується будівництво та набуває активного розвитку транспорт. Це все сприяє диверсифікації виробничої діяльності на селі, наближаючи її до міських видів. Сьогодні фактично всі жителі села мають бути зацікавлені в тому, щоб їх населений пункт був привабливим для туристів, у тому числі іноземних.

За прогнозами експертів Всесвітньої туристичної організації (ВТО), і в XXI ст. туризм буде динамічно розвиватись, стане рушієм світової економіки. Більшість країн зацікавлені, перш за все, у розвитку в'їзного туризму. Відповідно до прогнозу, розробленого ВТО, у перспективі до 2010 р. великим попитом серед іноземних туристів буде користуватися Китай (табл. 1).

Таблиця 1

Країни-лідери щодо прийому туристів до 2020 р.

| Рейтинг | Країна | В'їзд туристів, млн. осіб | Частка у світовому потоці | Середньорічне зростання, 1995–2020, % |
|---------|----------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------------------|
| 1. | Китай | 137,1 | 8,6 | 8,0 |
| 2. | США | 102,4 | 6,4 | 3,5 |
| 3. | Франція | 93,3 | 5,8 | 1,8 |
| 4. | Іспанія | 71,0 | 4,4 | 2,4 |
| 5. | Гонконг | 59,3 | 3,7 | 7,3 |
| 6. | Італія | 52,9 | 3,3 | 2,2 |
| 7. | Великобританія | 52,8 | 3,3 | 3,0 |
| 8. | Мексика | 48,9 | 3,1 | 3,6 |
| 9. | Росія | 47,1 | 2,9 | 6,7 |
| 10. | Чехія | 44,1 | 2,7 | 4,0 |

Джерело: [4, с. 64].

Проте серед першої десятки країн, куди найбільше будуть їхати іноземні туристи, України немає. А це значить, що несуттєво зміниться і структура туристів, які місцем відпочинку обрали село.

Як уже зазначалось вище, у світі більш ніж півстоліття розвивається цей вид туристичної діяльності. У багатьох країнах він перетворився на ефективний і перспективний сектор туристичної індустрії. Проте у світі до цього часу не існує єдиної універсальної концепції розвитку сільського туризму.

Експерти Всесвітньої туристичної організації індустрію сільського туризму визначають як суттєвий сектор світового туристичного господарства, який найбільш динамічно розвивається. Соціологічні дослідження, що регулярно проводить Європейська федерація фермерського і сільського туризму, засвідчують, що: 35% сільських туристів "утекли" від напруженого ритму міського життя, занурившись у

неквапливий сільський побут, насолоджуючись можливістю розслабитись; понад 20% – поєднують відпочинок з активними самодіяльними подорожами з метою знайомства з історико-культурною спадщиною краю, де вони відпочивають; 17% сільських туристів основною метою мають прагнення відпочивати на природі; більше 10% таких туристів надають перевагу відпочинку з сім'єю (а тут така можливість надається) з метою більше уваги приділити родині і дітям; 5% серед відпочиваючих у селі основною метою мають зайнятись спортивним туризмом і скористатись можливістю використання дешевої нічліжної бази; майже 12% відпочиваючих приїхали в село з іншими мотивами [6, с. 13].

Сільський туризм розвивається практично в усіх розвинених країнах світу. Європейський Союз цей вид туризму розглядає як чинник подальшого розвитку сільських територій. Щоправда, у кожній країні є певні особливості його розвитку. Наприклад, у Великобританії особливо велику увагу приділяють рекламі типу: відчуйте себе господарем країни; осягніть велич світанків; відчуйте незабутній смак щойно приготовленого у сільській місцевості сніданку; відкрийте для себе красу, різноманіття і світ британської сільської місцевості тощо. Така реклама не залишає байдужими британців щодо розвитку сільського туризму. Не дивно, що лише в Англії туристичні послуги надає 1100 агроосель. А це забезпечує майже 400 тис. робочих місць і є основою для діяльності 25 тис. малих підприємств.

У Німеччині сільський туризм дуже поширений, незважаючи на те, що ця країна, за прогнозом, буде лідирувати серед країн за виїздом туристів, а сільський туризм передбачає залучення до відпочинку на селі своїх співвітчизників і іноземців (табл. 2).

Таблиця 2

Країни-лідери за виїздом туристів до 2010 р. (прогноз Всесвітньої туристичної організації)

| Рейтинг | Країна | Виїзд туристів, млн. осіб | Частка у світовому потоці, % |
|---------|----------------|---------------------------|------------------------------|
| 1. | Німеччина | 163,5 | 10,2 |
| 2. | Японія | 141,5 | 8,8 |
| 3. | США | 123,3 | 7,7 |
| 4. | Китай | 100,0 | 6,2 |
| 5. | Великобританія | 96,1 | 6,0 |
| 6. | Франція | 37,6 | 2,3 |
| 7. | Нідерланди | 35,4 | 2,2 |
| 8. | Канада | 31,3 | 2,0 |
| 9. | Росія | 30,5 | 1,9 |
| 10. | Італія | 29,7 | 1,7 |

Джерело: [4, с. 64].

Однак тут розроблена і діє концепція сталого розвитку сільської місцевості. Концепція сільського туризму у рамках цієї концепції має велике соціокультурне навантаження, зокрема: збереження і популяризацію традиційного вигляду села; філософію розвитку села; традиційні навички і ремесла.

Останнім часом сільський туризм у цій країні поширюється у різноманітних формах – від відпочинку у старих фермерських господарствах дещо стилізованих під старовину до проведення відпустки у сучасних обладнаних за останнім словом техніки будинках. У Німеччині діють проекти пільгового кредитування для власників агроосель. Всі сільські помешкання, що надають туристичні послуги, поділяються на: 1) сільське подвір'я, що пропонує ознайомлення з тваринами і сільським способом життя; 2) туризм у сільському господарстві, де не обов'язковою є наявність сільського подвір'я з тваринами, але відпочинок має бути прив'язаний до навколишнього середовища. Тут близько половини селян займається прийомом туристів як додатковим бізнесом. Для іншої половини господарств – це справжня комерційна діяльність, що є основним джерелом доходів.

Польща успішно практикує поєднання проживання у сільській місцевості з полюванням і рибною ловлею.

Широке різноманіття послуг надає сільський туризм у Словенії, пропонуючи відпочиваючим піші прогулки, катання на конях, великий і настільний теніс, гольф, купання в озері чи річці, в басейні; екстремальні види туристичних послуг – гірські лижі, боулінг, віндсерфінг, дельтапланеризм, а також мисливство та рибалку.

У Фінляндії найбільшим попитом у туристів користуються будиночки без господарів, устатковані сучасною технікою, меблями. Всі вони розташовані в тайзі на берегах заповідних озер і річок, де туристи можуть здійснювати спортивну риболовлю.

В Ісландії туристам пропонують затишні будинки, якісну місцеву кухню, ознайомлення з веденням сільського господарства. Тут туристи можуть спостерігати за місцевими колоніями рідкісних птахів, за китами, здійснювати фотографування, відвідування музеїв тощо.

Для прискореного розвитку сільського туризму в Естонії, наприклад, створено неприбуткову організацію сільського туризму, яка вважає, що спосіб життя селян можна найкращим чином зберегти саме через розвиток сільського туризму. А для цього в основу розвитку останнього має бути покладено принципи: мінімізація негативного впливу туристів на природне середовище та його компоненти; гармонійне співіснування людини, природного середовища та туристичної інфраструктури.

В Україні загалом цей вид туризму, як зазначалось вище, дуже слабо розвинений. Серед причин останнього, на наш погляд, доцільно виділити такі:

- низький рівень сервісу в сільській місцевості;
- відсутність кваліфікованого обслуговуючого персоналу;
- слабка рекламно-інформаційна робота;
- недостатнє розуміння керівництвом різного рівня важливості та значення розвитку сільського туризму у вирішенні нагальних соціально-економічних проблем села.

Проте в окремих регіонах він активно розвивається. Це спостерігається в Карпатському регіоні та в Криму, де сільський туризм також тяжіє до чистих озер, річок, лісових масивів, морського узбережжя, архітектурних комплексів тощо. Щоправда, є непоодинокими випадки, коли надмірне навантаження на певні природні території призводить до швидкого їх знецінювання та втрати туристичної привабливості. В Україні нині не здійснюється контроль за якістю та безпекою туристичних послуг з боку державних установ, що, в свою чергу, позбавляє можливості рекламувати послуги сільського туризму в засобах масової інформації, на міжнародних ринках тощо.

В Україні сільський туризм, як правило, розвивається на території з депресивною, малорозвинутою економікою, високим рівнем безробіття, незадовільними умовами

для сільськогосподарського виробництва. А тому необхідно забезпечити комплексний підхід до дослідження сільського туризму, зокрема, його вплив (як прямий, так і опосередкований) на природне середовище.

Такий підхід сприятиме, щоб розвиток сільського туризму був не лише сталим, а зорієнтованим на надання туристам якісних послуг. З цією метою в українському туризмі здійснюється категоризація сільської садиби. Українська гостинна садиба має 4 рівні: базовий (найнижчий), перший, другий, третій. Для отримання базового рівня садиба має відповідати 90% вимог, позначених у категорії "1"; другого рівня – 90% вимогам, позначених у категорії "2", третього рівня – 90% вимогам, позначених у категорії "3".

стежками сільського туризму мандрують не лише міські жителі України, а й інших держав. У процесі цих мандрів вони знайомляться з традиційним сільським побутом, доторкаються до прадавніх цінностей, стають ближчими до природи, пізнають своє майбутнє. Рівень цього пізнання значною мірою залежить від підготовки селян, які надають відповідні послуги, від їх знань про цю сферу економічної діяльності. Підготовка селян у цьому плані дозволить подолати сумніви у багатьох із них щодо можливості і важливості розвитку сільського туризму.

Потребує вдосконалення й правова основа функціонування сільського туризму. До цього часу в Україні не існує статистики щодо кількості господарів, які надають туристичні послуги, а також робочих місць у них. Відсутність же правового визначення щодо сільського туризму, законодавчо закріплених преференцій не сприяє сталому розвитку цієї сфери.

Прискоренню розвитку сільського туризму в Україні має сприяти не лише активне використання досвіду інших країн у цій сфері діяльності, а й створення спільних підприємств. Підтвердженням цього може слугувати досвід Закарпатської області, де уже діє швейцарсько-український проект розвитку лісового господарства FORZA. Відповідно до цього проекту надається допомога жителям села, які мають можливість і бажання займатись сільським туризмом. Допомога полягає, перш за все, у:

- навчанні власників садиб сільського туризму і забезпеченні покращення якості надання відповідних послуг (після такого навчання 14 садибам сільського туризму надано сертифікат "Зелена садиба");

- створенні туристичних атракцій (здійснено інвентаризацію туристичних принад: природних цікавих можливих туристичних ландшафтів; архітектурних принад; культурних атракцій: народних і релігійних свят, народних промислів, кулінарії, звичаїв, побуту, інфраструктури, місць харчування, відпочинку, додаткових послуг рекреації тощо);

- забезпеченні реклами туристичних можливостей громади.

Позитивний вплив на розвиток сільської туристичної сфери має реклама, що встановлюється у центрі сіл, на в'їздах до них і характеризує туристичні можливості конкретної громади. Це можна побачити в окремих західних регіонах України. А для жителів сіл, які надають послуги з харчування та проживання в сільських садибах, займаються виробництвом традиційної місцевої продукції, виробляються візитні картки.

Для підвищення темпів залучення іноземних туристів до відпочинку у сільській місцевості України важливо:

- в кожному регіоні розробити і забезпечити реалізацію грамотної маркетингової політики. Кожен турист, прибуваючи на відпочинок у село, має завчасно знати, що він для себе може відкрити нового, зокрема, для свого фізичного і духовного зростання;

- забезпечити об'єднання зусиль держави та приватного бізнесу, які мають бути зацікавлені у прискоренні розвитку в'їзного сільського туризму;

– суттєво поліпшити сільську туристичну інфраструктуру та санітарний стан у сільських населених пунктах. Останнє, безперечно, потребує суттєвої фінансової допомоги з боку держави. Забезпечення цього водночас сприятиме зростанню інвестиційної привабливості сільських територій, що є одним із головних факторів сталого розвитку регіону.

Потребує подальшого вдосконалення і сам сільський туристичний продукт, тобто комплекс послуг щодо перевезення, розміщення туристів, формування туристичної індустрії. Туристичний продукт, як відомо, створюється зусиллями багатьох організацій, кожна з яких має свої власні мету та цілі. Від координації діяльності суб'єктів господарювання, що формують туристичний продукт, залежить його конкурентоспроможність і відповідно ефективність роботи всіх організацій, що беруть участь у його створенні. При цьому слід мати на увазі, що розвиток сільського туризму, виробництво туристичного продукту мають мультиплікативний ефект, великий вплив на такі основні сектори економіки, як сільське господарство, транспорт і зв'язок, торгівля, будівництво, виробництво товарів народного споживання тощо.

Так, у регіонах, де активно розвивається сільський туризм, помітно збільшується мережа магазинів, спеціалізованих на товарах, необхідних для заняття спортом, рибною ловлею, зростає кількість організацій, що пропонують послуги з видання туристичних каталогів, будівництва туристичних будиночків, тим самим розширюючи структуру туристичного продукту.

Сільський туризм, як і вся туристична сфера діяльності, відноситься до працеінтенсивних видів діяльності і розглядається як один із шляхів вирішення проблеми безробіття на селі. Водночас він сприятиме збільшенню відпочиваючих при невеликих доходах населення. Адже цей відпочинок є значно дешевшим порівняно з іншими видами. Водночас туристи мають можливість долучитись до іншої культури і звичаїв, беручи участь у святах і розвагах, тим самим сприяючи зміцненню людського капіталу – важливого чинника подолання економічної кризи. Свого часу Дж. М. Кейнс стверджував, що вихід із кризи – це інвестиції в ті галузі економіки, які формують ефективну модель попиту.

Враховуючи, що багато регіонів України, з одного боку, приваблюють своєю екзотикою, а з іншого боку, туристів турбує екологічний стан цих регіонів, важливо в них забезпечити здійснення моніторингу стану довкілля та споживання туристично-рекреаційних послуг. Він має охоплювати: 1) аналіз попиту та пропозиції на ринку послуг сільського туризму; 2) виявлення вузьких місць у виробництві туристичного продукту; 3) аналіз насиченості чи перенасиченості ринку відповідних послуг певними видами; 4) виявлення нових потенційних видів сільського туризму і послуг.

Таким чином, сільський туризм, маючи соціальну спрямованість, може бути затребуваним широкими верствами населення, може стати одним із перспективних напрямів розвитку економіки села за умов інтенсивного його розвитку. Останньому має сприяти забезпечення: системного підходу у створенні сприятливих умов розвитку сільського туризму; здійснення підготовки кадрів, які відповідають світовим стандартам; активного розвитку внутрішньої інфраструктури та підвищення рівня сервісу в сільській місцевості; просування туристичних можливостей України за рахунок маркетингової активності, пошуку національних брендів, використання ефективних заходів та інформаційної прозорості тощо, що сукупно може стати предметом подальших досліджень.

У цьому плані заслуговує на увагу досвід Німеччини, зокрема, щодо розподілу

зон відповідальності між різними рівнями влади, які мають відбутись не лише за географічним, а й тактико-стратегічним напрямом. Відповідно до цього державні органи мають відповідати за розробку та реалізацію стратегії розвитку галузі загалом, просування туристичного продукту як внутрі країни, так і за рубежем, а також за загальноекономічні заходи щодо розвитку внутрішнього і виїзного сільського туризму. Місцеві ж і регіональні органи влади відповідальні за формування туристичної інфраструктури та реалізацію загальнодержавної стратегії на своїх територіях. Використання цього досвіду сприятиме більш ефективному використанню туристичного потенціалу сільських територій, нарощуванню обсягу та поліпшенню якості туристичних послуг.

Література

1. Азар В. М. *Економіка и организация туризма* / В. М. Азар. – М. : Прод. издат., 2005. – 368 с.
2. Кот О. В. *Теоретичні аспекти інноваційного розвитку аграрного сектору економіки та його організаційно-економічне забезпечення* / О. В. Кот // *Проблеми науки*. – 2008. – № 9. – С. 30–37.
3. *Країнознавство та музейна справа в Україні*. – Житомир : Велика Волинь, 2010. – 544 с.
4. *Региональная экономика. Теория и практика*. – 2010. – №2 (137). – С. 64.
5. Севастьянова С. А. *Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства : уч. пособ.* / С. А. Севастьянова. – М. : КНОРУС, 2007. – 365 с.
6. *Сільський туризм в Європі та Америці* // *Туризм сільський зелений*. – 2009. – №11. – С. 13.
7. *Статистичний щорічник України за 2009 рік : стат. зб.* – К. : Держ. п-во "Інформ.-аналіт. агентство", 2010. – С. 498.
8. Ткаченко Т. І. *Сільський туризм: передумови розвитку в Україні та досвід Польщі* / Т. І. Ткаченко, Є. С. Гаєвська // *Ресторанне господарство і туристична індустрія у ринкових умовах : зб. наук. праць*. – К. : КНТЕУ, 2002. – С. 117–124.

Редакція отримала матеріал 16 березня 2012 р.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Євгеній КИРИЛЮК

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ТА АГРАРНОГО РИНКУ В США

Розкрито сучасні тенденції державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США. Визначено механізми та інструменти державного регулювання на сучасному етапі еволюції аграрної політики США. Виявлено специфіку та логіку запровадження інструментів прямої та непрямой підтримки фермерів. Встановлено чинники високої конкурентоспроможності американських фермерів в умовах глобалізації.

Ключові слова: *прямі урядові виплати, фіксовані ("погектарні") платежі, контр-циклічні платежі, цільова ціна, заставна ціна, паритетність цін, Товарно-кредитна корпорація, "жовта скринька" СОТ, "блакитна скринька" СОТ, "зелена скринька" СОТ, трансгенні сорти рослин, біоенергетична продукція, конкурентоспроможність.*

В умовах посилення впливу світової кон'юнктури на аграрний ринок України у зв'язку зі вступом країни в СОТ постає реальна загроза набуття вітчизняним сільським господарством статусу сировинного придатку розвинутих країн. *Виникає потреба запровадження виваженого й системного підходу до розробки та реалізації аграрної політики, спрямованої на захист внутрішнього ринку за допомогою механізмів, які відповідають міжнародним принципам та нормам, і формування конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва.*

Ефективний пошук нових теоретико-методологічних і практичних підходів до удосконалення державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку неможливий без урахування нагромаджених світовою економічною наукою знань і передового зарубіжного досвіду. Особливо повчальним є досвід США, де сільське господарство в результаті реалізації продуманої державної політики стало висококонкурентною, такою, що динамічно розвивається, галуззю економіки, зразком для вдосконалення в інших країнах.

Теорія і практика державного регулювання сільськогосподарського виробництва у США є предметом постійної уваги зарубіжних та вітчизняних учених. Окремі його аспекти на різних історичних етапах розвитку *розкриті у працях* В. Андрійчука, В. Власова, В. Галушка, П. Гайдуцького, В. Геєця, С. Дем'яненка, А. Діброви, О. Луки, М. Маліка, Б. Пасхавера, П. Саблука, Г. Черевка, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Проте існує необхідність дослідження сучасного етапу еволюції аграрної політики США, інструменти якої дещо відрізняються від тих, які розкриті у переважній більшості наукових розробок. Так, наприклад, Н. Андрєєва (науковий співробітник Інституту світової економіки та міжнародних відносин РАН) зазначає, що головними напрямками

державного регулювання сільськогосподарського виробництва у США є "...закупівельно-заставні операції, гарантовані ціни та прямі платежі за скорочення посівних площ" [1]. Низка науковців, у т. ч. А. Діброва [2, с. 159], вказують на тенденцію зростання у США обсягів прямої державної підтримки фермерів. О. Литвин у своїй статті підкреслює, що на різні механізми підтримки цін припадає близько 50% від сумарного еквівалента субсидій товаровиробникам у США [3]. Однак результати ґрунтовних досліджень сучасних механізмів державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США свідчать про певний відхід від прямої державної підтримки доходів фермерів, у т. ч. цінової.

Оскільки спостерігається тісний взаємозв'язок новітніх механізмів державного регулювання з напрацюваннями попередніх періодів та певна послідовність їх запровадження, то лише на основі комплексного дослідження державних регуляторів можна виявити причини високої конкурентоспроможності американських фермерів на світовому аграрному ринку в умовах глобальних змін.

Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США.

Розвиток аграрного виробництва й аграрного ринку багато в чому залежить від правильного вибору й успішного впровадження інструментів державного регулювання. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва в США – це складний механізм, який охоплює інструменти впливу на доходи фермерів, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний ринок, розвиток сільських територій з метою створення стабільних економічних, правових та соціальних умов для розвитку сільського господарства, задоволення потреб населення у продуктах харчування високої якості, охорони навколишнього середовища. Розвиток усіх аспектів державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США регламентується Законом про сільське господарство (Farm Bill), який приймається, як правило, кожні п'ять років (нині діє закон від 2008 р.). На прикладі США особливо чітко можна спостерігати зростання обсягів бюджетної підтримки сільського господарства. У період з 30-х до початку 70-х рр. ХХ ст. щорічні субсидії в рамках програм підтримки фермерських доходів, цін, розширення попиту тощо становили 0,5–0,7 млрд. дол. США, а в 80–90-ті рр. досягли 60 млрд. дол. [4].

Новітній етап розвитку аграрної політики США було започатковано у 1996 р. із прийняттям чергового, 21-го за рахунком сільськогосподарського закону, яким регламентувалось усунення зв'язку між федеральними виплатами на підтримку доходів фермерів і цінами на сільськогосподарську продукцію. Федеральна підтримка цін на сільськогосподарську продукцію була замінена підтримкою доходів фермерів за допомогою щорічних прямих виплат, прив'язаних до виробництва в рамках так званого гнучкого виробничого контракту. Одноразова фінансова допомога фермерам, які вчасно уклали контракт із державою, видавалася незалежно від цін на ринку і без обмежень щодо обсягів виробництва й посівних площ. Відповідно законом було скасовано обмеження на виробництво практично усіх видів сільськогосподарської продукції.

Слід зазначити, що протягом десятиліть у США існувало безліч різних програм скорочення посівних площ або так званих "товарних програм": щодо пшениці, фуражного зерна, окремо щодо кукурудзи, бавовнику тощо. Проте практично всі програми вилучення земель із сільськогосподарського обороту виявились неефективними – вони не забезпечували скорочення обсягів виробництва, бо зростала врожайність сільськогосподарських культур. Тому з 1996 р. правило обов'язкової участі

у програмах скорочення посівних площ було відмінено. Існувало лише дві умови отримання щорічних прямих платежів: участь у попередніх програмах компенсаційних платежів та збереження високоеродованих і заболочених територій. На прямі платежі в рамках гнучких виробничих контрактів виділялись значні фінансові ресурси – від 6,0 у 1996 р. до 4,0 млрд. дол. у 2001 р. [5]. Передбачалось поступове зниження розмірів цих прямих виплат, а також загалом федеральних витрат, пов'язаних з прямою підтримкою фермерів. Таким чином, підкреслювалася необхідність підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та конкурентоспроможності американських фермерів на внутрішньому й світовому ринках. Причому не стільки за рахунок держави, скільки за рахунок використання традиційних ринкових механізмів.

Оптимізація державного регулювання сільськогосподарського виробництва у США здійснювалась у контексті реалізації домовленостей Уругвайського раунду переговорів ГАТТ, які передбачали скорочення прямих субсидій фермерам і підвищення рівня відкритості внутрішніх ринків розвинутих країн і країн, що розвиваються. Максимальний рівень Сукупної підтримки сільського господарства (AMS) у визначенні СОР був знижений для США з 23,1 у 1995 р. до 19,1 млрд. дол. США у 2000 р. [6].

Чинність сільськогосподарського закону США від 1996 р. було подовжено з п'яти до семи років. Ним був значно спрощений механізм страхування урожаю, розширена програма експортних кредитів, регламентоване формування Національного продовольчого резерву зерна, продовжені програми з охорони довкілля та розвитку сільських територій. Найважливішим принципом нової аграрної політики США є експортна орієнтація сільськогосподарського виробництва. Уряд США, крім прямого економічного зиску від експорту продукції на світові ринки, через реалізацію товарних запасів отримує можливість стабілізувати ситуацію на внутрішньому ринку.

У 2002 р. було прийнято новий Закон "Про фермерську безпеку та інвестиції в сільську місцевість", основними пріоритетами якого стали: підтримка достатньо високого рівня доходів сільськогосподарських товаровиробників, збереження еродованих сільськогосподарських угідь, заохочення екологічно чистого виробництва та розвиток біоенергетики. Дія закону також була направлена на зниження цінових ризиків і зростання обсягів виробництва [7, с. 72].

Одним з революційних елементів цього закону було запровадження відокремлених від виробництва фіксованих прямих платежів (decoupled direct aids). Оскільки фіксовані платежі надаються у розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь, вони отримали назву "погектарних" платежів. Їх виплата здійснюється, як правило, раз на рік навіть у випадку, якщо частина земель не використовується фермерами взагалі. Зважаючи на те, що розміри цих платежів не залежать від виробничих рішень фермерів, рівня використання ними ресурсів, уряд США таким чином забезпечив перенесення значної частини заходів із "жовтої скриньки" до "блакитної скриньки" СОР (заходи в рамках цієї скриньки не підлягають обмеженню).

Крім того, поряд із фіксованими прямими, а також кредитними виплатами в рамках заставних операцій було запроваджено контр-циклічні платежі. Їх фермери мають отримувати тоді, коли ринкова ціна падає нижче від затвердженого урядом рівня цільової ціни.

Порівняно з законом від 1996 р., акцент було зроблено на заходах непрямої підтримки фермерів. Передбачалось надання їм майже 190 млрд. дол. прямих субсидій протягом наступних десяти років, або близько 19 млрд. дол. на рік (що забезпечувало близько 35% річного чистого прибутку фермерів) [2, с. 159]. Це загалом було нижче рівня пря-

мої державної підтримки фермерів у 1998–2001 рр. (19,9 млрд. дол. на рік). Проте відповідно до нового закону було виділено надзвичайно великі асигнування на програми продовольчої допомоги населенню – майже 43 млрд. дол. на рік. Перш за все, збільшувалось фінансування у рамках федеральної програми "Продовольчі талони".

Також було введено 24 програми щодо різних аспектів консервації земельних і водних ресурсів. На ці програми виділялось на десятилітній період 38,6 млрд. дол., або майже 4 млрд. дол. на рік [8, с. 107]. Слід зазначити, що нині програма консервації резерву (ПКР) – найбільша програма з охорони земель, яка спрямована на захист високоеродованої ріллі та екологічно уразливих земель шляхом їх залуження, заліснення тощо. Близько 39,2 млн. акрів (8–9% посівної площі в США) може бути законсервовано в межах цієї програми будь-коли. Для цього передбачено фінансову допомогу та виплати щорічних рентних платежів фермерам. Близько 50% платежів спрямовують на довготривалу консервацію земель. Рентні платежі в межах цієї програми зросли з 1,5 у 2002 р. до понад 1,6 млрд. дол. у 2006 р. Загальна вартість програми становила понад 7,3 млрд. дол. протягом 2002–2006 рр. [9].

Предбачалось також стимулювання експорту сільськогосподарської продукції за рахунок надання допомоги низькорозвинутим країнам, а також країнам, що розвиваються. Вищезазначений Закон містив програму підтримки аграрного ринку та субсидування виробництва головних сільськогосподарських продуктів, яка мала назву "продовольчі товари для світу". Вона спрямована на надання підтримки урядам і неурядовим організаціям країн, що розвиваються (країн СНД, Східної та Центральної Європи), при переробці та продажу дешевих товарів зі США.

Нині чинний Закон "Про продовольство, захист ґрунтів та розвиток енергетики" від 2008 р. (термін дії – до 2012 р.) регламентував подальше зміщення пріоритетів аграрної політики в напрямку стимулювання споживання продовольства населенням країни, підтримки природоохоронних заходів і родючості ґрунтів, а також розвиток нової ролі аграрного сектору як джерела отримання альтернативної енергії в рамках диверсифікації енергопостачання країни. Було скорочено прямі урядові виплати американським фермерам. Якщо у 1998–2007 рр. вони становили 17,4 млрд. дол. на рік (наприклад, у 2005 р. – 24,4 млрд. дол.), то в 2008–2011 рр. – 11,9 млрд. дол. на рік [10]. Крім того, скоротились обсяги так званих авансових прямих платежів, які могла отримувати ферма, – з 50% за законом 2002 р. до 22%.

Водночас зросли обсяги непрямой підтримки доходів фермерів. Нині значна частина аграрного бюджету спрямовується на підтримку споживання продовольства й, відповідно, стимулювання попиту на сільськогосподарську продукцію та збільшення ємності внутрішнього ринку. Функцію реалізації продовольчих програм, як і раніше, покладено на Міністерство сільського господарства США. Відповідно до закону 2008 р. Програму продовольчих купонів перейменовано на Програму стимулювання продовольчого споживання (Supplemental Nutrition Assistance Program – SNAP). Критеріями участі окремих домашніх господарств у цій програмі є: рівень валового доходу сім'ї (нижче 130% від межі бідності) або чистого доходу (нижче 100% від межі бідності). За офіційними даними, у рамках цієї програми якісним харчуванням щомісячно забезпечується більше 46 млн. американців з низькими доходами. У 2010 р. урядові витрати на програму стимулювання продовольчого споживання (SNAP) були на рівні 68,3 млрд. дол. [11].

Крім того, у США існують також інші продовольчі програми, що, з одного боку, забезпечують раціональне харчування населення, а з іншого, стимулюють попит на

внутрішньому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Це програма WIC (жінки, немовлята, діти); програми шкільного харчування (національна програма шкільних обідів, програма "Свіжі фрукти й овочі", програма шкільних сніданків, спеціальна молочна програма тощо); літня програма громадського харчування; продовольча програма піклування про дітей та людей похилого віку (Child and Adult Care Food Program); програма продовольчої допомоги при стихійних лихах; програми стимулювання збуту продовольства. Так, наприклад, у 2010 р. на програми харчування дітей асигновано 17 млрд. дол. У грудні 2010 р. Конгрес США прийняв закон, яким продовжено дію програм стимулювання дитячого харчування і покращення його якості.

Незважаючи на певний відхід від прямої підтримки цін і доходів фермерів, у США, як і раніше, велика увага приділяється проблемі паритетності цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію, що споживається фермерами. Функціональна роль паритетності цін виявляється в тому, що вона є базою, орієнтиром для встановлення цільових цін на сільськогосподарську продукцію (у США офіційно використовується два види так званих "цін підтримки": цільові ціни та заставні ціни). Цільові (чи гарантовані) ціни встановлюються на єдиному рівні по країні лише для розрахункових операцій. Вони орієнтовані на відшкодування затрат і отримання фермерами певного доходу для забезпечення розширеного відтворення в галузі. Фермерська продукція реалізується за цінами, що сформувались на ринку. Однак якщо останні виявились нижчими за цільову ціну, у кінці року фермери США отримують контр-циклічні платежі (для недопущення збитків у кризові періоди). У 2005 р. бюджетні витрати за цією статтею становили 4 млрд. дол., у 2009 р. – 1,2, у 2010 р. – 209,1 млн. дол. [5]. Суттєве зниження цих платежів у 2010 р. зумовлене зростанням як світових, так і внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію.

Загалом у США індекс цін на сільськогосподарську продукцію у 2011 р. відносно базового їх рівня (1990 р. = 100) становив 175%, а на товари й послуги, які закуповуються фермерами, – 213% [10]. Таким чином, індекс паритету цін становив 0,82. Як бачимо, в США також наявне порушення паритетності, проте його ніяк не можна порівнювати з величиною диспаритету цін за цей період в Україні (0,14).

У США велика увага приділяється стимулюванню розвитку сільської місцевості (заходи в рамках цих програм зараховують до "зеленої скриньки" COT). Урядові інвестиції у сільський розвиток постійно зростають і в 2010 р. становили 28,9 млрд. дол. Так, було реалізовано програму "чиста вода", згідно з якою забезпечено чистою водою 17 млн. жителів, що проживають у сільській місцевості. Уряд продовжує модернізацію системи сільської електрифікації – на ці потреби у 2011–2012 рр. заплановано 18 млрд. дол. [12].

Також законом від 2008 р. продовжено і навіть посилено традицію стимулювання заходів із консервації еродованих земель та відновлення їх родючості. На початок 2009 р. у межах програми консервації і резерву земель (ГКР) було укладено 772 тис. контрактів під консервацію 36,8 млн. акрів (14,9 млн. га) сільськогосподарських угідь, що піддались ерозії.

Щодо прямої підтримки фермерів, то новим законом уточнено граничну величину пакета державної підтримки, на який може розраховувати окрема ферма. Ця проблема завжди була доволі гострою, оскільки переважну частину платежів, як правило, отримували великі та середні ферми, які володіють великими масивами сільськогосподарських угідь. Щодо заставних операцій, то законом знято існуючий до цього верхній ліміт кредитування у розрахунку на окремого працівника ферми, який становив

75 тис. дол. Водночас залишено ліміти фіксованих прямих і контрциклічних платежів у розмірі відповідно 40 і 65 тис. дол. на окремого активного працівника ферми. Крім того, було введено інші обмеження. Так, фермер, середньорічний дохід якого перевищує 750 тис. дол., не може претендувати на отримання прямих фіксованих виплат. А фермери, які отримують від несільськогосподарської діяльності середньорічний дохід понад 500 тис. дол., взагалі виключаються із програм отримання прямих, контр-циклічних платежів і кредитів у рамках заставних операцій.

Таким чином, у США збережено практику надання прямих фіксованих ("погектарних") виплат, які фермери можуть отримувати навіть у тому разі, коли ціни на сільськогосподарську продукцію чи отриманий прибуток є достатньо високими (це особливо характерно в останні роки), а в деяких випадках – навіть якщо вони взагалі нічого не вирощують. У 2008–2011 рр. прямі фіксовані платежі становили близько 5 млрд. дол. на рік, або 41% від загального обсягу прямих урядових виплат фермерам (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі урядові платежі фермерам у США, млн. дол.

| | 1996 ¹ | 1999 | 2002 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 ² |
|--|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|
| Платежі в рамках гнучкого виробничого контракту | 5973,0 | 5045,7 | 3499,8 | -0,9 | – | – | – | – |
| Фіксовані прямі платежі | – | – | 367,1 | 5198,8 | 5110,2 | 4726,8 | 4813,1 | 4712,0 |
| Кредитні виплати (під заставу с.-г. продукції) | 0,0 | 5919,1 | 1196,7 | 5080,3 | 85,2 | 155,9 | 114,4 | 8,0 |
| Контр-циклічні платежі | – | – | 203,4 | 4073,8 | 712,1 | 1169,5 | 209,1 | 17,0 |
| Програми маркетингового (товарного) кредитування імпортерів | -0,2 | 895,5 | 459,4 | 368,7 | 33,7 | 251,7 | 2,0 | 0,3 |
| Програми товарних гарантій експортерам | – | – | 1178,6 | 1614,0 | 202,0 | 686,2 | 0,7 | – |
| Платежі на підтримку доходів виробників молока | – | – | 859,6 | 9,6 | -0,3 | 880,1 | 51,7 | 0,5 |
| Програми щодо тютюну | – | – | – | 2083,1 | 816,3 | 795,4 | 686,8 | 665,0 |
| Програми консервації та резерву земель | 1845,1 | 1568,8 | 1965,8 | 2767,5 | 3155,1 | 2835,0 | 3452,0 | 3590,0 |
| Спеціалізовані та надзвичайні програми (у т. ч. програми страхування врожаю, тварин від стихійних лих) | 172,5 | 7951,4 | 1655,0 | 3168,8 | 2121,2 | 645,8 | 2648,4 | 1564,0 |
| Програма вибору середнього доходу від вирощування рослинницької продукції (ACRE) | – | – | – | – | – | – | 421,9 | 10,0 |
| Інші програми | -650,9 | 132,7 | 46,1 | 9,9 | 6,1 | 31,6 | -2,4 | 2,0 |
| Разом | 7339,6 | 21513,1 | 12414,9 | 24395,9 | 12241,7 | 12178,1 | 12397,7 | 10568,8 |

Примітки: ¹ «–» – відповідні програми та платежі не передбачались.

² передбачено бюджетом Міністерства сільського господарства США (USDA) на 2011 р.

Джерело: дані USDA [5; 10].

Як альтернативу контрциклічним платежам, з 2010 р. у США запроваджено Програму вибору середнього доходу від вирощування рослинницької продукції (Average Crop Revenue Election Program (ACRE)). Якщо фермер вибрав участь у ACRE замість отримання традиційних контрциклічних платежів, він має залишатись у цій програмі до кінця терміну дії закону (2012 р.). Для таких товаровиробників на 20% скорочуються прямі платежі і на 30% – заставні ціни. В обмін на ці обмеження в учасників ACRE з'являється можливість отримати (відповідно до індивідуальних показників ферми) 90% так званого середнього доходу, який визначається на основі двох величин – середньорічної урожайності групи основних сільськогосподарських культур у штаті за останні 5 років, а також середньорічної ринкової ціни у США за останні 2 роки. У 2010 р. урядові виплати в рамках програми ACRE становили 421,9 млн. дол. [10].

Однією з відмінних рис сучасної американської моделі державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва є поширення різноманітних програм субсидування страхування від негативного впливу природних та ринкових чинників. За різноманітністю та масштабністю страхування США є безумовним лідером світового агробізнесу. Нині у США функціонує розвинута система федерального страхування фермерів, яка передбачає надання фінансової допомоги фермерам при укладенні страхових угод. Розмір субсидій напряму пов'язаний з цінами на продукцію фермерських господарств. Якщо відбувається втрата урожаю, то в міру зростання цін на продукцію сільського господарства зростають і державні виплати. У 2010 р. виплати в рамках спеціалізованих та надзвичайних програм (у т. ч. із Фонду страхування фермерів від стихійних лих) становили 2,65 млрд. дол. [5]. Оскільки заходи щодо державного субсидування страхування належать до "зеленої скриньки" СОТ і не підлягають скороченню, це дозволяє (на основі деякого розвантаження "жовтої скриньки") субсидувати експорт сільськогосподарської продукції, не порушуючи вимог СОТ щодо рівня прямої державної підтримки загалом.

Хоча рівень субсидування експорту у США у 2010–2011 рр. був дуже низьким, нині існує близько десяти експортних програм, відповідно до яких Міністерству сільського господарства надається право виплачувати субсидії у певній формі з метою підвищення конкурентоспроможності американської аграрної продукції. Перш за все, це програма експортних товарних гарантій, програма маркетингового кредитування імпортерів сільськогосподарської продукції та продовольства зі США, програма MAP (Market Access Program) зі сприяння партнерства держави й приватного сектору у збереженні та розширенні зовнішніх ринків для американської сільськогосподарської, рибної продукції, а також забезпечення часткової компенсації витрат неприбуткових сільськогосподарських торговельних організацій. Програма товарних гарантій допомагає американським експортерам підтримувати й розширювати ринки сільськогосподарської продукції у тих регіонах, де це було б неможливо зробити без платіжних гарантій ТКК. Як свідчать дані табл. 1, у 2009 р. у рамках цієї програми надано платежів на загальну суму 686,2 млн. дол. (у рамках програми маркетингового кредитування – 251,7 млн. дол.) [5]. До новітніх програм також можна зарахувати програми сприяння просування сільськогосподарської продукції на нові зовнішні ринки, технічної допомоги для експорту спеціальних культур, а також програму "Біотехнології та сільськогосподарська торгівля".

За даними Міністерства сільського господарства США, один долар США, інвестований ним у програми сприяння зовнішній торгівлі, забезпечив зростання доходів місцевих товаровиробників на 31 дол. [12]. Важливим торговельно-політичним інструментом аграрної політики США є зовнішня продовольча допомога, на яку щорічно

витрачається понад 1,5 млрд. дол., що дає змогу вивезти за межі країни біля 3 млн. тонн аграрної продукції. Крім того, уряд забезпечує укладення угод з іншими країнами щодо поставок сільськогосподарської продукції. Так, на початку 2011 р. президент США підписав торговельні угоди з Колумбією, Панамою та Південною Кореєю, що дозволило додатково збільшити експорт цієї продукції на 2,3 млрд. дол. [12].

Слід зазначити, що з середини 1990-х рр. розпочався постіндустріальний період розвитку сільського господарства США, особливостями якого є освоєння новітніх інформаційно-біологічних технологій, глобальне позиціонування. Порівняно з 50-ми рр. XX ст. частка праці у сукупних витратах американських фермерів знизилась з 40% до 10%, частка земельних ресурсів теж дещо знизилась (з 35% до 30%), проте питома вага капіталу, матеріалізованого у сільськогосподарських машинах, обладнанні тощо, збільшилась з 25% до 60%. Ефективність сільськогосподарського виробництва (вихід продукції на одиницю сукупних затрат) у період із 1970 р. по 2000 р. зросла на 184%, продуктивність праці (вихід продукції на одиницю трудових затрат) – на 286% (у 2,9 разу) [1].

Головна роль у сприянні освоєння новітніх технологій американськими фермерами належить державі. Протягом останніх десятиліть у США значно збільшився рівень підтримки наукових досліджень та впровадження їх результатів. Безпосередньо на впровадження з федерального бюджету щорічно асигнується сума, що досягає 1–1,5% вартості валової сільськогосподарської продукції. У США темпи зростання витрат на сільськогосподарські дослідження становлять 5–7% на рік.

Вирішальне значення для швидкого впровадження нововведень у практику має наявність різнобічної інформації та їх доступність для товаровиробників. З 1913 р. у США функціонує державна служба впровадження нововведень. Організаційно вона є триярусною структурою: верхній рівень – відділ впровадження федерального міністерства сільського господарства; наступний – служби впровадження при університетах штатів; нижчий – спеціалісти з впровадження на місцевому рівні. Система зворотного зв'язку дає змогу отримувати сигнали про затребуваність фермерами нової продукції чи технології.

Нині першочергового значення у сільському господарстві набувають біотехнології, що дозволяють підвищити продуктивність праці та ефективність виробництва за рахунок скорочення термінів традиційної селекції (введення нових сортів рослин і порід тварин). Сільське господарство отримало можливість швидше впроваджувати нові продукти, виводити сорти рослин з ознаками, які неможливо було отримати на основі традиційних методів селекції (стійкість до засухи, низьких температур, гербіцидів, шкідників, хвороб тощо).

Важливо вказати на беззаперечне лідерство США у цій сфері. Перші біотехнологічні дослідження фінансувала держава, оскільки вони були пов'язані з підвищеним ризиком і не передбачали швидкої окупності затрат. Проте доволі швидко прибутковість галузі зумовила вкладення значних обсягів приватного фінансового капіталу. Уже в 90-ті рр. XX ст. розміри приватних інвестицій у біотехнологічні розробки перевищили державні. На початку 2000-х рр. на внутрішньому ринку було уже понад 40 трансгенних (ТГ) сортів рослин (у т. ч. зернових культур, сої, бавовнику, рапсу, помідорів, стійких до гербіцидів та шкідників; картоплі, стійкої до колорадського жука; морозостійких сортів суниці тощо); стимулятори підвищення молочної та м'ясної продуктивності корів і свиней (препарати Bst і Pst), кормові добавки й т. ін.

За даними Міністерства сільського господарства США, частка площ під трансген-

ними сортами сої зросла у цій країні з 9% у 1996 р. до 94% у 2011 р.; зерновими культурами, стійкими до гербіцидів, – відповідно з 2% до 72%; зерновими культурами, стійкими до шкідників, – з 2% до 65%; бавовником, стійким до гербіцидів і шкідників, – з 1% до 73% [13]. За оцінками експертів, внесок біотехнологій у загальну вартість сільськогосподарської продукції США у 2009–2010 рр. становив приблизно 15%, або 45 млрд. дол. на рік [10]. Таким чином, на основі стрімкого розвитку біотехнологій у США створено передумови для значно підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці у сільському господарстві. Це, у свою чергу, зумовлює підвищення конкурентоспроможності американських фермерів на світовому аграрному ринку та зростання експорту їхньої продукції.

У 2010 р. трансгенні сорти рослин вирощувались на площі понад 148 млн. га більш ніж у 22 країнах світу (Бразилії, Аргентині, Китаї, Індії, країнах колишнього СРСР). Хоча генетичні наслідки споживання такої продукції до кінця не відомі, сорти рослин, отримані шляхом застосування трансгенних методів, швидко проникають на світовий аграрний ринок, оскільки володіють важливими з точки зору їх вирощування характеристиками. Хоча, наприклад, у ЄС питання щодо використання трансгенних сортів рослин залишається дискусійним.

Слід зазначити, що сільськогосподарським законом від 2008 р. зафіксовано новий пріоритет розвитку американського сільського господарства – біоенергетику. Причому акцент робиться на розвиток біоенергетики другого покоління на основі біомаси. Згідно з законом, американський уряд проводить тендери на надання субсидій із будівництва нових біоенергетичних заводів (у т. ч. очисних). Підприємцям компенсується до 30% вартості будівництва експериментальних заводів із виробництва біоенергетичної продукції другого покоління на основі переробки відходів сільськогосподарського виробництва тощо. Паралельно надаються урядові гарантії при залученні кредитів на таке будівництво. Якщо попередній закон зобов'язував ТКК здійснювати стимулюючі платежі виробникам біоетанолу та біодизелю, то чинний нині – підтримувати виробників біопалива другого покоління. У 2009–2010 рр. Міністерство сільського господарства США інвестувало у більш ніж 22 тис. таких проектів, які сприяють розвитку відновлюваних джерел енергії [12].

Розвиток сучасного сільськогосподарського виробництва неможливий без чіткого дотримання технологій, що передбачають оснащення потужних тракторів, сільськогосподарських машин, сівалок комп'ютерами, сенсорами та іншими доскональними механізмами. У США на даний час точність здійснення усіх сільськогосподарських процесів переважно контролюється з космосу. Раніше цю технологію використовували лише великі ферми, проте нині вона розповсюджена доволі широко, оскільки гарантує економію ресурсів (трудових та енергетичних), зростання урожайності культур та підвищує ефективність виробництва.

Загалом основу сучасного американського сільського господарства становлять великі ферми. При цьому (на відміну від країн Західної Європи та Японії) розмір господарства визначається не стільки площею сільськогосподарських угідь (у га), скільки середньорічною вартістю реалізованої товарної продукції. Основна частина реалізованої сільськогосподарської продукції (67%) припадає на 69 тис. великих товарних ферм (36% від загальної кількості ферм). На ферми з вартістю реалізованої продукції 1 млн. дол. і більше (26 тис., або 1,4% від загальної кількості ферм) припадає 42% від усієї сільськогосподарської продукції. І навпаки, дрібні ферми (50% від загальної кількості), маючи у користуванні 14% земельних площ, виробляють лише 1,5% валової продукції [1].

На початку 2011 р. у США набув чинності фактично революційний закон "Про модернізацію продовольчої безпеки" (Food Safety Modernization Act). Цим законом, по-перше, встановлено високі стандарти якості сільськогосподарської продукції, жорсткі вимоги щодо її вирощування на фермах та дієві механізми контролю за дотриманням цих вимог і стандартів; по-друге, практично унеможливлено вирощування сільськогосподарської продукції на присадибних ділянках та її обмін.

Ним закладено фундамент системи продовольчої безпеки XXI ст., основою якої є здійснення профілактичних заходів. У рамках цього закону відповідальність за безпеку покладається на кожного учасника продовольчого ланцюга. Повноваження з усунення ризиків, що виникають на всіх етапах просування продовольства від ферми до столу, покладені на Управління по контролю за якістю продовольства та медикаментів (УКПМ; англ. – Food and Drug Administration (FDA)). Логіка гарантування продовольчої безпеки у США проста – чим краще контролюється виробництво, переробка, транспортування продовольства й приготування продуктів харчування, тим безпечнішими вони стануть. Законом, наприклад, встановлені науково обґрунтовані стандарти безпечного вирощування і збору фруктів та овочів. Ці стандарти враховують як природні, так і антропогенні ризики, пов'язані з безпекою свіжих продуктів. УКПМ розроблено "Стандарт раціонального ведення сільського господарства" (або "Стандарт GAP"), де відображено аспекти, пов'язані з внесенням добрив, здоров'ям тварин та гігієною працівників, упаковкою, температурним контролем, якістю води у зонах вирощування сільськогосподарських культур тощо. Хоча закон передбачає певний ступінь гнучкості щодо малих ферм та власників присадибних ділянок, у США уже існують прецеденти, коли, наприклад, за вирощування овочів на присадибних ділянках без дотримання відповідних науково обґрунтованих норм накладався штраф, а продукція вилучалась.

Згідно з законом підприємства переробної та харчової промисловості мають пройти процедуру обов'язкової реєстрації в УКПМ. Причому передбачена перереєстрація кожні 2 роки (з 1 жовтня до 31 грудня у парні роки). Вперше ця процедура буде здійснена у жовтні-грудні 2012 р. [14]. УКПМ також отримало санкцію на вилучення (конфіскацію) продуктів харчування. Хоча раніше воно змушене було покладатись на товаровиробників та дистриб'юторів, які вилучали з обігу неякісні продукти на добровільній основі (за винятком дитячого харчування).

Новим законом до сфер діяльності з підвищеним ризиком щодо якості продукції віднесено виробництво тваринницької продукції, особливо молока. Фермери мають чітко виконувати науково обґрунтовані приписи, інакше велика рогата худоба може бути конфіскована, а ферма закрита. Передбачено проведення більш чисельних інспекцій на фермах, переробних і торговельних підприємствах. Продукти харчування і комерційні об'єкти, що представляють найбільший ризик для продовольчої безпеки, будуть піддаватись більш ґрунтовній перевірці. Об'єкти підвищеного ризику всередині країни мають пройти початкову перевірку протягом наступних п'яти років, а надалі проходити її не рідше, ніж раз на три роки. Загалом за порушення закону передбачені штрафи до 500 тис. дол. [14].

Закон передбачає суттєве розширення можливостей УКПМ щодо нагляду за продовольством, що імпортується до США. Вперше встановлюється пряма вимога, згідно з якою імпортери будуть зобов'язані використовувати програму, яка дозволяє гарантувати безпеку продовольства. Крім того, імпортери мають доводити, що їх постачальники застосовують достатні заходи профілактичного контролю. У 2011 р. УКПМ проінспектувала більше 600 зарубіжних об'єктів харчової промисловості, а

протягом наступних п'яти років управління має щорічно подвоювати кількість таких перевірок [14]. Фактично здійснюється контроль за всіма продуктами харчування, що завозяться до США. Будь-яка продукція, яка розповсюджується поза контролем управління, вважається контрабандою, а її власник – порушником закону.

Окремі науковці вважають, що існує небезпека надзвичайної централізації і концентрації у США урядового контролю над сільськогосподарськими товаровиробниками. Проте очевидно, що вигоди від імплементації його положень отримують, перш за все, споживачі продовольства та великі ферми, які мають змогу, наприклад, обладнати тваринницькі ферми усім необхідним устаткуванням. Таким чином, реалізація положень закону дозволить, поряд із покращенням якості продукції, ще більше підвищити продуктивність сільськогосподарського виробництва за рахунок його концентрації на великих фермах. Відомо, що в умовах парцеляризації земель дрібне виробництво (у т. ч. натуральне) не здатне забезпечити високий рівень продуктивності праці (через низький рівень спеціалізації, значні затрати живої праці, низький рівень технічної оснащеності тощо). Крім того, його поширення спричиняє зниження якості виробленої продукції (наприклад, молока та молочної продукції). Відповідно це зумовлює низьку конкурентоспроможність продукції на світовому ринку.

Окреслена проблема є особливо актуальною для України. За даними Держстату, у 2010 р. господарства населення забезпечили виробництво 55,1% валової продукції сільського господарства [15]. За таких показників країна априорі не може гарантувати продовольчу безпеку та претендувати на завоювання конкурентних позицій на світовому ринку. Слід зазначити, що в Україні спостерігається так зване замкнене коло неефективності: зниження доходів населення, поширення бідності у 90-х рр. ХХ ст. поряд із зникненням значної частини великотоварних господарств унаслідок непродуманої аграрної реформи призвело до розширення обсягів виробництва у господарствах населення. Проте значна частка господарств населення у валовій продукції сільського господарства є однією з причин неефективності аграрного виробництва, низької якості вітчизняної продукції. У цьому контексті особливо показовим є приклад США, де навіть в умовах домінування великих ферм було прийнято рішення, яке дає змогу підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, забезпечити не лише продовольчу безпеку країни, а й постійне збільшення експортних можливостей.

Протягом останніх п'яти років американські сільськогосподарські товаровиробники подвоїли вартість свого експорту. Обсяги експорту сільськогосподарської продукції зі США у 2010 р. зросли до безпрецедентної величини – 137,4 млрд. дол., що на 28,7 млрд. дол. більше, ніж у 2009 р. Відношення експорту до валової продукції сільського господарства досягнуло 38%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу щодо сільськогосподарської продукції та продовольства становило 42,9 млрд. дол. [10]. І це з урахуванням того, що в сільськогосподарському виробництві зайнято лише близько 2 відсотків 265-мільйонного населення країни.

Хоча американські домогосподарства, за даними Міністерства сільського господарства США, витрачають на продовольство лише 6–7 центів із кожного долара свого доходу [455], чистий прибуток фермерських господарств у 2011 р., незважаючи на зниження розмірів прямої державної підтримки, був найвищим за останні 40 років і становив 98,1 млрд. дол. [10]. У США сформувався новий погляд на глобальну місію сільського господарства: аграрний сектор став розглядатись не просто як постачальник продовольства і сільськогосподарської сировини, а як система, яка виконує три важливі функції: економічну, соціальну та екологічну. Причому сучасний етап соціально-

економічного розвитку суспільства супроводжується посиленням екологічного та соціального значення аграрної сфери.

Дослідження показують, що у США відбулась поступова зміна пріоритетів аграрної політики. По-перше, її вектор змістився в напрямку непрямой підтримки фермерів через стимулювання попиту на продовольство, інвестування у НДДКР (у сферах біотехнології, біоенергетики, космічних технологій тощо), розвиток сільської місцевості, природоохоронної діяльності. У результаті частка прямих урядових виплат у структурі чистого прибутку фермерів у США знизилась із 45,1% у 1999 р. до 10,8% у 2011 р. [10]. По-друге, у США відбувся перехід від товарних програм до декупльованої (decoupled, не пов'язаної з ситуацією у певній галузі) підтримки фермерів через фіксовані "погектарні" платежі. Причому фіксовані платежі базуються на історичних розмірах ферм і не пов'язані з певними зобов'язаннями фермерів виробляти той чи інший вид продукції.

Це дало змогу досягти одночасно кількох цілей: по-перше, фактично не зменшивши розміри державної підтримки фермерів, виконати вимоги СОТ щодо рівня такої підтримки у рамках "жовтої скриньки"; по-друге, підвищити продуктивність праці у сільському господарстві за рахунок впровадження біотехнологій та використання космічних програм тощо, що дає змогу нарощувати обсяги експорту сільськогосподарської продукції і продовольства одночасно зі зниженням розмірів експортних субсидій; по-третє, за рахунок стимулювання внутрішнього споживання нарощувати ємність внутрішнього ринку, одночасно підвищити доходи фермерів та якість харчування населення відповідно до науково обґрунтованих норм. Очевидно, що раціональне харчування (особливо дітей і підлітків) в умовах постіндустріальної трансформації є необхідною умовою нарощування інтелектуального потенціалу нації, розвитку економіки знань.

Хоча правомірність зарахування американцями низки програм підтримки до "зеленої корзини" нерідко піддається сумніву країнами-конкурентами (які вважають їх прямою підтримкою ферм), на прикладі США необхідно вчитись масштабності та різноманітності інструментарію державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку, а також філігранності обходження з нормами і вимогами СОТ. Оскільки Дохійський раунд переговорів у рамках СОТ ще не завершено, США, забезпечивши значні конкурентні переваги своїх фермерів, в обмін на великі поступки з боку інших країн пропонують скорочення своїх сукупних заходів підтримки аграрного сектору, що спотворюють світову торгівлю (у т. ч. заходів, включених в корзину Агрегатної підтримки ринку (AMS)) з 19,1 до 7,64 млрд. дол.

Американське сільське господарство через свою високу ефективність навіть в умовах жорстких обмежень СОТ виявиться у вигаді порівняно з іншими країнами і збереже місце провідного експортера сільськогосподарської продукції. Держава відіграла провідну роль у його підйомі та процвітанні.

Таким чином, досвід розвитку сільського господарства США свідчить, що за рахунок певних форм і методів аграрної політики держава може ефективно впливати на обсяги і структуру пропозиції на аграрному ринку, стимулювати попит, управляти земельними ресурсами і розвитком сільських територій в інтересах усього суспільства, суб'єктів господарювання і споживачів сільськогосподарської продукції. Тому подальших наукові розвідки мають бути спрямовані на обґрунтування і розробку ефективного механізму державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в Україні, який, з одного боку, враховуючи досвід США, не суперечитиме вимогам

СОТ, а з іншого, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників та ширшому задоволенню суспільних потреб.

Література

1. Андреева Н. Сельское хозяйство США: факторы, определяющие высокую эффективность отрасли [Електронний ресурс] / Н. Андреева. – Режим доступу : <http://www.chelt.ru/2008/8-08/andreeva808.html>.
2. Діброва А. Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика / А. Д. Діброва. – К. : ВПД «Формат», 2008. – 488 с.
3. Литвин О. В. Особливості аграрної політики країн ЄС та США на ринку зернових / О. В. Литвин // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 78–81.
4. Дем'яненко М. Я. Кредитна політика держави щодо аграрного сектора економіки в ринкових умовах / М. Я. Дем'яненко // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 51–60.
5. Direct government payments by program, 1933–2010 [Електронний ресурс] / United States Department of Agriculture: Data Sets. – Режим доступу : <http://ers.usda.gov/Data/FarmIncome/finfidmu.htm#govpay>.
6. Сельское хозяйство в экономике США [Електронний ресурс] / Мировая экономика (webeconomy.ru). – Режим доступу : http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&cat=mc&mc=182&type=news&top_menu=etiquette&sb=86.
7. Чеплянський А. Аграрная политика США / А. Чеплянський // АПК: экономика, управление. – 2005. – № 5. – С. 67–73.
8. Черняков Б. Особенности аграрного законодательства США / Б. Черняков // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2004. – № 6. – С. 101–114.
9. Кучер О. Агроекологічна політика й програми в США: досвід для України [Електронний ресурс] / О. Кучер // Пропозиція. – Режим доступу : <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2362&number=76>.
10. Agricultural Outlook: Statistical Indicators [Електронний ресурс] / United States Department of Agriculture. – Режим доступу : <http://ers.usda.gov/Publications/AgOutlook/AOTables/CurrentTables/AoTables.pdf>.
11. Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP) [Електронний ресурс] / United States Department of Agriculture: Briefing Rooms. – Режим доступу : <http://ers.usda.gov/Briefing/SNAP/>.
12. Agriculture Secretary Vilsack on Priorities for the 2012 Farm Bill [Електронний ресурс] / United States Department of Agriculture. – Режим доступу : <http://www.usda.gov/wps/portal/usda/usdahome?contentid=2011/10/0458.xml&contentidonly=true>.
13. Adoption of Genetically Engineered Crops in the U.S. [Електронний ресурс] / United States Department of Agriculture: Data Sets. – Режим доступу : <http://ers.usda.gov/Data/BiotechCrops/>.
14. Закон о продовольствии, направленный на повышение безопасности: Food Safety Modernization Act (FSMA) [Електронний ресурс] / U.S. Food and Drug Administration. – Режим доступу : <http://www.fda.gov/Food/FoodSafety/FSMA/ucm243087.htm>.
15. Державна служба статистики України – офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Редакція отримала матеріал 21 березня 2012 р.

Олена ДИМЧЕНКО, Юлія ІЛЬЯШЕНКО

ДОСЛІДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Розглянуто сутність сучасних європейських тенденцій переорієнтації принципів стратегічного розвитку житлово-комунального господарства. Визначено основні національні принципи розвитку галузі, з урахуванням євроінтеграційних прагнень України. Проаналізовано заходи систематизації інвестиційних програм у системі стратегічного планування розвитку галузі.

Ключові слова: *принципи стратегічного розвитку житлово-комунального господарства, інвестиційні програми, стратегічне планування, механізми державної участі.*

В умовах євроінтеграції України дедалі більшої актуальності набуває питання визначення стратегічного розвитку як країни загалом, так і окремих галузей господарства. В свою чергу, визначення принципів стратегічного розвитку житлово-комунального господарства (ЖКГ) як галузі національної економіки країни, результати діяльності якої значною мірою визначають соціально-економічні показники розвитку суспільства, є одним з головних критеріїв практичного втілення євроінтеграційних прагнень України. Особливого значення цей аспект набуває на даному етапі реформування галузі для забезпечення найбільш ефективного впровадження системних реформ з огляду на вихід Указу Президента України від 21.12.2010 р. № 1154/2010 "Про заходи щодо забезпечення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [1], в рамках виконання якого в Міністерстві регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України створено робочу групу Комітету з економічних реформ при Президентові України за напрямом "Реформа житлово-комунального господарства". У зв'язку з цим забезпечення ефективного функціонування ЖКГ стає одним із головних аспектів євростандартизації національної економіки. В цьому аспекті основна проблема полягає в тому, що система функціонування галузі базується на застарілих принципах і не відповідає змінам, які вже відбулися в економіці.

Питанню розвитку галузі присвячено ряд публікацій багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, що стосуються тем подолання кризових явищ, вдосконалення системи фінансування та державного регулювання тощо. Серед них, зокрема, ці проблеми вивчали В. Бабич, А. Безлюдов, Б. Данилишин, О. Дацій, І. Дроган, Т. Качала, Т. Осипенко, В. Пісьмаченко, В. Чиркін, А. Шевська та ін. Незважаючи на численну кількість робіт, нерозкритим залишається питання визначення принципів стратегічного розвитку галузі, що відповідали б стратегії розвитку країни загалом та орієнтації на європейські стандарти якості зокрема.

Необхідно зазначити, що відмінності соціально-економічного, природного і демографічного характеру, властиві для різних країн світу, об'єктивно впливають на

організацію їх житлово-комунального господарства. Доповнює різноманіття форм і методів надання послуг у цій сфері і історичний процес, що спонукає до пошуку моделей, норм і технологій економного і водночас якісного життєзабезпечення населення і об'єктів господарчої діяльності. Найвним прикладом відмінності принципів сталого розвитку ЖКГ України від провідних європейських країн є недосконалість засад формування державно-приватного партнерства. Наприклад, у практиці Франції, Фінляндії, Угорщини, Польщі і Словаччини виділяються такі типи концесійних угод [2, 47–48]:

1) BOT (Build-Operate-Transfer) – "Будівництво-управління-передача". Концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію (переважно на праві власності) протягом встановленого терміну, після чого об'єкт передається державі.

2) BTO (Build-Transfer-Operate) – "Будівництво-передача-управління". Концесіонер будує об'єкт, який передається державі (концеденту) у власність відразу після завершення будівництва, після чого він передається в експлуатацію концесіонера.

3) BOO (Build-Own-Operate) – "Будівництво-володіння-управління". Концесіонер будує об'єкт і здійснює його подальшу експлуатацію, володіючи ним на праві власності, термін дії якого не обмежується.

4) BOOT (Build-Own-Operate-Transfer) – "Будівництво-володіння-управління-передача" – володіння і користування побудованим об'єктом на праві приватної власності здійснюється протягом певного терміну, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави.

5) BBO (Buy-Build-Operate) – "Покупка-будівництво-управління" – форма продажу, який охоплює відновлення або розширення існуючого об'єкта. Держава продає об'єкт приватному сектору, який робить необхідні удосконалення для ефективного управління.

Аналізуючи Закон України "Про концесії" від 1999 р., необхідно зазначити, що з перерахованих типів концесійних угод він передбачає лише перший тип – BOT ("Будівництво-управління-передача"), проте не всі угоди між державою і бізнесом, що фактично є концесійними, регулюються чинним законодавством [3]. У свою чергу, розвиток державно-приватного партнерства є однією з найважливіших умов реформування галузі, що, зокрема, потребує належної законодавчої підтримки, основою якої мають бути сучасні принципи стратегічного розвитку.

Метою статті є аналіз принципових положень європейських тенденцій стратегічного розвитку житлово-комунального господарства для їх урахування при обґрунтуванні євроінтеграційних процесів та напрямів розвитку цієї галузі в Україні.

Мета статті зумовлює необхідність вирішення таких завдань: визначення новітніх європейських концепцій розвитку галузі; порівняння новітніх європейських принципів із нині діючими; виявлення національних особливостей стратегічного розвитку галузі на основі оцінки європейських тенденцій; аналіз ролі програм розвитку галузі (державного, обласного, місцевого рівнів) у загальній системі стратегічного планування розвитку вітчизняного ЖКГ.

В даному аспекті необхідно зазначити, що на розвиток європейських принципових положень функціонування галузі значний вплив мають тенденції сприяння еко-ефективному використанню ресурсів. Найяскравіше цей вплив виявляється у зміні принципів функціонування підприємств водопровідно-каналізаційного господарства [4, 48–49]. Відповідно до цього пропонується розглянути результати порівняльного аналізу попередніх та сучасних європейських тенденцій стратегічного розвитку на прикладі водопровідно-каналізаційного господарства (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність сучасних європейських тенденцій перегляду принципів стратегічного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства

| Принцип | Сутність |
|--|--|
| Концепція управління потребами | Раніше: потреба у воді – це концепція “з боку пропозиції”, тобто відображення позиції підприємств водопостачання, які на передній план ставлять питання оснащення та експлуатації споруд водопостачання з метою задоволення потреби. Сьогодні великого значення набувають аспекти “з боку попиту”, тобто думка водокористувачів. Це пов'язано з тим, що потреба у воді, за умов старих правил, була, в першу чергу, питанням витрати води певної якості, тоді як потреба у воді дедалі більше стає “багатшаровою” концепцією, що охоплює аспекти кількості та якості використання. |
| Вирішення питання необхідності децентралізації технології у кожному окремому випадку | Використання води базувалося на одноразовому використанні води з подальшим відведенням. Система розглядалася з позицій “витрат”, що діють досі у комунальній сфері. У контексті європейських тенденцій розробляється і реалізується завдяки децентралізації технологій, в першу чергу, в промисловості багаторазове використання води і системи замкнутого циклу з метою економічної вигоди, зокрема, використання в промисловості дощової та стічної вод як цінного ресурсу. |
| Досягнення оптимальної просторової протяжності систем | За умов застарілих концепцій розвитку необхідно було реалізувати економічний ефект масштабу за допомогою великих, центральних систем інфраструктури водопостачання та водовідведення. Визнається, що в багатьох центральних системах оптимальна просторова протяжність перевищена і що в певних випадках децентралізовані і малопротяжні системи з економічної та екологічної точки зору можуть бути вигідніші [5, 55]. |
| Розгляд синергетичних можливостей інституційно-інтегрованого водопровідно-каналізаційного господарства | Тоді як за старими правилами переважав інституційний поділ водопостачання та водовідведення, за новими правилами розглядаються і відкриваються синергетичні можливості інституційно-інтегрованого вирішення проблеми. |
| Досягнення ефективного та гнучкого використання ресурсів за рахунок використання інноваційних технологій | Застарілі концепції спрямовані на те, щоб значно скоротити за допомогою стандартних рішень різноманіття технічних систем. Нові концепції спрямовані на рішення, що враховують специфіку проблем, у т. ч. й ті, що лежать поза класичною системою оновлення водного господарства населених пунктів, з метою досягнення ефективного та гнучкого використання ресурсів, які легко можуть пристосуватися до мінливих умов і які можуть інтегруватися в майбутній технічний прогрес. |
| Забезпечення активної ролі громадськості | Громадськість у сфері комунального водопостачання та водовідведення – це, в першу чергу, приватні домашні господарства, які відіграють у застарілих концепціях пасивну роль. Наприклад контакти більшості підприємств водопостачання та водовідведення з клієнтами розвивалися через відділ “Робота з громадськістю”, який фокусував свою увагу більше на політиці та ЗМІ. У нових концепціях підприємства водопостачання виявляють дедалі більший інтерес до діалогу і до залучення своїх клієнтів у вирішення питань вдосконалення сфери послуг у галузі водопостачання [5, 55]. |

Під впливом розвитку загальноєвропейської політики ресурсозбереження та підвищення екологічної ефективності використання ресурсів змінювалися й принципи функціонування ЖКГ загалом.

Водночас серед основних національних принципів розвитку галузі ЖКГ виділяють такі:

- підвищення якості і доступності послуг ЖКГ шляхом комплексного здійснення реформи в галузі;
- вдосконалення системи менеджменту з метою підвищення ефективності діяльності підприємств галузі, зокрема, за рахунок упровадження дворівневої АСУ (місто-підприємства), побудованої за функціональними процесами, а також використання корпоративних систем;
- застосування інноваційних технологій ресурсозбереження;
- активізація інвестиційної діяльності та диверсифікація джерел інвестицій;
- удосконалення господарсько-фінансового механізму;
- запровадження інституту державно-приватного партнерства шляхом переходу до договірних відносин між споживачами послуг і комунальними підприємствами для створення сприятливих умов залучення інвестиційних ресурсів, а також підвищення ефективності використання державних капіталовкладень [6, 728];
- удосконалення тарифної політики: забезпечення своєчасної індексації тарифів у разі зміни цін на ресурси. В даному аспекті особливу увагу необхідно приділити питанню деполітизації тарифоутворення.

Окремо також виділяють удосконалення нормативно-правової та методичної бази для забезпечення конкуренції між виконавцями за право надання житлово-комунальних послуг, які не є предметом природної монополії, заохочення залучення приватних підприємств до обслуговування житлового фонду та впровадження органами місцевого самоврядування системного моніторингу технічного стану житлового фонду і об'єктів інженерної інфраструктури житлово-комунального комплексу, впровадження систем обліку і регулювання споживання ресурсів (води, газу, енергії) на рівні житлового будинку [7, 112].

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку ЖКГ України є тенденція до підвищення ролі програм розвитку різних рівнів (державного, регіонального, обласного, місцевого) в загальній системі стратегічного планування розвитку галузі, головною умовою яких стає прозорість та досяжність. Метою їх створення, окрім систематизації процесів планування розвитку галузі, є надання потенційним інвесторам інформації щодо можливості капіталовкладень. Однак на даний момент в означених програмах не приділяється увага таким параметрам інвестиційної привабливості, як гарантії платоспроможності муніципалітету, гарантії збереження і капіталовіддачі інвестованих коштів. Необхідність проведення заходів саме за цими напрямками підтверджує той факт, що Верховна Рада України 21 жовтня 2010 р. ухвалила Закон України "Про особливості передачі в оренду та концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності". Його було розроблено з метою створення умов для підвищення ефективності функціонування підприємств житлово-комунального господарства за рахунок залучення інвестицій. Проаналізувавши зазначений документ з метою виявлення сприяння цього Закону позитивній динаміці розвитку підприємств галузі, Всеукраїнська асоціація приватних інвесторів ЖКГ зазначила, що в цьому законі не передбачений захист як самих інвестицій, так і інвестора [8, 14]. Таким чином, розробка чітких механізмів інвестування

приватними інвесторами коштів у ЖКГ, за умови надання певних гарантій отримання відповідного прибутку, постає необхідною умовою стимулювання залучення приватного інвестора в галузь, з належною їх законодавчою підтримкою у довгостроковому періоді.

Наступним аспектом, що має бути врахований під час розробки програм розвитку, є достовірність оцінки ризиків з боку міської влади, оскільки недосконалість цієї оцінки може викликати недовіру з боку потенційних інвесторів та сповільнити розвиток інвестиційної діяльності в галузі. Окрім того, необхідним є чітке визначення важелів соціального регулювання, тобто можливості врегулювання питань зі споживачами під час втілення заходів програм для уникнення соціальної напруги.

Таким чином, на даному етапі реформування галузі особливо важливим є впорядкування програм розвитку галузі на місцевих рівнях з урахуванням генеральних планів і перспектив розвитку міст для забезпечення розвитку галузі необхідними фінансовими потоками для здійснення організаційно-правових перетворень.

Загальнодержавна програма реформування ЖКГ є складним ієрархічним мультипроектом: на регіональному рівні програма змін у ЖКГ, залишаючись її частиною, виступає одночасно частиною програми соціально-економічного розвитку та частиною будівельної програми. Розробка міських програм розвитку ЖКГ відповідно має ґрунтуватися на соціально-економічних програмах і генеральних планах. Кінцеві кількісні та якісні результати реформування житлово-комунальної галузі залежать від того, наскільки якісно будуть розроблені проекти, стратегії і програми, які управлінські рішення відповідно приймуть керівники та як буде організовано наскрізний моніторинг і контроль виконання цих рішень [9].

Відповідно до цього для систематизації програм розвитку всіх рівнів та підвищення ефективності управління ними доцільним є створення Єдиного центру управління інноваційно-інвестиційними проектами в ЖКГ. Такий центр має сприяти узгодженню між собою інституціональних, організаційних, економічних, технічних та соціально орієнтованих заходів у межах окремих програм і програм різних рівнів між собою з урахуванням їх правової ієрархії: від державного рівня до соціально-економічних програм розвитку місцевих громад.

Щодо активізації інвестиційної діяльності в галузі важливим питанням є визначення оптимальної черговості реалізації інвестиційних програм, що дасть змогу значно підвищити ефективність їх виконання.

За даними дослідження Корпорації ОКО, для мінімізації інвестиційних потреб (за технічної можливості відстрочити реалізацію заходів) черговість проектів визначається з урахуванням реінвестиційних ефектів більш швидкоокупних проектів у наступні – менш окупні. Оптимізація черговості проектів забезпечує 20–30% економії інвестиційних коштів, а оптимізація термінів їх реалізації – до 60% [9].

У зв'язку з цим пропонується здійснити ранжування усіх інвестиційних проектів у рамках відповідних програм шляхом формування відповідної інформаційної бази. Усі проекти мають бути згруповані за 5 ступенями значимості: від найвищого до найнижчого. Безпосередньо в середині груп може бути 2 варіанти ранжування: за витратами (від найвищих до найнижчих) чи за розміром економії (від найбільшої до найменшої) на розгляд підприємства. В рейтингу необхідно вказати напрямок проекту, розмір можливої економії за рік, необхідні витрати на його реалізацію та термін окупності. База проектів має оновлюватися кожні півроку через коливання цін та зміну інших факторів, які можуть змінювати необхідні обсяги витрат і економії. На основі

рейтингу обирається оптимальний проект (або кілька) для даного етапу функціонування підприємства, процес відбору яких пропонується доповнити аналізом за допомогою різних моделей та механізмів фінансування проектів, наприклад, за допомогою моделі "витрати-ефект", що дозволить оцінити ефективність інвестиційних проектів за їх поступової чи одночасної реалізації. Для цих цілей можуть бути написані відповідні макроси, що дасть змогу автоматизувати виконання вказаних завдань та, при вводі необхідних параметрів, визначати найбільш оптимальну послідовність виконання проектів.

Природно, що реформуючи державну політику у сфері ЖКГ, є можливість відрегулювати це питання через механізми державної участі, хоча цей напрям практично не освоєний і мало практикується. Проблемних питань у світі, а тим більше в Україні, безліч, і одним з перших є інституціональна і регуляторна політика. В Європі (і загалом у світовій практиці) вона влаштована за ієрархічною схемою [10, 85]. На вершині піраміди – законодавство, що формує норми й напрями державної соціально-економічної політики. Наступна ланка – адміністративні центральні регулятори (антимонопольні, організаційні, тарифні й ін.), далі – федеральні, місцеві, регіональні, асоціативні організації: бюро, управління, агентства, комітети, комісії. Така ієрархія відносно усталена, більш різноманітними є завдання регулювання. Тому в Україні має пройти складний і тривалий за часом процес налагодження регуляторної, ринкової, інноваційної, антимонопольної й інших складових єдиної політики сталого розвитку ЖКГ.

Отже, у світі створено й апробовано велику кількість різноманітних варіантів устрою і діяльності ЖКГ та їх зв'язку зі споживачами послуг та державними установами; галузь як цілісний багатокомпонентний об'єкт по-різному сформована, структурована і організована в управлінні, звідси маємо різні стратегії розвитку.

Розвиток Європейської системи ЖКГ концентровано охоплює такі напрями: децентралізація систем управління; структурний поділ сфер діяльності (генерація, передача, розподіл з посиленням конкуренції); приватизація комунальних підприємств; введення режиму тарифного регулювання (можливо, форм); управління через економічні нормативи і тарифоутворення [10, 217].

Таким чином, на прикладі зарубіжних моделей пересвідчуємось, що існують значні відмінності між національними принципами та європейськими тенденціями стратегічного розвитку ЖКГ, тому першорядного значення набувають діагностика, оцінювання базових національних положень щодо устрою ЖКГ як системи, а також розробка варіантних сценаріїв розвитку з урахуванням сучасного європейського досвіду. Закордонний досвід для України доволі вагомий, він показує не тільки апробовані підходи й норми, а й механізми регулювання економіки ЖКГ, у т. ч. напрями перегляду організаційно-управлінських моделей розвитку галузі.

Література

1. Указ Президента України № 1154/2010 від 21.12.2010 р. "Про заходи щодо забезпечення ефективності реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.president.gov.ua/news/19024.html.
2. Котов Д. А. Рыночное реформирование водного коммунального хозяйства. Некоторые аспекты зарубежного опыта / Д. А. Котов // Региональная экономика. – 2009. – № 1. – С. 46–53.

3. Закон України "Про концесії" № 997-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14.
4. Дацій О. І. Наукові принципи розвитку житлово-комунального господарства та побудова цільових комплексних програм / О. І. Дацій // Держава та регіони. – 2006. – № 4. – С. 46–50.
5. Водный сектор в Германии: Методы и опыт / проф., док.-инж., док.-экон. Карл-Ульрих Рудольф, дипл.-экон. Томас Блок ; Федеральное Министерство окружающей среды, охраны природы и безопасности реакторов. – Берлин-Бонн-Виттен, 2001. – С. 151.
6. Тищенко О. М. Про удосконалення формування ринкового середовища в житловій сфері / О. М. Тищенко, С. Ю. Юр'єва // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. Вип. 213, т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 726–730.
7. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства : опыт и перспективы деятельности : моногр. / [Л. В. Беззубко, А. Н. Шамонова, С. А. Ефимочкина, Б. И. Беззубко]. – Донецк : Норд-компьютер, 2008. – 200 с.
8. Ильяшенко Ю. Г. К вопросу о необходимости создания Единого центра управления инновационно-инвестиционными проектами в ЖКХ / Ю. Г. Ильяшенко // Материалы IV Всеукр. студ. науч.-техн. конф. ["Устойчивое развитие городов"] : в 4-х ч. Ч. 3/ – X. : ХНАГХ, 2011. – С. 13–15.
9. Модернізація і реформування житлово-комунального господарства в системі стратегічного планування розвитку міст (д. е. н. Всеволод Ніколаєв, президент Корпорації ОКО (Об'єднані Консультанти), Юрій Антонюк, консультант) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ist.osp-ua.info/books/shlyah/1_Experty/Nikolaev.doc.
10. Димченко О. В. ЖКГ у реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління : моногр. / О. В. Димченко ; ХНАМГ. – X. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.

Редакція отримала матеріал 14 березня 2012 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ



Роман **БЕРЕЗЮК**

АДАМ СМІТ – КРЕАТОР КЛАСИЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Для підняття країни з найнижчого ступеня варварства до найвищого ступеня добробуту потрібні лише мир, необтяжливе оподаткування і терпимість в управлінні, а все інше забезпечить природний рух речей. Вже тільки ця, виведена й обґрунтована Адамом Смітом у фундаментальній праці "Добробут нації" формула поведінки держави позиціонує автора як класика економічної науки і фундатора політики економічного лібералізму.

Варто зазначити, що висловлені А. Смітом міркування щодо природного ходу людських справ не втрачають актуальності і в наші дні. У транскурсі сучасної світової фінансово-економічної кризи, за умов різкого загострення суперечностей системи міжнародних розрахунків та вкрай небезпечного поглиблення проблем боргових зобов'язань, інтерес до теоретичних положень та практичних рекомендацій А. Сміта лише посилюється. Так, одна частина сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів об'єднується на ґрунті стверджень про те, що саме тепер для подолання кризи у її глобальному і національному вимірах, необхідно рішуче відмовитись від застосування смітівських, ліберальних підходів до економічної політики. Вони, ґрунтуючись на постулатах сучасного кейнсіанства, наголошують на необхідності посилення і модернізації впливу держави на економічні процеси.

Інші економісти, залишаючись захисниками ліберальних цінностей, а тому і прибічниками А. Сміта, черговий раз намагаються переконати суспільство в тому, що ефективні відповіді на виклики світової економічної кризи необхідно шукати не у відмові від засад лібералізму, а на шляхах його "нового прочитання", надання політиці економічного лібералізму, адекватних сучасним вимогам, форм і методів імплементації. Та до якої б з цих груп не належав кожен окремий дослідник економічних процесів, загальним і об'єднуючим для усіх стало те, що черговий раз посилювався інтерес як до теорії, так і до самої особи Адама Сміта.

Поряд з іменами Карла Маркса і Джона Мейнарда Кейнса ім'я цієї людини не може залишити байдужим того, хто має хоч якесь відношення до економічної науки. Адже до творів цих великих економістів прийнято звертатись у тих випадках, коли перед суспільством постає питання пошуку шляхів виходу із чергової макроекономічної скрути на зламах історії.

Народився Адам Сміт у 1723 р. в маленькому шотландському містечку Керколді, розташованому неподалік від міста Единбург. Його батько, митний чиновник, помер

за декілька місяців до народження сина, тому виховання Адама повністю лягло на плечі матері. Завдяки її зусиллям, власним природним здібностям та хорошим вчителям місцевої школи юнак отримав освіту такого рівня, який вже у чотирнадцятирічному віці дав йому можливість поступити до університету м. Глазго. Навчання було настільки успішним, що дозволило А. Сміту у 1740 р. отримати стипендію на подальше навчання в Оксфордському університеті. І у Глазго, і в Оксфорді А. Сміт віддавав перевагу вивченню гуманітарних дисциплін, спеціалізуючись, зокрема, на моральній філософії, а інтересу до економічної науки він ще не виявив.

Завзято освоюючи науки і долаючи хвороби, що постійно його переслідували, ця молода людина поступово стає одним із найосвіченіших людей свого часу. Визнанням цього стало призначення його професором кафедри логіки, а згодом моральної філософії в університеті м. Глазго. Повернення у 1751 р. до рідної Шотландії знаменувало собою початок найщасливішого, за переконанням самого А. Сміта, тринадцятилітнього періоду життя. Він жив у близькому йому середовищі, користуючись повагою колег-професорів, студентів та авторитетних міщан. Тим самим професор А. Сміт почав набувати характерних рис британця-холостяка і "клубмена". Саме у цей період часу була написана і опублікована у 1759 р. перша велика наукова праця А. Сміта "Теорія моральних почуттів". Квінтесенцією цього загалом посереднього твору було намагання довести, що усі люди з позицій моральних і етичних почуттів народжуються рівними, тому і принципи моралі мають бути однаковими для всіх. А. Сміт обґрунтовує свої висновки дією абсолютних "природних" законів поведінки людей. Саме ця обставина – пошук "природних" законів, що пояснюють "природний рух речей", і стає у подальшому основною у виявленні глибинних характеристик економічного буття.

"Теорія моральних почуттів" звернула на себе увагу широкого загалу британського суспільства і, зокрема, призвело до знайомства з лордом Таунсендом, майбутнім канцлером Екскекера. Таунсенд запросив А. Сміта у вихователі до свого пасинка і він, відмовившись від професорського місця в університеті, стає професором-вихователем юного герцога Баклю.

У 1763 р. А. Сміт разом із своїм вихованцем виїжджає до континентальної Європи. За три роки подорожі він встигає побувати в Тулузі, Женеві та Парижі і зустрітись з Вольтером, Гольбахом, д'Аламбером, Гельвецієм, Руссо, Кене і ще з багатьма іншими видатними людьми Європи.

Ці зустрічі, особливо у "антресольному клубі" доктора Кене, дали змогу А. Сміту "кристалізувати" свої уявлення про суспільне буття. Вони лише підтвердили правильність напрямів вже наявних наукових гіпотез самого А. Сміта, особливо в аспекті економічної складової суспільного розвитку. Усе це надало впевненості у правильності його наукових пошуків і спонукало до повернення із зарубіжної подорожі, розпочати написання книги свого життя. У 1766 р. він повернувся до рідної Шотландії, де і прожив решту життя професором у відставці. Тоді він написав і опублікував у 1776 р. "Дослідження про природу і причини добробуту націй"¹.

Варто зазначити, що методологія смітового "Дослідження про природу і причини

¹ В українськомовній економічній літературі траплялися й інші назви цього твору. Серед них: "Дослідження про природу і причини багатства народів", "Багатство народів", "Добробут націй". Під назвою "Дослідження про природу і причина добробуту націй" праця А. Сміта була опублікована в Києві у видавництві Port-Royal у 2001 р. Останнє російськомовне видання під назвою "Исследование о природе и причинах богатства народов" було здійснене видавництвом "Эксмо" у Москві в 2007 р.

добробуту націй" базується на трьох основних засадах. Так, вже в "Теорії моральних почуттів", а згодом, у завершеному вигляді, у фундаментальному творі про добробут націй А. Сміт висловлює думку, що усі морально-етичні стосунки між людьми детермінуються економічними, а пізнання останніх має бути спрямованим на виявлення "природних законів" їх розвитку. За переконаннями А. Сміта природними є тільки ті відносини, які не допускають нерівності людей і не обмежують "природну свободу".

Принцип "природної свободи", якщо розглядати його в економічному сенсі, відкидає можливість збереження будь-яких форм позаекономічного примусу до праці, незалежно від того, чи зумовлені вони залишками феодального, чи будь-якими формами "етатичного", адміністративно-командного суспільства. Цей принцип передбачає вільний рух товарів, грошей, капіталу і праці. Таку унікальну роль засадам лібералізму А. Сміт відводить тому, що за його переконанням, тільки "природна свобода" спроможна забезпечити раціональне, оптимальне використання усіх економічних ресурсів.

Цей методологічний постулат А. Сміта зберігає своє значення для розуміння проблем і сучасної стадії ринковотрансформаційних процесів в Україні та інших постсоціалістичних країнах. Життям підтверджується справедливість думки А. Сміта про те, що побудова ефективно функціонуючої, зарядженої "антикризовим імунітетом", економічної системи вимагає обов'язкового врахування інтересів усіх контрагентів ринкових стосунків за умов, що кожен з них буде звільненим від штучно створених обмежень та несвобод.

Другим головним принципом методології економічного дослідження А. Сміта є розгляд логіки раціональної поведінки на засадах "людини економічної" (*homo economicus*). Авторство самої назви не належить А. Сміту. В економічній і філософській літературі вона виникла і закріпилась дещо пізніше, але обґрунтування принципу "*homo economicus*" належить саме А. Сміту. Уся конструкція "Добробуту націй" ґрунтується на тому, що економічні стосунки вибудовуються у струнку систему тому, що розглядають людину як істоту, за своєю природою егоїстичну. За таких умов цілі та інтереси окремого індивіда знаходяться у суперечливій єдності з цілями та інтересами суспільства загалом. У цій єдності первинними є інтереси індивіда. А. Сміт слідом за Гельвецієм порівнював роль приватного інтересу індивіда в суспільстві з дією закону всесвітнього тяжіння в природі [1, 28].

Є підстава вважати, що ідея "*homo economicus*" була запозичена А. Смітом у Бернарда Мандевіля. Ще у 1714 р. Б. Мандевілем була опублікована побудова на парадоксах "Байка про бджоли". Головним парадоксом байки є те, що суспільство може існувати і процвітати лише завдяки притаманним йому гріхам, недолікам і навіть злочинам. Ці недосконалості й спонукають до розвитку та стають двигунами прогресу у виробництві і торгівлі [3, 52–63]. Відбувається це тому, що турбота про власну вигоду "людини економічної" стає найважливішим чинником суспільного розвитку. І тут А. Сміт, слідом за Б. Мандевілем, зазначає, що людина швидше досягне своєї мети, якщо звертатиметься не до гуманності інших людей, а до їх егоїзму; якщо буде говорити не про свої потреби, а про їх вигоди. "Дай те, що мені потрібно і ти отримаєш те, що потрібно тобі [1, 32]. Саме цей постулат "природної поведінки" людини, що характеризує людину з позицій "*homo economicus*" пронизує увесь твір А. Сміта. З огляду на нього можна зрозуміти, чому суспільний прогрес і досягнення загальних, суспільних цілей стають можливими лише за умов їх гармонізації з цілями та інтересами

індивіда. І в цьому аспекті економічна концепція А. Сміта позиціонує себе як класична, тобто така, що не втрачає цінності з плином часу. Адже і сьогодні не втрачає актуальності проблема узгодженості особистого та суспільного інтересів. Тут А. Сміт обґрунтовує думку, що кожен індивід у своїй господарській діяльності впевнений у тому, що дбає лише про власний інтерес. Фактично ж він найкращим чином сприяє суспільному благу. "Індивід як би "невидимою рукою" виявляється залученим до реалізації мети, про яку він і не думав" [1, 393].

Таким чином, послідовна реалізація методологічного принципу "homo economicus" дала змогу А. Сміту обґрунтувати його знаменитий постулат "невидимої руки". "Невидима рука" набула форми вияву стихійної дії об'єктивних економічних законів. Це важливо зазначити, щоб усвідомити, що А. Сміт дещо по-своєму вводить в економічну теорію поняття економічного закону.

Так, умови, за яких найбільш ефективно проявляється благодійна дія егоїстично налаштованого, приватного інтересу, він називає "природним порядком" і подає як закон розвитку економічної системи.

В А. Сміта та його послідовників принцип "невидимої руки" і пов'язаний з ним "природний порядок" розвитку економічної системи характеризується двоїстістю. З одного боку, вони репрезентують певну теоретичну конструкцію або "модель" пізнання економічної дійсності, а з другого – принцип та мету економічної політики. Мова ведеться про політику "Laissez-faire"¹. За глибинною характеристикою вона зводиться до політики природної свободи, яка безпосередньо впливає з уявлень А. Сміта щодо "homo economicus" та дії принципу "невидимої руки". Зрозуміло, що принцип "природної свободи" повинен мати власне субстанціальне значення. І воно є, виявляючи себе на ринку у вигляді конкуренції.

Послідовна і невпинна імплементація принципу "природної свободи" і його суто економічної форми прояву у вигляді ринкової конкуренції є ще одним підтвердженням позиціонування економічної концепції А. Сміта як класичної.

Конкуренція об'єктивно і завжди виступає великим координатором ринкових процесів. Через взаємодію ціни, попиту, пропозиції та інших ринкових сил саме конкуренція, як це пояснює А. Сміт, спонукає пекаря випікати смачний хліб, скотаря продукувати хороше м'ясо, а броваря варити міцне пиво. Важливо те, що конкуренція спричиняє випадання слабких ланок складного ланцюга товарних стосунків. Вона обумовлює виживання і розквіт тільки кращих фірм-виробників, спроможних постачати споживачам товари і послуги, які ті бажають і можуть отримати.

Таким чином, "зацікавленість у вигодах" (високих прибутках, конкурентних рівнях рентабельності тощо), а загалом простий егоїзм – найкраща служниця для усіх, хто у будь-який спосіб долучений до ринкової системи господарювання, але тільки за умов, що ця "зацікавленість у вигодах" приводиться в рух конкуренцією.

Висновки А. Сміта щодо конкуренції не втрачають свого значення і для розуміння механізмів функціонування сучасної ринкової економіки. Принаймні одна з двох найпотужніших течій сучасної світової економічної думки – неолібералізм – активно пропагує смітову ідею "повної свободи". Визначальною її вимогою є те, що держава є послідовним захисником обґрунтованої А. Смітом політики "Laissez-faire".

Ще однією основною засадою методології смітового дослідження є те, що як його вихідний пункт береться поділ праці. І це не випадково. За умов мануфактурної стадії

¹ У довільному перекладі із старофламандської мови вираз "Laissez-faire" означає "нехай усе рухається як рухається".

розвитку технологічного способу виробництва, романтично налаштованим співцем якої був саме А. Сміт, основним фактором зростання продуктивності суспільного виробництва був, як відомо, поділ праці. Зазначимо, що у вітчизняній економічній науці прийнято виокремлювати два аспекти характеристики поділу праці. По-перше, поділ праці може розглядатись через призму відносин в середині окремого підприємства, коли робота найманих працівників піддається дробленню і доведенню до найпростіших операцій.

По-друге, можна розглядати і в межах суспільства та подавати як спеціалізацію підприємств, галузей секторів або підрозділів усієї макроекономічної системи.

Варто зазначити, що незважаючи на те, що обидві форми поділу праці були досконало представлені у "Добробуті націй", на принцип відмінності між ними А. Сміт не звертав ніякої уваги. Усе суспільство поставало перед ним у вигляді гігантської мануфактури, а поділ праці виступив у вигляді загальної форми співробітництва "homo economicus" та незалежно функціонуючих засадах "Laissez-faire" підприємств в інтересах "Добробуту націй".

А. Сміт проігнорував ту важливу обставину, що перша форма поділу праці не пов'язується з товарно-вартісними економічними відносинами, а друга – навпаки: саме в них отримує іманентну форму існування. Отже, послідовний розгляд системи стосунків, які випливають з поділу праці як ініціальної ланки аналізу економічної структури мануфактурного капіталізму, підводить А. Сміта до обґрунтування власної теорії вартості. Звичайно, в наш час трудова теорія вартості, як і будь-яка інша, де головною категорією є "вартість товару", вже немає такої актуальності, яка була раніше. Вона була адекватною системі економічних відносин мануфактурного етапу розвитку технологічного способу виробництва, коли основним чинником створення "багатства народів" була жива праця та іманентна їй глибина поділу праці. Проте у загальноекономічному розумінні змісту категорії "вартість", коли її представляють як економічну форму суспільного визнання та відшкодування витрат живої і уречевленої праці взаємозв'язаних контрагентів системи товарного виробництва, значення смітової теорії вартості, звичайно, зберігається.

У дослідженні вартості чітко виявляється двоїстість смітових уявлень. З одного боку, він визначає вартість товару кількістю витраченої на нього праці, а з іншого – кількістю живої праці, яка купується в обмін на цей товар.

Найважливішим в обох визначеннях є те, що праця визнається субстанцією вартості. Проте, якщо у першому визначенні проводиться думка, згідно з якою вартість створюється загальною суспільною працею, то в другому – вартість товару дорівнює кількості праці, яку можна на неї купити. У цьому другому визначенні А. Сміт робить мірою вартості товарів мінову вартість праці, фактично – заробітну плату. Цим ототожнюються робоча сила і праця, вартість робочої сили з вартістю усього створеного найманим працівником товару. Таке суперечливе визначення вартості має під собою глибоку основу. І це важливо підкреслити для об'єктивної оцінки смітової концепції товарного господарства взагалі. Проблема у тому, що А. Сміт так і не з'ясував відмінностей у дії закону вартості на стадії простого товарного господарства та за умов, коли система товарних стосунків набуває рис повного свого розвитку, доповнюючись відносинами купівлі-продажу робочої сили.

За умов простого товарного виробництва, коли продуценти одночасно є і продавцями своїх товарів, вартість дійсно дорівнюватиме необхідному робочому часу. З цієї причини вартість праці простого товаровиробника дорівнюватиме вартості його

товару. У такому випадку процес обміну змінює лише форму споживної вартості, хоча обмінюватимуться однакові кількості суспільної праці.

Зовсім інакше це відбувається за умов капіталістичного товарного виробництва. Тут продукт праці не належить найманому працівнику як безпосередньому творцеві товару. За свою працю, за трудовий внесок у створення товару він аж ніяк не отримує тієї самої кількості уречевленої праці. Проігнорувавши цю обставину, А. Сміт так і не зміг побачити відмінності дії закону вартості в простому та капіталістичному товарному виробництві, тому що було ототожнено працю товаровиробника з продуктом праці. Саме це стало приводом до визначення вартості товарів тією самою кількістю живої праці, яку на неї можна купити.

Глибинною причиною недосконалості смітової теорії вартості було те, що він не дійшов до з'ясування відмінностей вартості і мінової вартості. Саме з цієї причини мірою вартості товарів він робить мінову вартість праці, не досягнувши пізнавального значення з'ясування суперечливої єдності споживної вартості і вартості та споживної вартості і мінової вартості товару.

Звичайно, такий підхід до визначення вартості завадив побудові чіткої теорії цін і ціноутворення, обмежив можливості з'ясування впливів факторів конкуренції на норму прибутку тощо. Проте, як вже зазначалось, А. Сміт дав і інше трактування вартості. Воно ґрунтувалось на трудовій теорії вартості, тому і стало визначальним у розумінні логіки історичного розвитку в концепціях Д. Рікардо, Дж. Мілля, Д.С. Мілля, Р. Джонсона, К. Маркса і багатьох інших. Плідним воно виявилось і у теоретичному обґрунтуванні категорій прибутку, земельної ренти, підприємницького доходу та процента, як форм доходу на капітал-функцію і капітал-власність.

У теорії прибутку А. Сміт робить значний крок уперед порівняно з фізіократами, які обмежували сферу пошуку джерел прибутку аграрним сектором економіки. Він виступив категоричним опонентом і тих економістів, які шукали джерело прибутку у продажі товарів за цінами, що перевищують вартість товару. Передумовою появи надлишку вартості, що репрезентується категорією "прибуток", А. Сміт вважає відчуження безпосереднього виробника від засобів виробництва, коли "з'являються запаси, накопичені в руках приватних осіб", що використовуються для забезпечення зайнятості і у такий спосіб гарантують прибуткове вкладання "нагромаджених запасів".

За А. Смітом прибуток виникає не з причин продажу товарів за цінами, що перевищують вартість, а в результаті того, що найманий працівник своєю працею додає до матеріалів праці (засобів виробництва) нову вартість. Квінтесенцією ж смітового трактування економічної природи прибутку є те, що ця нова вартість розпадається на дві частини: одна спрямовується на відшкодування вартості робочої сили і у вигляді заробітної плати привласнюється найманим працівником, друга ж стає джерелом прибутку підприємця. Вона є матеріальним носієм тієї кількості праці, яку капіталіст не відшкодовує найманому працівникові.

Підприємець, який використовує найману працю і продає створеним його фірмою товар за вартістю, позиціонує себе у "полі функціонування закону еквівалентного обміну", отримує дохід у формі прибутку.

Таким чином, прибуток за А. Смітом породжується тим, що підприємець не компенсує частини витрат праці робітника і що ця неоплачена частина вартості є структурною частиною нової вартості. Так, А. Сміт виводить прибуток з праці найманого працівника, яку той виконує у робочий час, що перевищує відшкодований, компенсований підприємцем час у формі заробітної плати.

Прибуток пов'язується з чужою, неоплаченою працею, а це дає змогу підкреслити, що він виводиться не з авансованої вартості, не з накопичених запасів праці, а винятково з нової праці, яку найманий працівник витрачає у цьому процесі виробництва.

Для того, щоб ще раз підтвердити позиціонування економічної теорії А. Сміта як класичної, необхідно зазначити, що його трактування прибутку виявилось дуже близьким до Марксових уявлень про додаткову вартість. В обох випадках як передумова береться витчуження безпосереднього виробника від засобів виробництва. Спільним є і те, що процес їх створення розглядається у контексті відносин найманої праці. А головне – Смітове уявлення про прибуток та Марксове (про додану вартість) ґрунтуються на тому, що в процесі виробництва найманим працівником створюється нова вартість, частина якої є неоплаченою, а тому перетворюється у дохід власника засобів виробництва. Із цієї, об'єктивно існуючої, суперечності оплаченої і неоплаченої частки новоствореної вартості К. Маркс і А. Сміт зробили різні висновки. К. Маркс побачив в цьому виток антагонізму у відносинах капіталу і праці. Саме тому вчення про додаткову вартість стало "наріжним каменем" усієї економічної концепції Карла Маркса.

А. Сміт також визнавав суперечливим єдність двох частин новоствореної вартості, але його бачення природи і динаміки цієї суперечності виявилось більш плідним і близьким до історичних реалій. Еволюцію ринкової системи господарювання він бачив не через поглиблення суперечностей капіталу і праці, а у ракурсі компромісного їх розв'язку і навіть через консолідацію інтересів.

Неоплачена частина новоствореної вартості розглядається А. Смітом не тільки через прибуток, а й в аспекті земельної ренти. Її він трактує як вартість, створену працею безпосереднього сільськогосподарського виробника, у вигляді надлишку над заробітною платою робітника і прибутком фермера-орендаря. Надлишок вартості пояснюється тим, що невпинне зростання чисельності населення Землі детермінує нарощення попиту на продукти сільського господарства, а це викликає залучення до сільськогосподарського обороту нових, гірших за якістю, земельних ділянок. За умов зростаючого попиту на продукти сільського господарства їх вартість і ринкова ціна визначаються витратами праці на цих відносно гірших ділянках. Саме з цієї причини економічно кращі та середні земельні ділянки генеруватимуть надлишок новоствореної вартості, який і отримує форму земельної ренти.

Необхідно зазначити, що поряд з цими глибоко надновими трактуваннями економічної природи заробітної плати, прибутку і ренти є й такі, що не вкладаються в логіку класичної економічної теорії. Спричиняються вони суперечливістю смітового тлумачення капіталу (витрат на засоби виробництва і робочу силу) та природних ресурсів: то він подає їх як умови, то як джерела створення нової вартості. Тим самим, розглядаючи капітал і землю як самостійні джерела мінової вартості, А. Сміт суперечить самому собі. Адже спочатку він окреслює заробітну плату, прибуток і ренту межами новоствореної вартості і визначає причини та логіку їх поділу на оплачену і неоплачену частини. Згодом же стає на протилежний шлях і намагається вивести вартість товарів (з якої він вже вивів заробітну плату і прибуток) із сумування природних цін заробітної плати, прибутку і ренти. Цей небеззаперечний підхід до розуміння вартості окремого товару переносяться А. Смітом і на макроекономічне сприйняття ефекту суспільного виробництва. Згідно з ним вартість суспільного продукту вимірюється сумою доходів і дорівнює заробітній платі, прибутку і ренті. Логіка міркування така: усе, що є справедливим для одного товару, залишається справедливим і для усього суспільного продукту.

Ідея презентування макроекономічного ефекту сумарним значенням доходів: заробітною платою, прибутком і рентою, пройшовши трансформаційні перетворення в теорії "трьох факторів виробництва" Ж. Б. Сея, використовується і сьогодні, зокрема в методології конструювання Системи Національних Рахунків ООН.

Досягнення максимуму сумарних значень доходу як на мікроекономічному, так і на макроекономічному рівнях А. Сміт послідовно і переконливо пояснює поглибленням суспільного поділу праці та подоланнями будь-яких перепон у реалізації принципу "Laissez-faire". Ці самі принципи використовуються і в розгляді міжнародних економічних стосунків. Основою теорії міжнародних економічних відносин А. Сміт вважав ідею міжнародного поділу праці. Світову економічну спеціалізацію він пояснює наявністю абсолютних переваг, які мають і використовують країни, що знаходяться у спільній мережі міжнародного поділу праці: "Висновок для міжнародної торгівлі з теорії абсолютних переваг (*absolute advantage theory*) полягає у тому, що країна повинна експортувати такі товари, які вона виробляє з меншими витратами (у виробництві яких має абсолютну перевагу, тобто виробництво яких абсолютно ефективніше в тому плані, що на одиницю продукту витрачають менше праці порівняно з іншою країною – потенційним торговельним партнером), та імпортувати ті товари, які виробляють інші країни з меншими витратами (у виробництві яких абсолютні переваги належать їхнім торговельним партнерам" [4, 49].

Свою теорію абсолютних переваг А. Сміт ілюструє знаменитою таблицею порівняльного аналізу витрат виробництва та абсолютних переваг Англії і Португалії у виробництві тканин і вина. У такий спосіб він доводить, що незважаючи на те, що Англія має абсолютні переваги у виробництві тканин, а Португалія у продукуванні вина, обидві країни мають вигоди від взаємної торгівлі. Інакше кажучи, ґрунтуючись на концепції абсолютних переваг, така взаємна торгівля зорієнтовується не на нульовий результат, а на плюсовий ефект для кожного.

А. Сміт у своїй теорії абсолютних витрат почав, а Д. Рікардо в теорії порівняльних переваг – завершив обґрунтування думки, що у міжнародному обміні товарними масами однакової вартості, але різної технологічної складності еквівалентність обміну завжди порушується на користь товарів, які є результатом більш кваліфікованої і складної праці [5, 98]. Ця думка є доволі слушною у визначенні напрямів сучасної торговельної, виробничої та науково-технічної стратегії такої експортозалежної держави, як Україна.

Адже "... чим далі Україна рухатиметься шляхом нарощування експорту і пов'язаного з ним виробництва низькотехнологічних продуктів, тим віддаленішою буде перспектива увійти у загальносвітові потоки економічного розвитку та тим слабшою ставатиме можливість відповіді на виклики XXI ст." [5, 99].

У концепції А. Сміта питання міжнародного поділу праці пов'язується з дуже дискусійними трактуваннями проблем продуктивної та непродуктивної праці. Так, він критикує меркантилістів, які вважали продуктивною працю тільки в галузях виробництва, товари яких завдяки продажу за межами країни приносять більше грошей, ніж вони коштували. Критикує він і фізіократичний погляд на продуктивну працю, відзначаючи однобічність підходу до сфер створення і зростання вартості.

Таким чином, якщо у меркантилістів зростання вартості і нарощення багатства нації пов'язується із міжнародною торгівлею, а у фізіократів приріст цінності розглядається як продукт самої землі, то в А. Сміта прирощення вартості подається як іманентна форма праці в системі товарного виробництва взагалі.

Отже, якщо у фізіократів вартість зводиться до споживної вартості (до матерії, до речовини), а в меркантилістів вона зводиться до форми вартості у вигляді загального еквівалента, то в А. Сміта споживна вартість і мінова вартість беруться в єдності. З цієї причини продуктивною у нього є будь-яка праця, що презентується у споживній вартості і в той же час дорівнює певній кількості загальної суспільної праці.

У зв'язку з обґрунтуванням своєї позиції щодо продуктивної і непродуктивної праці, А. Сміт особливу увагу приділив проблемі ощадливості та ефективності використання національного багатства. Зокрема, це стосується державних витрат. Базуючись на ідеях лібералізму, А. Сміт з наполегливістю відстоював таку модель політики державних витрат, яка була б звільнена від паразитичного споживання будь-яких верств населення, а утримання чиновництва стало оптимальним та економічно ефективним.

Імплементация цієї, натхненної ідеями лібералізму, моделі розвитку державного управління потребує і відповідного реформування системи оподаткування. Вона має бути простою, зрозумілою і необтяжливою для виробників, а головне – функція фіскальності в системі оподаткування не має переважати функції стимулювання виробництва.

Ці і багато інших, висловлених А. Смітом 200 років тому, думок зберігають своє значення і сьогодні, коли виняткової актуальності набуває проблема розробки ефективної, зарядженої антикризовим імунітетом економічної політики.

Література

1. Сміт А. *Добробут націй. Дослідження про природу і причини добробуту націй / А. Сміт ; перекл. з англ. – К. : Port-Royal, 2001. – 612 с.*
2. Сміт А. *Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.*
3. Мандевиль Б. *Басня о пчелах / Б. Мандевиль. – М. : Философское наследие, Мысль, 1974. – 375 с.*
4. Савельєв Є. В. *Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів : підручник / Є. В. Савельєв. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 495 с.*
5. Березюк Р. М. *Економічний розвиток постсоціалістичних країн: виклики XXI століття. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / за ред. С. І. Юрія, Є. В. Савельєва. – К. : Знання, 2007. – 597 с.*
6. Аникин А. В. *Юность науки / А. В. Аникин. – М. : Политиздат, 1971. – 382 с.*
7. Тушунов А. В. *Теории прибавочной стоимости и их место в экономическом учении К. Маркса / А. В. Тушунов. – М. : Мысль, 1969. – 223 с.*
8. Ковальчук В. М. *Історія економіки та економічної думки / Ковальчук В. М., Лазарович М. В., Сарай М. І. – К. : Знання, 2008. – 609 с.*

Редакція отримала матеріал 20 березня 2012 р.

ТОЧКА ЗОРУ

Петро ГАВРИЛКО

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВІДРОДЖЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Відродження сільського господарства розглядається як сукупність відроджувальних процесів, взаємодія яких проявляється як сукупне явище загального економічного та соціального піднесення. У статті розглянуто сутність та роль кооперації в сільському господарстві. Наведено критерії відродження сільського господарства.

Ключові слова: *ринкова економіка, аграрні господарства, сільське господарство, кооперація, критерії відродження сільського господарства.*

Через суб'єктивні та об'єктивні причини сільське господарство України втратило важливі важелі економічного зростання. Сьогодні сільське господарство – галузь, яка переживає занепад. Криза в сільському господарстві розпочалася вже після того, як це явище охопило всю економіку країни, а гострота перебігу сучасних змін на селі зумовлена особливостями агросфери. У зв'язку з цим однією з найважливіших проблем вітчизняної економіки стала *проблема опрацювання механізму відродження сільського господарства.*

Дослідження проблем відтворення в сільському господарстві проводили А. С. Даниленко, А. М. Кандиба, М. Г. Лобас, О. М. Онищенко, М. К. Орлатий, О. В. Шубравська, В. В. Юрчишин та інші. Однак, переважна більшість економічних та організаційних проблем і особливо тих, що пов'язані з відродженням агровиробництва з урахуванням специфічних регіональних умов, залишається відкритою і потребує подальшого дослідження.

Мета статті – визначити основні аспекти відродження сільського господарства.

Передумовою відродження аграрної економіки та безпосередньою її складовою є реформування економіки України. Процес відродження сільського господарства потрібно розглядати як складову розвитку економіки країни. В. Тимошенко, праці якого присвячені циклічності сільськогосподарського виробництва з урахуванням ендогенно-екзогенних економічних зв'язків, зробив цінні для науки і практики узагальнення, розкривши роль цін, зростання промислового виробництва, управлінського потенціалу, інших стимулюючих факторів розвитку сільського господарства, його зв'язки з промисловістю, участь у міжнародних економічних відносинах в умовах депресії [1, с. 163].

Швидкість відроджувальних процесів у сільському господарстві залежить від вирішення проблеми оптимізації виробництва й розмірів підприємства. Зокрема А. Маршалл відзначає, що великий масштаб виробництва в конкурентній економіці забезпечує підприємству зниження ціни на продукцію та переваги над конкурентами,

оскільки з укрупненням виробництва питомі витрати або знижуються, або розвиваються паралельно, але не випереджають темпи росту обсягу продукції [2, с. 128].

Для того, щоб такими перевагами користувалися селянські господарства, необхідною умовою є кооперація. Розвиток кооперації є логічним етапом відродження сільського господарства, адже кооперативи сприяють підвищенню ефективності господарської діяльності сільських товаровиробників.

Сутність та роль кооперації в сільському господарстві досліджував М. І. Туган-Барановський, який відмічав, що кооператив – це господарське підприємство кількох добровільно об'єднаних осіб, яке має за свою мету не отримання найбільшого "баришу" на затрачений капітал, а збільшення, завдяки спільному веденню господарства, трудових доходів його членів або скорочення витрат останніх [3, с. 123]. Він також наголошував на необхідності об'єднання кооперативів у союзи.

Процеси кооперації та концентрації сільськогосподарського виробництва досліджував О. В. Чаянов. Даючи визначення селянській кооперації, вчений писав, що вона є досить досконалим організаційним варіантом селянського господарства, що дозволяє дрібному товаровиробнику, не руйнуючи своєї індивідуальності, виділити зі свого плану ті його елементи, в яких велика форма виробництва має безперечні переваги над дрібною [4, с. 156]. На думку О. В. Чаянова в сільському господарстві зростання виробництва у більшості випадків супроводжується не збільшенням абсолютних розмірів цього виробництва, а збільшенням кількості предметів, які беруть участь у виробничому процесі [4, с. 198].

Прихильником розвитку кооперації у сільському господарстві був також М. Д. Кондратьєв, який відмічав, що для того, щоб мати вищу продуктивність праці, досягнути швидшого зростання продуктивних сил, не можна допускати значного роздрібнення господарства. Тому він пропонує на кооперативну основу переводити збут, постачання, переробку продукції, використання техніки, меліорацію, землекористування.

Кооперація й агропромислова інтеграція здатні забезпечити фінансовий потенціал розширеного відтворення в сільському господарстві через міжгалузевий розподіл і перерозподіл доходів від реалізації сировини і продовольства. Тому для раціонального використання земельних, трудових, матеріальних, фінансових ресурсів необхідно удосконалити організацію аграрних відносин. Однак розраховувати лише на те, що створення сільськогосподарських підприємств ринкового типу забезпечить відродження сільського господарства, – безпідставно. Необхідна науково обґрунтована активна аграрна політика держави. Відродження аграрного сектора економіки є не просто важливим, а одним з найважливіших завдань сьогодення, а аграрна реформа має здійснюватися комплексно.

У переважній частині досліджень аграрної реформи провідне місце посідають питання щодо її завдань. Зокрема, М. Й. Малік звертає увагу на дві групи завдань, одна з яких стосується забезпечення продовольчої безпеки країни, інша – формування конкурентоспроможності агропродукції [5].

Відродити сільське господарство України в умовах утвердження ринкових відносин – значить зробити дійовими й конкурентоспроможними суб'єкти господарювання АПК, створити економічні умови формування господаря на землі, сформувати основу для подальшого розвитку держави [6, с. 19–22]. Відродження сільського господарства, на думку М.П. Сахацького, являє собою сукупність відроджувальних процесів у різних його складових, структура і взаємодія яких у часі і просторі проявляється як сукупне явище загального соціально-економічного піднесення [6, с. 9]. Особливість

відродження полягає в тому, що відбувається не просто заміна старого, віджилого стану новим, а їх змагання. Воно передбачає інноваційні зміни, які забезпечать якісно новий техніко-технологічний рівень аграрного виробництва, розвиток матеріально-технічної бази, матеріального достатку сільського населення та ін. Відродження сільського господарства являє собою сукупність відроджувальних процесів, взаємодія яких проявляється як сукупне явище загального економічного та соціального піднесення. Тому суть відродження полягає в здійсненні економічних та соціальних перетворень у сільському господарстві, проте не в руйнації елементів попередньої системи, а в переході до іншої системи. Такий перехід забезпечується кількісним нагромадженням якісних змін у цих елементах, нове структурне поєднання яких у їх взаємозв'язку й взаємодії приводить до нової якості. Тобто, під відродженням сільського господарства слід розуміти побудову такої системи ведення сільського господарства, функціонування якої здійснюватиметься на рівні розвинутих в аграрному відношенні країн.

Відповідно критеріями відродження сільського господарства є сутнісні та якісні показники і зрушення в сільському господарстві, які забезпечують перехід до іншої системи, рівень якості якої значно вищий від рівня попередньої. Сутнісні зміни – це перетворення в сільському господарстві, що зумовлюють формування розвинутої, високопродуктивної аграрної сфери відповідно до вимог світових стандартів. До якісних зрушень доцільно віднести комплекс зрушень у технологічному способі аграрного виробництва, у організаційно-економічних відносинах, у господарському механізмі. Загальним критерієм відродження сільського господарства є розвиток продуктивних сил. У ринковій економіці на якісно вищому рівні відбувається відтворення продуктивних сил і виробничих відносин галузі, єдність яких формує новий, більш високий, порівняно з попереднім, рівень суспільного сільськогосподарського виробництва [6, с. 12]. З розвитком продуктивних сил зростають продуктивність праці, обсяги сільськогосподарського виробництва, з'являються нові джерела енергії, продукти та ін. Підвищення продуктивності праці означає зростання ефективності праці, підвищення ефективності агровиробництва, розвиток техніко-економічних відносин, складовими яких є відносини спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва та ін.

Складовими загального критерію відродження сільського господарства є: рівень розвитку робочої сили, засобів і предметів праці, науки, форм і методів організації сільськогосподарського виробництва, використовуваних селянами сил природи, інформації. Важливим критерієм відродження сільського господарства є технічна будова аграрного виробництва: від ступеня її зміни на користь засобів виробництва залежать рівень його інтенсифікації, автоматизації, комп'ютеризації. Підвищення продуктивності праці забезпечує зростання обсягів сільськогосподарського виробництва, що створює умови для розширеного відтворення виробництва, для відродження сільського господарства, для збільшення вільного часу, розвитку культури, для здійснення не лише економічного, а й соціального відродження. Отже, невід'ємною й найсуттєвішою складовою відроджувальних процесів у сільському господарстві є економічні передумови, оскільки економічні чинники, поєднуючись із соціальними, формують результат цього соціально-економічного явища. Одночасно вони є матеріальною основою для реалізації соціальних передумов.

Основна продуктивна сила – працівник, а людина водночас є і продуктивною силою, і носієм виробничих відносин, тому критерієм відродження сільського господарства також є розвиток селянина, його потреб, інтересів, цілей, рівень освіти, кваліфікації, розвиток творчих здібностей, психологічний стан тощо. В результаті праці

на основі досягнень науки, техніки та практики, усвідомлених та гармонійно поєднаних людиною особистих та суспільних інтересів, відбудеться якісна заміна складових, що забезпечить відродження сільського господарства. Тобто, відродження передбачає розвиток умінь, здібностей селянина не лише в економічній системі, а й у сфері соціальних, політичних, національних, культурних відносин — духовний потенціал, створений у сферах нематеріального виробництва: освіти, охорони здоров'я, науки, управління та ін. Саме сфери нематеріального виробництва, що пов'язані зі світоглядом людини, визначають майбутні перспективи розвитку галузі. Ці сфери — важливий фактор і джерела відродження, носії економічного потенціалу. Тому в складі відродження сільського господарства вирізняють не лише матеріальний чинник, а й соціальний. До критеріїв соціального відродження, що відображають розвиток системи суспільних відносин, належать ступінь соціальної, політичної, юридичної свободи аграрних товаровиробників, їх можливості впливати на ідеологію, національні відносини, користування багатствами культури та ін. Для досягнення органічної єдності техніко-економічного, соціально-економічного і соціального відродження головною метою має бути розквіт сутнісних сил людини, її потреб, інтересів, добробуту. Лише за таких умов можливе відродження та поступальний розвиток сільського господарства. У свою чергу, за висновком В.В. Юрчишина, у системі "селянин-держава" пріоритетним є інтерес селянина [7, с. 48]. Такий же підхід до реформування аграрних відносин визначили І.І. Лукінов та П.Т. Саблук у науковій доповіді "Про стратегічні трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України" [8].

Характер відроджувальних процесів у сільському господарстві визначають природні умови, розміщення виробництва, інші економічні та соціальні особливості. Сільське господарство є особливим і з огляду на історичний розвиток; тісний зв'язок з іншими економічними й суспільними сферами сільських районів; відмінності між містом і селом; переплетення праці, економіки, і, таким чином, їх поєднання в єдиний комплекс життєдіяльності. На тій самій території повинні відбуватись виробництво товарів і продуктів харчування, утримуватись природний та культурний ландшафти як основа оздоровчого відпочинку, туризму, які мають виправдовувати очікування й вимоги споживачів у плані якості й безпечності продуктів харчування. Їх здійснення вимагає великих фінансових витрат, які сучасному сільському господарству не під силу, а тому суттєво зростає роль держави та ринкових механізмів стимулювання, які мають створити сприятливі умови для функціонування сільського господарства.

Відродження сільськогосподарського виробництва в умовах ринкової економіки не можна розглядати без розвитку інфраструктурної сфери АПК. Економічний розвиток аграрних господарств, підприємств переробної промисловості, сфери послуг, обробних та промислових, туризму в сільських регіонах тісно переплітаються. Позитивний розвиток однієї галузі позитивно впливає на перспективи рентабельності й зайнятості в інших сферах і навпаки. Тому до відродження сільського господарства потрібно залучити працівників різних сфер діяльності, однак визначальна роль належить селянам, які самі спроможні об'єктивно оцінити свої можливості, виявити прагнення й наміри, об'єднати всіх зацікавлених, вибрати ефективних керівників. Основними цілями відродження сільського господарства в умовах утвердження ринкової економіки є формування повноцінного сектора економіки з усіма рисами, характерними для сучасної економіки, що динамічно розвивається, входячи повноправним партнером у європейське та світове співтовариство, забезпечуючи гідне життя селян. Головними напрямками стимулювання відроджувальних процесів у сільському господарстві в

нових умовах господарювання є: розвиток відносин власності й форм господарювання, ефективна ринкова діяльність агропідприємств, активізація зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів.

Отже, проблема відродження сільського господарства в Україні вимагає розв'язання двох взаємопов'язаних завдань. По-перше, сформувати організаційно-економічний механізм управління відроджувальними процесами в аграрному секторі економіки. По-друге, послідовно будувати нову економічну та соціальну систему ведення аграрного виробництва, яка б забезпечувала сталий розвиток сільського господарства. Необхідно пам'ятати принципи відродження, а саме: спрямованість на кінцевий результат; розрахунок на власні сили в умовах конкуренції; пристосування виробництва сільськогосподарської продукції до вимог споживачів внутрішнього та зовнішнього ринків; багатокладність системи ведення сільськогосподарського виробництва в ринковій економіці.

Література

1. Юхименко П.І. *Історія економічних учень: Підручник* / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К.: Знання, 2005. – 583 с.
2. Маршалл А. *Принципы экономической науки*. – Т. 1. Пер. с англ. / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
3. Туган-Барановський М.И. *Социальные основы кооперации* / М.И. Туган-Барановський. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
4. Чаянов А.В. *Основные идеи и формы организации крестьянской кооперации* / А.В. Чаянов. – М., 1919. – 345 с.
5. Малік М.Й. *Реформування власності і реструктуризація підприємств АПК* / М.Й. Малік // *Економіка АПК*. – 1998. – № 11. – С. 10.
6. Сахацький М.П. *Проблеми відродження сільського господарства* / М.П. Сахацький. – К.: ІАЕ, 2000. – 304 с.
7. Юрчишин В.В. *Аграрні перетворення в Україні: не безальтернативний погляд на проблему* / В.В. Юрчишин. – К.: ІАЕ, 1999. – 86 с.
8. "Про стратегічні трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України" // *За ред. акад. НАНУ і УААН І.І. Лукінова та акад. УААН П.Т. Саблука*. – К.: ІАЕ, 2000. – 48 с.

Редакція отримала матеріал 23 березня 2012 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ЕФЕКТИВНІСТЬ РИНКІВ: МАКРО-, МІКРО- ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ВИМІРИ

3 квітня 2012 року у Тернопільському національному економічному університеті відбулося засідання "круглого столу", організоване кафедрою економічної теорії. Метою його проведення було обговорення широкого кола проблем, пов'язаних із розвитком сучасної економічної теорії, макроекономіки, мікроекономіки, а також – функціонуванням ринків під впливом глобалізаційних процесів.

З науковими повідомленнями та у дискусіях на засіданні "круглого столу" виступили: **В. В. Козюк**, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, **Є. В. Савельєв**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, **О. М. Сохацька**, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу, **В. П. Мартинюк**, д.е.н., в.о. завідувача кафедри фінансово-економічної безпеки, **Р. Є. Зварич**, к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, **М. І. Сарай**, **Р. М. Березюк**, **Л. А. Родіонова**, **Т. І. Вергелес**, **М. М. Фаріон**, **О. В. Длугопольський**, **О. Я. Лотиш**, **А. К. Пода**, **О. П. Шиманська**, доценти кафедри економічної теорії, **В. М. Хопчан**, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, **І. М. Карп**, **В. І. Пиц**, **П. М. Сем'янчук**, кандидати економічних наук, **Г. Ф. Хартоняк**, викладач кафедри економічної теорії та аспіранти – **І. М. Чирак**, **Ю. П. Івашук**, **Г. З. Чекаловська**.

Керівник "круглого столу" професор **В. В. Козюк**, відкриваючи засідання, привітав усіх учасників і запропонував їхній увазі змістовну доповідь з основних проблемних питань, які виникають у сфері ефективності ринків.

Доповідач наголосив на специфіці цієї тематики з огляду на неоднозначність фундаментальних положень сучасного "економічного мейнстріму", який насамперед засвідчує факт ефективності ринків. Було привернуто увагу до гетеродоксальних економічних вчень, які обґрунтовують можливість як ефективного, так і неефективного функціонування ринків. У ході доповіді проф. **В. В. Козюк** достеменно ґрунтовно відобразив еволюцію теоретичних поглядів на проблему ефективності функціонування ринків, звівши їх у певну систему.

Учасники круглого столу погодилися з тим, що канонічний погляд на проблему ефективності ринків насамперед асоціюється з комплексним підходом, який пов'язаний з ефективністю ринкової економіки загалом. За ринкових умов ефективність ринків сприймається як імпліцитний спосіб мислення, а не як функціональна теоретична схема. Природно, що закон Сея є одним з перших концептуальних осмислень того, що ринки демонструють ефективність, оскільки згідно з ним пропозиція знаходить відповідний попит, що пов'язується з гнучкістю цін.

Більш глибоке осмислення проблеми ефективності ринків пов'язане з так званою "вальрасівською рівновагою". Саме з виникненням вчення Л. Вальраса стає зрозуміло, що формується "економічний мейнстрім", який засвідчує, що правда в неявній формі, ефективність ринку. "Вільне ціноутворення", "досконала конкуренція", "цінові сигнали" – це ті базові елементи, які уможливають "вальрасівську рівновагу" і приводять до алокаційної ефективності економіки. З постановкою питання про алокаційну

ефективність остаточно завершується неокласичне розуміння ефективності ринків. Згодом австрійська школа, розвиваючись і в межах маржинальної революції, і в межах критики неокласичної теорії, продемонструвала доволі специфічний погляд на проблему ринкової ефективності. Майже усі представники австрійської школи, і особливо це відображено в працях Ф. Хайєка і Й. Шумпетера, наголошували на існуванні "проблеми асиметрії" в строковій структурі капіталу, яка призводить до того, що різні галузі економіки, особливо якщо вони пов'язані прямими виробничими зв'язками, можуть по-різному інтерпретувати цінові сигнали, а відтак економіка виявляє схильність до нагромадження певних диспропорцій, принципову роль у яких відіграють процентні ставки. Наступний аспект проблеми ефективного функціонування ринків пов'язаний з наявністю феномена "розсіяної інформації", яка, незважаючи на певні проблеми в генеруванні диспропорцій, дозволяє ринкам відстежувати тенденцію до рівноваги і формувати її в динамічній, а не в статичній перспективі. Концепція динамічної економіки та інноваційного розвитку остаточно була сформована Й. Шумпетером і була відображена в категоріях "креативної деструкції" та "інновацій", які утвердили дуалістичний погляд представників австрійської школи на проблему функціонування ринків. Ринки можуть бути і нерівноважними, й ефективними водночас, але не в статичній, а винятково в довгостроковій перспективі. Цим австрійська школа запропонувала альтернативне розуміння ефективності ринків в економічній теорії.

Зміна парадигми в розумінні ефективності ринків відбулася з появою теорій Дж. М. Кейнса, М. Калецького, а також кембриджських досліджень, які стосувались проблеми неефективності ринків праці або ж формування мікроекономічних засад дослідження монополії і олігополії. Трактуючи неефективності ринків у кейнсіанській традиції значно звузилось, перемістившись із концептуального розуміння проблеми на питання функціонування ринку праці.

Подальші парадигмальні зміни щодо розуміння ефективності ринків доцільно пов'язувати з виникненням "теорії трансакційних витрат" та обґрунтуванням нею ефективності ринків за межами їх алокаційної функції. Завдяки появі цієї концепції вдалося інтегрувати неокласичний та інституціональний підходи у трактуванні ефективності ринків.

Наступний парадигмальний злам у розумінні ефективності ринків відбувся під впливом поширення "інституціональної теорії", а також приєднання до нового інституціоналізму "біхевіористичної теорії", яка чітко продемонструвала не меншу важливість поведінкових аспектів у рішеннях економічних агентів поряд з володінням інформацією. Сприйняття і засвоєння інформації, а також її інтерпретація як потрібної чи не потрібної суттєво розширює сучасне розуміння того, що в концепції ефективних ринків можуть бути певні суперечності.

Вагомим внеском у розуміння ефективності ринків відзначилась "теорія галузевих ринків", незважаючи на те, що ця теорія не акцентувала увагу на власне проблемі ефективних ринків "у чистому вигляді", однак продемонструвала можливість ефективного функціонування галузі у випадку, якщо ця галузь, або ринкова структура цієї галузі, суттєво відхиляється від моделі досконалої конкуренції.

З виникненням "теорії раціональних очікувань" сформувалася окрема функціональна теорія "гіпотези ефективних ринків", під якою розуміють інформаційну ефективність, яка з огляду на специфіку або етимологію свого виникнення пов'язана з фінансовими ринками або у ширшому розумінні – з ринками активів. Інша функціональна концепція – "теорія асиметрії інформації" – демонструє, на відміну від "гіпотези ефективних ринків",

протилежні результати і показує, що через свою специфіку ринки не можуть бути ефективними, оскільки наявність природних бар'єрів щодо обізнаності і спроможності розпізнавати ризики суттєво відхилятиме раціональну поведінку економічного агента від рівноважної ситуації. Найбільш критичне осмислення проблеми ефективності ринків відбулося в новій інституціональній теорії, яка довела, що ринки можуть демонструвати потужну схильність до неефективності, що водночас не завжди означає різке погіршення загальної економічної ситуації. Факт спотворення інститутів не означає миттєвого припинення економічного зростання, в результаті чого неефективні інститути можуть функціонувати невизначено довго. Важливою теоретичною схемою серед функціональних теорій ефективності ринків є "теорія пошуку", аналітична структура якої підтверджує готовність раціональних економічних агентів робити додаткові витрати, які пов'язані з ухваленням ефективного або правильного рішення, завдяки чому забезпечується тягіння ринків до певної ефективності. Ринковий підхід, який базується на імпліцитному розумінні ефективності ринків, поширився і на позаекономічні сфери людської взаємодії, що чітко продемонстровано в "теорії суспільного вибору", а також у межах "концепції економічного імперіалізму".

Незважаючи на це, є нерозв'язані сучасні теоретичні проблеми, які стосуються ефективності ринків і того, як їх розуміє економічна теорія. Насамперед є розбіжність між макро- та мікроефективністю або неефективністю ринків. Зустрічаються ситуації, за яких інституціонально спотворені ринки, або мікроекономічно неефективні, не створюють репресивних бар'єрів щодо економічного зростання. Або ж достатньо раціонально функціонуючі з мікроекономічної і інституціональної точки зору, ринки не тяжітимуть до позитивного макроекономічного результату (в результаті дії непередбачуваних чинників). Достатньо важливою концептуальною проблемою, яка до певної міри виходить за межі категорії "ефективних ринків", але водночас безпосередньо з нею пов'язана, є раціональність економічного агента. Сукупність раціональних економічних агентів мала би призводити до ефективно функціонуючого ринку. Однак зустрічаються протилежні результати, про що переконливо доводять представники "поведінкової економіки". Водночас "поведінкова економіка", незважаючи на те, що її представники відзначені Нобелівською премією, не продемонструвала чіткої теоретичної альтернативи концепції раціональності і зазвичай сприймається представниками ортодоксального мейнстріму, як, власне, не теорія, а сукупність фактів, які відносно узагальнюються у певному контексті.

Однією із актуальних теоретичних проблем є модель ціноутворення, яка впливає на характер алокації ресурсів. Є різні моделі організації торгів, які передбачають різні процедури ціноутворення, причому акт купівлі-продажу не відображає раціональної основи, на підставі якої виникає певна модель ціноутворення. Цілком ймовірно, що альтернативна специфікація моделі ціноутворення могла би призводити до доволі альтернативних результатів, що мало би потужні алокаційні наслідки. З ефективністю ринків у розрізі моделей ціноутворення тісно пов'язана "теорія оптимальних запасів". Для концептуальної економічної теорії оптимальні запаси якраз і відображають проблему того, що насправді відображають ціни. Якщо ціни відображають повний контент довгострокової інформації про обмеженість ресурсів, то економічний агент завжди повинен проводити певну оптимізаційну процедуру щодо аналізу зміни перспективних цін і оцінки його витрат на складання і підтримання запасів. В економічній теорії інститутів чинником впливу на ефективність ринків традиційно визначена дія "інституційних пасток", яка сьогодні набуває нового розуміння. Економіка може

зростати або підтримувати свою життєздатність навіть тоді, коли певний інститут поведінки або взаємної координації економічних агентів є відверто неефективний.

Окрім цього, на ефективність функціонування ринків впливає взаємозв'язок між нееластичністю попиту і пропозиції, браком конкуренції та екстерналізацією трансакційних витрат. У широкому конкурентному середовищі система, яка генерує значні трансакційні витрати, є неефективною. Проблема, яка пов'язана з трансакційними витратами, чітко демонструє те, наскільки регуляторний тягар в економіці не може бути нівельований через механізми конкуренції, якщо він однаково стосується усіх гравців ринку і якщо немає якогось зовнішнього чинника конкурентного тиску на нього.

Аспірант **Ю. П. Івашук** зауважив, що неефективність функціонування ринкової системи має тісний взаємозв'язок з проявами корупції. Доповідач обґрунтував передумови її виникнення (тенденцію до монополізації ринків, інформаційну асиметрію ринку, нерівномірність у розподілі доходів, недолік мотивації до ефективного та раціонального провадження справ у державній управлінській або виробничій структурі, обмежені можливості контролю за державним апаратом управління), привівши як аргументи дослідження Б. Хастеда, Дж. Вільямсона, Е. Кісера, Х. Тонга, С. Ченга та інших науковців. Загалом, на думку **Ю. П. Івашука**, корупцію доцільно розглядати як "суспільне антиблаго", яке в результаті корупційних дій, які завдають шкоди усім членам суспільства, зумовлює негативні зовнішні ефекти. Останні належать як до невдач ринку, так і держави. Водночас вони не є симетричними, оскільки перебувають на різних щаблях економічного регулювання. Корупційні дії неможливо нейтралізувати лише ринковими методами. Важливо визначити ті інститути, які можуть боротись із проблемою корупції найефективніше і зацікавлені в позитивному результаті боротьби якнайбільше. Вони не обов'язково мають бути державними.

До дискусії долучився к.е.н., доц. кафедри міжнародної економіки **Р. Є. Зварич**, наголосивши на тому, що корупція є паразитуючим чинником не лише вітчизняної, а й світової економіки. Боротьба з цим явищем має відбуватись на інституціональному рівні, причому за участю некорумпованих інституцій. Тенденція до монополізації ринків, яка беззаперечно є передумовою виникнення корупції, призводить до поширення лобізму як скоординованої практики обстоювання інтересів чи чинення тиску на органи законодавчої влади фінансово-промисловими групами на користь прийняття того чи іншого рішення. Він передбачає діяльність зацікавлених осіб, яка сприяє ухваленню органами влади певних рішень з використанням формальних і неформальних відносин в органах влади. Передусім йдеться про захист інтересів не якоїсь окремої компанії, а цілої галузі. Тому лобізм асоціюється з корупцією і нелегальними методами впливу на прийняття рішень урядовими структурами. З цього приводу проф. **В. В. Козюк** зауважив на складності у проведенні межі між "приватизацією політики" і корупційними діями. З одного боку, корупція характеризує "провал" ринку і держави, а з іншого – вона є втіленням ринку і проявом його активності. Сфера корупції демонструє ознаки певного ринку і відображає тенденцію ринків до рівноваги. Зокрема, наявність сектору економіки з надзвичайно великим потенційним рівнем прибутковості зумовить певний корупційний тиск, або виникнення інституціонального бар'єру на шляху розвитку цього бізнесу, що знизить рівень його прибутковості. Однак цей рівень прибутковості далі "мігруватиме" у сферу тих інститутів, які встановлюють регуляторний бар'єр, і тим самим останні наблизять рівень прибутковості цього сектора до середнього загалом в економіці. Зважаючи на наявність інституціональних спотворень, професор **В. В. Козюк** визначив корупцію як "алокаційний фільтр", який уможливорює досягнення

такого рівня прибутковості (відправної його точки), за якого одні сектори економіки успішно розвиваються, а розвиток інших зазнає гальмівного впливу.

Дискусію продовжила професор **О. М. Сохацька**, зауваживши, що проблема ефективності ринків і боротьби з корупцією дійсно знаходиться насамперед у інституціональній площині. Окрім цього, вагоме значення у функціонуванні ринків, зокрема біржового, строкових ринків, ринків ф'ючерсних і опціонних контрактів, має інформаційна ефективність. Потік інформації, який стрімко зростає, зумовлює необхідність теоретичного переосмислення проблеми ефективності ринків на мікроекономічному рівні, зокрема в аспекті нового тлумачення фундаментальних засад теорії поведінки споживача. Під впливом віртуального інформаційного середовища сучасний споживач стає надзвичайно обізнаним щодо цін, номенклатури, якості товарів і послуг тощо. Під час пошуку спільників за інтересами чи вподобаннями в осередку споживачів відбувається так звана "колабораційна", або "клубна фільтрація", що не може не сприйматися як науковцями, так і практикуючим бізнесом. Насправді споживач "фільтрує" інформацію про економічне благо через соціальні мережі, які забезпечили йому можливість швидкого придбання товару за посередництвом комп'ютеризованої мережі збуту. Спілкування на Internet-форумах дає змогу прийняти рішення стосовно купівлі товару, яке у жодному разі не влаштовує виробника. У цьому контексті величина трансакційних витрат не лише не прямує до нуля, а зростає у геометричній прогресії. З огляду на вищевикладене вкрай важливо використовувати базові теорії в освітньому процесі порівнювати з тими реаліями, які відбуваються у сучасній "новій" економіці.

Доцент **О. В. Длугопольський**, долучившись до обговорення, наголосив на тому, що сьогодні відбувається процес формування "суспільства взаємної підзвітності", прикладом чого є створення в мережі Інтернет сайтів об'єднань громадян за інтересами, таких як "РосЯма", "УкрЯма", "РосПіл" та ін. Зокрема, проект "РосПіл" об'єднав юристів, які відстежували випадки проведення сумнівних державних закупівель, в результаті чого 60% звернень у федеральну й антимонопольну службу Росії активістами цього проекту, підтвердили незаконність витрачання коштів. За рік існування інтернет-проекту "РосПіл" держбюджет Росії поповнився на 40 млрд. рублів.

Дискусію продовжив професор **Є. В. Савельєв**, який зазначив, що проблеми в межах тематики круглого столу мають багатоаспектний характер. Перший аспект проблемності запропонованої для обговорення теми відображається у пошуку відповіді на традиційне питання: "Чи ринок дійсно ефективний, чи він – неефективний?" У загальнотеоретичному плані ефективність ринку як великого надбання людської цивілізації не викликає сумнівів. А неефективність ринку, вочевидь, пов'язана з інституційними проблемами, насамперед з організацією суспільства, яке може негативно впливати на функціонування ринку. Тому неефективність ринку варто розглядати з точки зору незбалансованості інституційних структур та важелів впливу на нього. В цьому контексті важливою видається проблема формування певного економічного порядку, дотримання якого може забезпечити дійсно ефективне функціонування ринку, як в середині країни, так і у світовому масштабі. Безліч економічних проблем сьогодні виходить за межі окремої країни, загострюючи значимість наддержавних форм управління. На думку **Є. В. Савельєва**, у теоретичному сенсі необхідно виражено трактувати термін "невдачі ринку", оскільки в ньому акумулюється широкий діапазон суб'єктивності.

Професор **В. В. Козюк**, дискутуючи з приводу впливу новітніх інформаційних технологій на ефективність ринків, зауважив, що використання мережі Інтернет у

практиці ведення бізнесу призвело до неоднозначних результатів. Очікувалось, що прискорення обміну інформацією дасть змогу швидше приймати ефективні рішення, що посилять і продуктивність, і конкуренцію, і, врешті, ефективність економіки загалом. Однак доступність інформації змінила природну структуру обміну нею – її експоненціальне зростання зумовило значні витрати, пов'язані з відокремленням головного ("сигналу") від другорядного ("шуму"). Мережева економіка суттєво змінила процеси "інформаційного метаболізму", які безпосередньо впливають на поведінку учасників ринку. Якщо раніше суб'єкт домінував над моделлю комунікації, то сьогодні, навпаки, модель комунікації впливає на характер поведінки економічного агента. У цьому контексті процес "клубності", процес об'єднання осіб за інтересами відображає певний спосіб пристосування до явища "інформаційного метаболізму". Це безпосередньо впливає на ефективність ринків, оскільки спільнота, яка обмінюється інформацією, може стати тригером або буму на будь-якому споживчому ринку, або ж забезпечити відвертий бойкот товару, незважаючи на його об'єктивні властивості. Перевага ринку як цивілізаційного надбання незалежно від характеру "інформаційного метаболізму" полягає у створенні можливостей пристосування до змін у сфері економіки. Завдяки ринку бізнес може передбачити модель пристосування до змін, а споживач – усвідомити зміни в процесах комунікації, що в кінцевому результаті забезпечить просування ринку на шляху до певної ефективності. Однак за цих умов не виключається можливість потенційної фонові нестабільності, за якої одні товари переоцінюватимуться щодо інших. Загалом ринок позиціонує себе як гнучкий і адаптивний, а також демонструє свою ефективність, зокрема у довгостроковій перспективі.

Сучасні вітчизняні ринки, на думку керівника круглого столу, є до певної міри спотвореними через наявність певних інституціональних викривлень. Декларування з боку урядовців необхідності забезпечення захисту національного товаровиробника лише примножує і відтворює інституціональні спотворення. Проблема інформаційної "нової" економіки полягає в тому, що її відносна ефективність відновлює відносну ефективність "старої" економіки, в результаті чого радикальних змін у структурі відносних цін слід очікувати надто довго. Відкритість економіки зовнішній конкуренції є тим чинником, який спричиняє конкурентний тиск на вітчизняну економіку, що, безумовно, важливо в аспекті уникнення інституціональних спотворень та ефективного функціонування ринків як на мікро-, так і на макрорівні.

Підсумовуючи роботу круглого столу, професор **В. В. Козюк** наголосив, що запропонована для дискусії тема відображає доволі широке коло фундаментальних економічних проблем, дослідження яких має важливе теоретичне і практичне значення, а також вимагає поєднання зусиль науковців для створення нової парадигми економічної науки, яка б адекватно відображала реальні процеси сучасної ринкової економіки.

Учасники круглого столу загалом підтримали такі висновки і пропозиції:

– дослідження проблем ефективного функціонування ринків передбачає необхідність врахування розбіжностей між макро- і мікроефективністю та макро- і мікронефективністю ринків: неефективність ринків на мікрорівні не завжди створюватиме перешкоди на шляху до економічного зростання, оскільки і раціонально функціонуючі (з мікроекономічної та інституціональної точок зору) ринки не завжди демонструватимуть тенденцію до досягнення позитивного макроекономічного результату;

– неефективність функціонування ринкової системи перебуває у тісному взаємозв'язку з проявами корупції, передумовами виникнення якої є тенденції до

монополізації ринків, інформаційна асиметрія, нерівномірність у розподілі доходів, брак мотивації до суспільно-ефективної поведінки у приватному та публічному секторах, обмеження можливостей громадського контролю за окремими посадовцями. Сфера корупції демонструє ознаки "своєрідного" ринку і відображає тенденцію ринків до досягнення рівноваги;

– стрімке зростання одиниць інформації зумовлює необхідність теоретичного переосмислення проблем ефективності ринків на мікроекономічному рівні, зокрема в аспекті нового тлумачення фундаментальних засад теорії поведінки споживача, поширення поведінкової економіки і становлення мережевого суспільства;

– позитивний вплив на функціонування ринків забезпечує процес формування "суспільства взаємної підзвітності". В Україні його нормативною основою є ст. 40 Конституції України. Окрім цього, виникнення спеціалізованих центрів моніторингу поведінки публічних інституцій і державних посадовців та швидкість поширення інформації через систему соціальних мереж розглядається як потужний засіб протидії корупції з боку громадянського суспільства;

– наявність певних інституційних спотворень призводить до "деформації" вітчизняних ринків, що негативно відображається на ефективності їх функціонування. Відкритість конкурентному тиску та мінімізація бар'єрів на шляху прояву гнучкості ринків є кращою альтернативою системам суб'єктивно вмотивованого секторного захисту національних виробників, оскільки заохочує інноваційність та креативність, посилюючи алокаційну ефективність ринку загалом.

Матеріал підготували:

Віктор Козюк

д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії,
(Тернопільський національний економічний університет)

Оксана Шиманська

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії,
(Тернопільський національний економічний університет)

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В ПРОЦЕСІ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС: ІНТЕРРЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР

Взаємообумовленість національної безпеки, соціально-економічного розвитку та міжнародної конкурентоспроможності регіонів актуалізує дослідження міжнародного співробітництва на регіональному рівні, обґрунтування теоретико-методологічних засад, методичних підходів та прикладних рекомендацій з реалізації стратегічних пріоритетів і засобів зміцнення економічної безпеки на мезорівні системної ієрархії. Процеси євроінтеграції не завжди позитивно впливають на зміцнення економічної безпеки держави, а участь вітчизняних регіонів у співробітництві з регіонами країн ЄС супроводжується виникненням загроз і небезпек для регіональних соціально-економічних систем внаслідок невизначеності зовнішнього впливу середовища.

Поглиблення міжнародного співробітництва регіонів посилює загрози й для соціально-економічного розвитку на регіональному рівні і зумовлює необхідність ефективних управлінських рішень політики регіонального розвитку і міжнародного співробітництва регіонів з дотриманням критеріальних обмежень економічної безпеки. Відповідно, актуалізується розробка і запровадження таких раціонально обґрунтованих інструментів підтримки та поглиблення співробітництва регіонів України і країн ЄС, які сприяли б зниженню рівня ризику соціально-економічного розвитку та зміцненню економічної безпеки регіонів держави.

Сучасний стан транскордонного співробітництва практично не впливає на зміцнення економічної безпеки вітчизняних регіонів, оскільки поряд з недостатніми кількісними параметрами співпраці відбувається погіршення якісних показників, що підтверджує відсутність наукомістких проектів, спрямованих на створення доданої вартості на основі набутих факторних переваг. Основними причинами погіршення економічної безпеки прикордонних регіонів є нагромаджені структурні диспропорції та деформації, недостатній розвиток наукомістких галузей у промисловості, нераціональна структура експорту в результаті переважання товарів низького ступеня обробки, надмірна залежність від імпорту високотехнологічних товарів споживання і неінвестиційних ресурсів. У зв'язку з цим виникає потреба у створенні сприятливих інституціональних передумов підвищення адаптивних можливостей регіональних підсистем та зміцнення їх економічної безпеки в умовах інтеррегіонального співробітництва.

Наведеним проблемам і присвячена **монографія І. Г. Бабець "Зовнішньо-економічна безпека регіонів України в умовах співробітництва з країнами ЄС: теоретико-методологічні та прикладні аспекти"**, метою якої є наукове обґрунтування теоретико-методичних засад і прикладних інструментів поглиблення інтеграції України з країнами ЄС на основі активізації співробітництва регіонів з дотриманням критеріїв економічної безпеки. Монографія логічно-послідовно побудована у чотирьох взаємопов'язаних розділах, матеріал яких загалом розкриває окреслену мету та завдання дослідження. Можна стверджувати про науково нові результати, отримані в процесі дослідження, з яких привертають увагу такі:

– автором теоретично аргументовано категорію інтеррегіонального співробітництва

як нової форми міжнародної співпраці вітчизняних регіонів та європейських країн і залучення до реалізації інтеррегіональних проектів областей України, які не мають спільного кордону з країнами ЄС;

– достатньо повно обґрунтовано доцільність застосування моделі структурної інтеграції України до ЄС на основі активізації галузево-секторального інтеррегіонального співробітництва для протидії зовнішнім загрозам та посилення стабільності регіональної системи економічної безпеки;

– узагальнено методичні підходи до оцінювання рівня економічної безпеки на мезорівні управління, доповнено методику розрахунку індексу зовнішньоекономічної безпеки характеристиками наукомісткості і технологічності зовнішньої торгівлі;

– окреслені концептуальні засади інституціоналізації інтеррегіонального співробітництва в контексті зміцнення економічної безпеки регіонів України та з урахуванням модернізації моделі міжнародної співпраці з країнами ЄС на мезорівні ієрархії управління;

– запропоновано модель оптимізації інтеррегіонального співробітництва як напрям максимізації зовнішньоекономічної безпеки регіону при мінімальних витратах на забезпечення інтересів регіонального розвитку та підвищення якості інституціонального середовища.

Структура монографії повною мірою відображає результати проведеного автором різнопланового дослідження проблем зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні, які стали об'єктом наукового аналізу. Вказане є відображенням вдалого поєднання теоретико-методологічних та практичних аспектів у першому та другому розділах монографії, які слугують підґрунтям прикладних рішень щодо зміцнення економічної безпеки регіонів в умовах поглиблення євроінтеграції.

Перший розділ монографії присвячений узагальненню сутності поняття "економічна безпека" на регіональному рівні та в системі національної безпеки з врахуванням запровадження нових форм міжнародного співробітництва регіонів в умовах євроінтеграції; обґрунтуванню ефективних моделей та інститутів забезпечення інтеграції на регіональному рівні; удосконаленню методології та методів оцінювання економічної безпеки на мезорівні ієрархії управління економікою. Обґрунтовано доцільність поширення та розвитку інтеррегіонального співробітництва України з країнами ЄС як ефективної форми участі регіонів у процесі євроінтеграції з дотриманням критеріальних обмежень економічної безпеки. При цьому виявлені та окреслені головні загрози економічній безпеці на регіональному рівні та ефекти інтеррегіональної співпраці, які сприятимуть зменшенню їх впливу. Розроблено методику оптимізації інтеррегіонального співробітництва за індикаторами рівня зовнішньоекономічної безпеки, забезпечення інтересів регіону та покращення якості інституціонального середовища.

Загалом автор підійшла до дослідження проблеми на основі глибокого теоретичного аналізу процесу формування економічної безпеки регіону як підсистеми національної безпеки з урахуванням впливів зовнішнього середовища. Варто відзначити доречне й логічне використання системного підходу для дослідження участі регіону в міжнародному співробітництві та обґрунтування концептуальних засад підвищення адаптивності регіональної системи економічної безпеки до змін зовнішнього середовища на сучасному етапі євроінтеграції.

В монографії доводиться необхідність залучення до реалізації транскордонних проектів не лише прикордонних областей, а й інших областей України, що дасть змогу за рахунок ефекту просторової синергії зміцнити економічну безпеку учасників

інтеррегіонального співробітництва. В умовах суттєвої асиметрії і структурних диспропорцій регіонального розвитку інтеррегіональне співробітництво сприятиме інтегруванню соціально-економічних потенціалів та конкурентних переваг прикордонного розташування областей України для посилення їх міжнародної конкурентоспроможності. Це позитивно впливатиме на стан зовнішньоекономічної безпеки регіонів та держави.

У другому розділі проаналізовано основні принципи і тенденції розвитку регіональної політики в Європейському Союзі і виявлені структурні та інституціональні чинники формування економічної безпеки регіонів рівня NUTS 1 і NUTS 2, визначено особливості та системно-структурні характеристики Спільного доробку ЄС (*acquis communautaire*) у сфері регулювання міжнародного міжрегіонального співробітництва, проведено оцінювання впливу структурної політики ЄС на рівень економічної безпеки регіонів Польщі, що дало змогу автору сформулювати пріоритети та напрями використання в Україні досвіду країн ЄС.

На основі результатів дослідження еволюції регіональної політики та впливу структурних реформ на рівень економічної безпеки регіонів країн ЄС автором виявлені системно-структурні переваги Спільного доробку ЄС з регулювання міжнародного співробітництва регіонів, які доповнюють теоретичну базу дослідження цього економічного явища.

Звернемо увагу на ґрунтовне дослідження передумов та чинників зміцнення економічної безпеки регіонів України та проведене оцінювання окремих її складових у прикладній частині монографії. Як перевагу проведеного дослідження відзначимо детальний інституціональний аналіз міжнародного співробітництва вітчизняних регіонів та виокремлення інституцій як одного з головних чинників зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні.

У третьому розділі монографії досліджується стан інституціонального забезпечення, головні тенденції динаміки міжнародного співробітництва вітчизняних регіонів та передумови поглиблення регіональної інтеграції з країнами ЄС. Розраховані індикатори зовнішньоекономічної та науково-технологічної безпеки як визначальні складники економічної безпеки регіонів у процесі міжнародного співробітництва і на цій основі сформовані стратегічні напрями участі вітчизняних регіонів у інтеррегіональному співробітництві з країнами ЄС. Заслугує уваги наукова обґрунтованість методичних підходів до оцінювання зовнішньоекономічної безпеки на регіональному рівні з урахуванням науково-технічного потенціалу та окреслені концептуальні засади моделі оптимізації економічної безпеки учасників інтеррегіонального співробітництва.

Вагомую перевагою роботи є аналіз інституціонального забезпечення міжнародного співробітництва регіонів та оцінка його якісних характеристик за результатами експертного опитування. В контексті вирішення проблем, зумовлених інституціональною конкуренцією між країнами, наголосимо на достатній теоретико-прикладній значущості проведеного автором експертного опитування, яке створило підстави для оцінювання ефективності чинного нормативно-правового забезпечення міжнародного співробітництва регіонів України та обґрунтувати доцільність інституційних змін, запропонованих у четвертому розділі.

У четвертому розділі окреслені інституціональні та економічні механізми зміцнення економічної безпеки регіонів у процесі інтеррегіонального співробітництва з країнами ЄС на основі обґрунтованих стратегічних пріоритетів міжнародної міжрегіональної взаємодії вітчизняних регіонів з урахуванням європейської практики регулювання

регіонального розвитку. Ці рекомендації стали логічним узагальненням матеріалу, викладеного у попередніх розділах монографії.

У монографії доволі вдало обґрунтовані пріоритети та напрями формування інституціонального базису інтеррегіонального співробітництва України з країнами ЄС з дотриманням критеріїв економічної безпеки та урахуванням реальних можливостей імплементації європейської політики регулювання взаємовідносин регіонів різних країн. Практичну цінність мають рекомендації із запровадження інституціональних та економічних механізмів зміцнення економічної безпеки вітчизняних регіонів, зокрема реалізації регіональних програм міжнародного співробітництва, головним завданням яких є поглиблення галузевої та міжгалузевої кооперації на основі науково-технічної та інноваційної інтеграції.

Позитивним є те, що розроблені у монографії теоретичні підстави зміцнення економічної безпеки регіонів у процесі інтеррегіонального співробітництва можуть слугувати для окреслення засадничих положень моделі структурної інтеграції в умовах поглиблення єроінтеграційних процесів. Запропоновані методологічні основи удосконалення інституціонального базису міжнародного співробітництва на мезорівні, спрямовані на зміцнення економічної безпеки регіонів у процесі їх співробітництва з країнами ЄС, сприяють реалізації єроінтеграційної стратегії України.

Разом з тим, окремі положення монографічного дослідження є дискусійними. Йдеться, наприклад, про межі граничних значень інтегрального індексу зовнішньо-економічної безпеки та поділ регіонів на групи відповідно до їх значень, які наведені у підрозділі 3.3. Не достатньо чітко розмежовано поняття "міжнародне" та "інтеррегіональне" співробітництво, а отже, й інструментальні чинники реалізації цих процесів.

Втім вказані дискусійні положення не знижують загальну наукову і практичну цінність монографії як вагомого наукового доробку з широким спектром нових та актуальних теоретичних положень, методичних підходів до вирішення проблем зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні в процесі співробітництва України з ЄС та обґрунтування напрямів модернізації існуючих форм інтеррегіонального співробітництва для забезпечення економічної безпеки держави.

Доктор економічних наук, професор,
перший проректор Запорізького інституту
економіки та інформаційних технологій

Двігун А. О.

НАШІ АВТОРИ

- БЕЗВЕРХА Олеся** аспірант кафедри міжнародного менеджменту, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".
- БЕРЕЗЮК Роман** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, почесний професор, Тернопільський національний економічний університет.
- ВАСІНА Алла** к. е. н., доцент кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет.
- ВАСЮТКІНА Наталія** к. е. н., доцент, докторант кафедри фінансів, обліку і аудиту, Національний авіаційний університет.
- ГАВРИЛКО Петро** к. е. н., доцент, Ужгородський навчальний центр Київського національного торговельно-економічного університету.
- ГОГОЛЬ Тетяна** к. е. н., доцент, докторант, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".
- ГОНЧАРОВА Інна** аспірант кафедри економічної теорії, Донецький національний університет.
- ДВІГУН Алла** д. е. н., професор, перший проректор Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій.
- ДИМЧЕНКО Олена** к. е. н., доцент кафедри міської і регіональної економіки, Харківська національна академія міського господарства.
- ЄЛІСЄЄВА Людмила** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Волинський національний університет імені Лесі Українки.
- ЗАСЛАВСЬКА Ольга** аспірант кафедри банківського менеджменту та обліку, Тернопільський національний економічний університет.
- ІЛЬЯШЕНКО Юлія** аспірант кафедри міської і регіональної економіки, Харківська національна академія міського господарства.
- КАРМЕЛЮК Ганна** к. ф.-м. н., доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
- КИРИЛЮК Євгеній** к. е. н., доцент, докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".

| | |
|------------------------------|--|
| КІЗИМА Тетяна | д. е. н., доцент кафедри фінансів, Тернопільський національний економічний університет. |
| КОЗЮК Віктор | д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет. |
| КУЛЄШОВА Наталія | викладач кафедри економіки підприємства та менеджменту, Харківський національний економічний університет. |
| КУРАНТ Тетяна | аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет. |
| КУЦЕНКО Віра | д. е. н., професор, завідувач відділу суспільних проблем сталого розвитку Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України м.Київ. |
| ЛУЦІВ Богдан | д. е. н., професор, завідувач кафедри банківського менеджменту та обліку, проректор з науково-педагогічної роботи (міжнародні зв'язки), Тернопільський національний економічний університет. |
| МЕЛЬНИК Алла | д. е. н., професор, завідувач кафедри державного і муніципального управління, Тернопільський національний економічний університет. |
| МОСКАЛЕНКО Олександра | к. е. н., докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана". |
| НЕБРАТ Вікторія | к. е. н., зав. відділу економічної історії, ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України. |
| РЯДСЬКА Валентина | к. е. н., доцент, докторант, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. |
| СОХАЦЬКА Олена | д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, Тернопільський національний економічний університет. |
| ТРІЛЛЕНБЕРГ Галина | к. е. н., доцент, Тернопільський національний економічний університет. |
| ШИМАНСЬКА Оксана | к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет. |

ANNOTATION

Alla Melnyk

The system of institutional support of the structural transformation of the national economy: the essential characteristics and problems of formation

This article deals with the issue of building institutional support of structural reforming of the national economy, it shows the methodological principles of forming the institutional architecture of structural reforms, and there are defined the essential characteristics of its basic elements.

Alla Vasina

Market institutions as factors of influence on the structure of national economy

The article reveals the impact on the structure of the national economy of main market institutions, namely: the institutions of property, entrepreneurship, competition, financial and credit and pricing. There is shown the necessity of supplementing their influence with the levers of active structural policy.

Vira Kutsenko

Horizons of sustainable economic development through the prism of social services

There is carried out the monitoring of economic and social development of Ukraine in terms of sustainable development in this article. The problems of models of stable economic development of the country through the prism of the social sphere are defined. The ways of solving the problem of sustainable development in education, health care, in the functioning of the labor market are outlined.

Oleksandra Moskalenko

Economic policy of the state as an implementation tool of strategic goals of economic development

This article identifies strategic goals for economic development in the hierarchy of motives in society existence of the country. The economic policy of the state is viewed as a tool to achieve these development goals in search of a new model of economic growth. Forestalling economic development is presented as a concept and form of such an economic model. The proposals for assessing the effectiveness of economic policy are provided from a neoinstitutional point of view. The indicators of functional economic systems are seen as the task of macroeconomic management of the country.

Inna Goncharova

Social responsibility as a basis of a constructive dialog between social partnership agents

The article reviews the nature of socially conscious behaviour of entrepreneurs, government, trade unions and employees. The advantages of social responsibility principles implementation are validated and there are also analysed its influence on organization and course of constructive dialog as well as social partnership system development in Ukraine.

Tetyana Kizyma

Financial literacy of the population: foreign experience and domestic realities

The condition of financial literacy of the population in Ukraine is investigated, the causes of unsatisfactory situation in this sphere are identified and the main directions of improving the financial literacy with the best international experience are proposed in this research.

Lyudmyla Yelisieieva

Essence and theoretical aspects of local finance

This article analyzes the economic content of local finance through the history, theory and practice. There is discussed the evolution of the essence of this concept during the XIXth — the beginning of the XXIth centuries. There are defined causes, stages of development and functions of local finances at the present stage of market economic system. There is specified local financial relationship with other economic categories such as public finances, finances of local governments, community property, etc.

Viktoriya Nebrat

Description of sources for study of history of financial idea in Ukraine

The results of the analysis of sources for research of history of financial idea in Ukraine are presented in the article. Systematization of sources is done according to the main stages of forming and development of financial science as part of economic knowledge.

Bogdan Lutsiv, Olga Zaslavska

Peculiarities of resourcing commercial banks in Ukraine

There are considered the theoretical and methodological principles of bank resources formation. The dynamics of resource maintenance for the activities of banks of Ukraine are analyzed in modern conditions. Special attention is paid to banks' borrowing by emission of eurobonds and getting the subordinated loans, which is especially important in the limited possibilities for the banks' resourcing.

Natalia Vasiutkina

Evolution of the theory of enterprise management

There is investigated the development of theories of enterprise management, the advantages and disadvantages of each of existent approaches, basic economic pre-conditions and factors that have caused transformation changes in society and caused appearance of new approaches in a management.

Olena Sokhatska, Tetyana Kurant

The new paradigm of marketing in the information economy

The main features of the new marketing paradigm are defined. Changes in consumer behavior, due to the development of relationships marketing concept are reflected. Concept of society mythologization as influence on new value orientations formation is considered. The effect of collaborative (club) filter as a universal mechanism of consumer expertise of objects, texts, people by themselves and consumer choice computerization is determined. Ways of marketing strategies modernizing by building effective integrated marketing communications are proposed.

Natalya Kuleshova

Model of identification of the tourism enterprises competitive position

The generalized system of the quantitative indices to estimate the tourism enterprises competitive position is offered in the article. The models of authentication and classification

of the tourism enterprises competitive position by the example of the Kharkov region tourism enterprises have been developed on the basis of the formed system.

Hanna Karmeliuk

The research of the efficiency of investment in industry

A range of economic and mathematical models exposing the dependence on the volume of industrial production and investments in them are created in the article and there also is determined the investment efficiency. The econometric model of the lag's distribution with a delay into three years has been proved.

Olesia Bezverkha

The essence and determinants of global industry

One of the main features of the modern world economy is the globalization that exerts significant influence on the system of international economic relations, transforming areas and determining trends in national economies. There is discussed the formation of the global economy during the periodic crises accompanied by increased competition in the context of national and global industries in the article. The obstacles, which are always present in varying degrees in the global industry, are also explored from the point of view to conduct competition on a global scope. There are also elucidated the essence of a global industry concept and its determinants structuring, identification of performance measurement indexes of the industry globalization, which are a key issue at this time.

Valentyna Ryadska

Functional content of procedures of corporate governance as part of the general task of auditing the financial statements

The article presents research on correlation between system of corporate management of public enterprise and risks of essential inconsistencies in financial statements. There is explored the context of audit of the corporate management state as well as there are identified major directions for audit procedures needed to get essential audit evidence of the corporate management state.

Tetiana Hohol

The methodology of accounting as the area of research in the innovation economy

Accounting methodology in the methodology system of the scientific research and cognition paying attention to structural components of the complete system, interrelation of separate elements, definition of general scientific, specific methods and the research ways of economic phenomena and processes, which are applied at various stages of scientific cognition, are examined in this article.

Halyna Trillenberg

Rural tourism as an important lever of economic recovery of deprived areas

The issue of rural tourism development in Ukraine is raised in the article. Using the analysis there is defined the place of rural tourism in Ukraine and foreign countries in the economic development of rural areas. The necessity of intensification of rural tourism as a factor in lifting the depressed areas and the ways of solving this problem are reasoned.

Evgeniy Kirilyk

The modern tendencies of government control of agricultural production and agrarian markets in the USA

The modern tendencies of government control of agricultural productions and agrarian

Annotation

markets in the USA are exposed. Mechanisms and instruments of government control on the modern stage of the evolution of the USA agrarian policies are exposed. The specifics and logic of instruments of direct and indirect support for farmers are revealed. The factors of high competitiveness of the American farmers in the conditions of globalization are determined.

Olena Dymchenko, Iuliia Iliashenko

The research of the European trends of strategic development of housing and communal enterprises

The article deals with the current European trends of housing and communal services strategic development reorientation. The basic national principles of housing and communal services development have been determined, the current pursuit of Ukraine towards European integration being taken into account. The role of the government involvement mechanisms have been examined as well. The possibilities of the investment programs prioritizing in the field strategic planning have been considered in the article.

Petro Gavrylko

Theoretical aspects of revival of agriculture

Revival of agriculture is viewed as a set of restoration processes, whose interaction appears to be a cumulative phenomenon of general economic and social development. The article reviews the nature and role of cooperation in agriculture. There are also shown the criteria of revival of agriculture.