

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 5 (213)

Одеса – 2014

**Науковий вісник • Одеський національний економічний університет.
Всеукраїнська асоціація молодих науковців.** – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 5 (213). – 228 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Відповідальний секретар – Довиденко Олександра Олександрівна

I. Економічні науки: Зверяков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Василенко С.Д. – д.політ.н., професор, Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарев А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стюпін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія ОД, № 881 від 12 вересня 2003 року.

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Засновник і видавець збірника наукових праць – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Антохов Андрій	
Сутність державного регулювання ринку праці в інформаційній економіці.....	5
Арутюнян Рузанна, Арутюнян Світлана, Ітигіна Олена	
Фінансоміка: підходи до визначення макроекономічної сутності.....	13
Бахчеван Евеліна, Шрамко Олена	
Сучасні проблеми фінансового забезпечення установ освіти в Україні.....	21
Березін Олександр	
Сучасна візія економічного механізму функціонування підприємства електронної торгів.....	30
Дамаскін Михайло	
Фінансове планування в науково-технологічному розвитку машинобудівних підприємств.....	37
Егоращенко Георгій	
Экономическая оценка экологических и социальных инициатив крупных компаний.....	51
Зубріліна Валерія	
Бюджетне планування та місцевому рівні: стан та шляхи вдосконалення.....	62
Караван Світлана	
Оптимізація роботи маркетингової системи як фактора забезпечення інвестиційної привабливості організації.....	73
Кривоногова Ірина	
Використання інструменту державно-приватного партнерства в інноваційних проектах.....	85
Маслов Дмитро	
Державний борг як фактор стимулювання економічного зростання.....	96
Михайленко Світлана	
Тенденції розвитку податкової гармонізації в країнах – членах Європейського Союзу.....	105
Сташкевич Наталія	
Застосування фінансових важелів в підвищенні фінансової стійкості страховиків.....	117
Сташкевич Олександра	
Збереження активів приватних компаній на основі механізму пайових інвестиційних фондів.....	129
Тисунова Вікторія, Резник Александр	
Региональные аспекты административно-территориальной реформы в Украине.....	137
Тумакова Светлана	
Научные основы гармонизации экономического развития в современных условиях: роль и значение теории рынка рабочей силы.....	148
Хаїрова Ельнара	
Специфіка оцінки результативності діяльності освітньої установи.....	158

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

Бурдяк Олег	
Теоретико-методологічні підходи до аналізу антикризової політики держави.....	168
Квятковська Олена	
Цілі, види та форми зовнішньої допомоги для розвитку США.....	182
Міхавчук Ліля	
Політика Великобританії щодо трудової міграції в Європейському Союзі в контексті його розширення.....	192
Попков В. В., Аль-Кузай Джабер Сакран	
Н. Бердяев о революции в аспекте проблем современной эпохи.....	210
Фортельний Ігор	
Переосмислення специфіки політичних трансформацій в американській політичній науці.....	215
НАШІ АВТОРИ	226

УДК: 331.5.021 [477]

Антохов Андрій

СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У статті проаналізовано наявні методи державного регулювання ринку праці. Обґрунтовано необхідність здійснення державного регулювання ринку праці в Україні. Проаналізовано роль держави у регулюванні ринку праці, враховуючи нинішню ситуацію на ринку праці України і зважаючи на стан світового ринку праці. Розглянуто чинники які впливали останні роки на процес формування та функціонування ринку праці в Україні.

Ключові слова: державне регулювання, ринок праці, модернізація, інформаційна економіка.

Антохов Андрей

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В ИНФОРМАЦИОННОЭКОНОМИКЕ

В статье проанализированы существующие методы государственного регулирования рынка труда. Обоснована необходимость осуществления государственного регулирования рынка труда в Украине. Проанализирована роль государства в регулировании рынка труда, учитывая нынешнюю ситуацию на рынке труда Украины и учитывая состояние мирового рынка труда. Рассмотрены факторы, которые влияли последние годы на процесс формирования и функционирования рынка труда в Украине.

Ключевые слова: государственное регулирование, рынок труда, модернизация, информационная экономика.

Antokhov Andriy

THE ESSENCE OF STATE REGULATION OF THE LABOUR MARKET IN THE INFORMATION ECONOMY

The article analyzes the existing methods of state regulation of the labour market. The necessity of a state regulation of the labor market in Ukraine. It is analyzed the role of the state in the regulation of the labour market, given the current situation on the labour market of Ukraine also given the state of the world of the labour market. The article describes the factors which were influenced of the recent years on the process of the formation and the fictionalization of the labour market in Ukraine.

Keywords: state regulation, labour market, modernization, informative economy.

Постановка наукової проблеми. Функціонування сучасної економіки супроводжується постійним порушенням ринкової рівноваги, яке може зберігатися відносно довго. Ринок праці не має здатності автоматично вирішувати виникаючі в його рамках протиріччя, і виникає потреба в державному регулюванні ринку праці. Звідси, механізм державного регулювання ринку праці слід розглядати, перш за все, як механізм подолання протиріч його функціонування, який дозволяє зберегти необхідні пропорції протягом певного часу. Механізм регулювання ринку праці – складна економічна і інституційна система, що включає в себе сукупність методів і інструментів регулювання (економічного та адміністративного).

Аналіз останніх досліджень. Оцінюючи ступінь наукової розробленості теми дисертаційного дослідження, необхідно відзначити, що проблеми функціонування ринку праці перебувають під пильною увагою вчених економістів досить давно. Істотний внесок у розробку теоретичних основ ринку праці внесли фундаментальні наукові роботи Дж. М. Кейнса, Я. Корнай, К. Маркса, А. Маршалла, Дж. Ст. Мілля, А. Пігу, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Ж.Б. Ся, А. Філіпса, М. Фрідмена, Ф. Хайека, та ін.

У вітчизняній науковій літературі різні аспекти державного регулювання ринку праці знайшли відображення в роботах наступних авторів Бандура С.І., Богині Д.П., Борщевського П.П., Вовканича С.Й., Геєця В.М., Герасимчука М.С., Долішнього М.І., Заяць Т.А., Злупка С.М., Колот А.М., Купалової Г.І., Лібанової Е.М., Лукінова І.І., Мандибури В.О., Онищенко В.П., Петрової І.Л., Петюха В.М., Пирожкова С.І., Приймака В.І., Садової У.Я., Семів Л.К., Шаленко М.В., Шевченко Л., Якуби К.І.

Актуальність дослідження. У нашій країні регулювання ринку праці не є сильною стороною діяльності уряду і не отримало адекватного сучасного рівня соціально – економічного

розвитку економіки, відображення в урядових документах. Саме тому вивчення та вдосконалення механізмів державного регулювання ринку праці є нагальною та важливою проблемою.

Метою статті є розгляд підходів щодо методів регулювання ринку праці та визначення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. На даний час в Україні йде активний пошук моделей регулювання ринку праці. Визначення основних напрямів, форм і методів регулювання ринку праці стримується невизначеністю кінцевих цілей реформування економіки, відсутністю остаточної стратегії економічного розвитку. Проте, вже зараз становлення і розвиток ринку праці зумовили перегляд трудового законодавства щодо питань найму та звільнення, ліквідації нерентабельних підприємств, а також розробку заходів сприяння ефективному використанню робочої сили і захисту від безробіття, посилення соціальних гарантій.

Практика показує, що немає, і не може бути єдиної політики, що проводиться на ринку праці. Загальноукраїнський ринок праці виступає як сукупність регіональних і локальних ринків з їх специфічними проблемами, тому велике значення має регіональне регулювання процесів розподілу і використання робочої сили [1, с.46-51].

Вивчення цих процесів і вітчизняної практики показує, що ринок праці не може розвиватися без самостійності регіональних і місцевих органів управління у вирішенні питань ефективного використання наявних кадрів, з урахуванням особливостей регіону або галузі, надання допомоги при працевлаштуванні та перепідготовці, розширення певних пільг і компенсації вище встановленого мінімуму та ін.

Як показує досвід розвинених країн, жорстка централізація сковує розвиток різноманітних і комплексних форм регулювання зайнятості, заважає своєчасному обліку специфічних проблем окремих галузей і регіонів. Враховуючи різноманіття регіональних ринків, модель регулювання українського ринку праці повинна виходити з багатоваріантності їх форм і методів.

У 2012 році Урядом України проводилась робота з удосконалення міграційної політики в країні. Вжиті заходи були спрямовані на підготовку і прийняття нормативно - правової бази, що забезпечує спрощення процедури реєстрації іноземців в Україні і отримання дозволу на роботу, посилення відповідальності за порушення порядку залучення до трудової діяльності іноземних громадян і осіб без громадянства, захист прав та інтересів громадян у сфері споживчого ринку, реалізацію права пріоритетного працевлаштування громадян на вакантні і новостворювані робочі місця, визначення потреби в залученні іноземних працівників і формування квот на здійснення іноземними громадянами трудової діяльності в Україні.

Ринок праці в 2012 році формувався під впливом позитивних економічних і соціальних факторів, що забезпечували істотні зрушення у сфері зайнятості населення та на ринку праці. Згідно з даними вибіркового дослідження населення з проблем зайнятості, проведеним державною службою статистики, чисельність зайнятого населення в економіці протягом 2012 року збільшилася на 2,2 %. При цьому, переважна частина зайнятого населення була зосереджена на великих і середніх підприємствах і в організаціях. Їх чисельність склала 55 % загальної чисельності зайнятих. Одночасно відбувався досить істотне зростання зайнятості в неформальному секторі економіки. У минулому році, за підсумками дослідження чисельність зайнятого населення в даному секторі збільшилася на 5,3 % до відповідного періоду 2011 року. З загальної чисельності зайнятого населення частка неформального сектора минулого року склала близько 20 %. При цьому розвиток неформальної зайнятості є наслідком тривалого запізнення формування правового поля для легалізації малого та середнього бізнесу. Одночасно це також пов'язано з високими витратами створення нових робочих місць у формальному секторі економіки. Неконтрольоване розширення неформального сектора багато в чому знижує якість людського потенціалу [2].

Одночасно продовжилася тенденція формування структури зайнятого населення, притаманна країнам з інформаційною економікою: зростання попиту на робочу силу в сфері послуг і його скорочення в індустріальних секторах економіки. Протягом минулого року число працюючих зросло за такими видами економічної діяльності: будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових виробів і предметів особистого користування, готелі і ресторани; охорона здоров'я та надання соціальних послуг; державне управління та забезпечення військової безпеки, обов'язкове соціальне забезпечення.

Одночасно скорочення чисельності працюючих відбулося в наступних видах економічної діяльності: сільське господарство, мисливство та лісове господарство; видобуток корисних копалин; обробні виробництва; виробництво і розподіл електроенергії, газу і води.

У сьогоденнішніх умовах інформаційної економіки політика зайнятості, по суті, повинна знайти нові пріоритети.

Стосовно до сьогоденнішніх умов, політика держави на ринку праці не повинна зупинятися на пошуку оптимальної глибини втручання в трудові відносини. Регулюючий вплив держави не повинен перешкоджати реалізації вимог економічної ефективності, які передбачають мобільність робочої сили, вивільнення зайвих працівників. Досить високий ступінь зайнятості населення повинен забезпечуватися не збереженням зайвої кількості працівників, а створенням нових робочих місць, зниженням потреби населення в робочих місцях і т. п. [3].

Державне регулювання ринку праці доцільно розглядати як багаторівневий процес. В узагальненому вигляді ієрархію процесу можна представити у вигляді трьох рівнів: макrorівня, регіонального рівня і мікрорівня. На макrorівні вищі органи законодавчої та виконавчої влади покликані вирішувати такі основні завдання:

1. Узгодження фінансово-кредитної, структурної, інвестиційної, зовнішньоекономічних політик з системою цілей регулювання ринку праці. Це основний блок загальнодержавного регулювання. До даного блоку відносяться питання прийняття рішень про державні замовлення і закупівлю продукції, в першу чергу оборонного, інфраструктурного (авіаційний, морський і інші види транспорту, зв'язок тощо), екологічного та соціального призначення, про державні інвестиційні програми, дотації, субвенції, кредити та податкові пільги спрямовані на підтримку і розвиток виробництва (і систем робочих місць) в пріоритетних галузях. Державна підтримка розвитку фермерства, індивідуального, малого та середнього бізнесу. Організація санації та банкрутства підприємств з найменшим збитком для зайнятості – також входять до числа завдань цього блоку. Особливе завдання регулювання зовнішньоекономічних зв'язків в інтересах зайнятості (обмеженого відтоку капіталів і стимулювання їх припливу повинні покращувати інвестиційний клімат, створюючи передумови для розвитку системи робочих місць; підтримка експорту, в першу чергу продукції обробної промисловості, підтримку курсу рубля на рівні, стимулюючому створення нових робочих місць в експортоорієнтованих галузях і у виробництві товарів народного споживання, конкуруючих з імпортними товарами на внутрішньому ринку) .

2. Узгодження соціальної, демографічної, міграційної політик з цілями і пріоритетами регулювання ринку праці. У число завдань цього блоку входять мінімізація відтоку кваліфікованих кадрів за кордон (витік мізків), обмеження небажаних і нелегальних форм імміграції, сприяння зайнятості зареєстрованих біженців та вимушених переселенців, регулювання доходів, що розглядаються в даному контексті як ціна праці.

3. Політика працевлаштування та соціальної підтримки незайнятого населення. До завдань цього блоку входять організаційний розвиток Міністерства соціальної політики, в тому числі служби зайнятості та інших структур (в тому числі недержавних фірм, зайнятих працевлаштуванням, професійною підготовкою та перепідготовкою населення). Основою даного блоку є політика Міністерства соціальної політики (служби зайнятості) на ринку праці [4, с.399-407]. Отже, політика регулювання ринку як складова частина економічної політики передбачає досягнення трьох основних цілей:

- стимулювання структурної перебудови і прискорення процесу перерозподілу вивільнюваних працівників;

- найбільш швидке залучення безробітних до трудового життя.

- надання роботи кожному, хто її шукає.

До методів впливу на зайнятість можна віднести:

- прямі (адміністративні): законодавче регулювання, трудове законодавство, колективні договори.

- непрямі (економічні): фінансова монетарна, фіскальна політика [5, с.13-16].

Важливим на сьогодні є створення нових постійних і тимчасових робочих місць у сучасних умовах, що значною мірою залежать від розвитку малих підприємств і кооперативів. Нині в Україні на них припадає приблизно 60% загальної кількості зайнятих у недержавних структурах.

Для створення малих підприємств не потрібно великого стартового капіталу. Водночас ці підприємства забезпечують роботою значну частку тимчасово незайнятих громадян.

Галузева спеціалізація, розміри малих підприємств мають визначатися структурними та соціальними пріоритетами розвитку окремих міст, областей з урахуванням збалансованості регіональної економіки. Такі підприємства зможуть функціонувати навіть за умови банкрутства підприємств-монополістів і формуватимуть ринкове середовище та розвиток конкуренції. Малі

підприємства можуть створювати вивільнені з виробництва працівники однієї або близьких спеціальностей [6, с.52].

Перспективним напрямом є організація малих підприємств шляхом залучення на них випускників профтехучилищ, технікумів з подальшим переведенням цих підприємств на оренду, викуп. Незважаючи на відносно меншу вартість робочих місць у соціально-побутовій сфері, доцільно створювати нові підприємства у виробничій сфері, зокрема у виробництві будівельних матеріалів, для перероблення м'яса, овочів, фруктів, заготівлі продукції, а також у виробничій інфраструктурі.

Важливим напрямом активної політики зайнятості є професійна підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації працівників з метою створення сприятливих умов для широкомасштабного розгортання процесів структурної та технологічної перебудови економіки, запобігання змушеному хронічному безробіттю, розв'язання кадрових завдань, пов'язаних із раціоналізацією зайнятості [4, с.53].

Необхідно удосконалити систему інформації щодо вакансій, передусім створити інтегровану базу даних про ринок робочої сили, яка б містила інформацію про потребу підприємств у кадрах за професіями та кваліфікаційними розрядами (структура професій, рівень кваліфікації), а також дані про кількість наявних та необхідних робочих місць за категоріями персоналу.

Висновки. В умовах інформаційної економіки, інвестиції в сферу освіти та розвитку ринку праці повинні бути найважливішим пріоритетом держави. Сюди слід включати і витрати на освіту, наукові дослідження та підготовку кадрів. Ці витрати являють собою інвестиції в «Людський капітал», які на сучасному етапі розвитку економіки набувають все більшого і більшого значення, бо, зрештою, саме результатом людської діяльності виступають і будинки, і споруди, і машини, і устаткування, і найголовніше, основний фактор сучасного економічного розвитку - інтелектуальний продукт, який визначає економічне становище країни у світовій ієрархії держав.

Література

1. Курило І. Людський вимір інноваційного розвитку / І. Курило // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 46–51.
 2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 3. Міненко В. Л. Державне регулювання ринку праці та зайнятості: теоретичний аспект / В.Л. Міненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_2/
 4. Бець Т. М. Управління ринком праці в Україні як фактор суспільного розвитку / Т. М. Бець, Ю. Р. Сокіл // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 739. – С. 399 – 407.
 5. Стадницький Ю. І. Заходи активного та пасивного регулювання ринку праці / Ю. І. Стадницький, Т. О. Коропецька, Л. П. Щуцька // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 1(11). – С. 13 – 16.
 6. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки:[навч. посіб.] / А.Л. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
-
1. Kurylo I. Lyuds'kyu vymir innovatsiynoho rozvytku / I. Kurylo // Ukrayina: aspekty pratsi. – 2005. – N 6. – S. 46–51.
 2. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 3. Mینenko V. L. Derzhavne rehulyuvannya rynku pratsi ta zaynyatosti: teoretichnyy aspekt / V. L. Mینenko [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_2/
 4. Bets' T. M. Upravlinnya rynkom pratsi v Ukrayini yak faktor suspil'noho rozvytku / T. M. Bets', Yu. R. Sokil // Visnyk natsional'noho universytetu «L'vivs'ka politekhnik». – 2012. – N 739. – S. 399 – 407.
 5. Stadnyts'kyu Yu. I. Zakhody aktyvnoho ta passyvnoho rehulyuvannya rynku pratsi / Yu. I. Stadnyts'kyu, T. O. Koropets'ka, L. P. Shchuts'ka // Stalyy rozvytok ekonomiky. – 2012. – N 1(11). – S. 13 – 16.
 6. Shvayka L. A. Derzhavne rehulyuvannya ekonomiky:[navch. posib.] / A.L. Shvayka. – K. : Znannya, 2006. – 435 s.

Рецензент Кифяк В.Ф., д.е.н., професор, декан факультету менеджменту, туризму та ресторанного господарства, завідувач кафедри менеджменту і туризму Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ, м. Чернівці

16.04.2014

УДК 339.747

Арутюнян Рузанна, Арутюнян Світлана, Ітигіна Олена
ФІНАНСОМІКА: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ

У статті розглянуто сучасні підходи до визначення макроекономічної сутності фінансоміки як цивілізаційного феномену у філософській, політ економічній та фінансовій площині. Встановлено співвідношення реального і фінансового секторів економіки і форм їх диспропорцій. Проаналізовано умови зростання ролі і значення фінансово-монетарного фактора у світовій і національній економіках.

Ключові слова: фінансоміка, фінансовий капітал, фінансові ринки, деривативи, реальна товаропродукуюча економіка.

Арутюнян Рузанна, Арутюнян Светлана, Итигина Елена
ФІНАНСОМІКА: ПОДХОДИ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ.

В статье раскрыты современные подходы к определению макроэкономической сущности фінансоміки как цивилизационного феномена в философской, политэкономической и финансовой плоскости. Проанализировано соотношение реального и финансового секторов экономики и формы проявления их диспропорций. Раскрыты условия роста роли и значения фінансово-монетарного фактора в мировой и национальной экономиках.

Ключевые слова: фінансоміка, фінансовый капитал, фінансовые рынки, деривативы.

Arutiunian Ruzanna, Arutiunian Svetlana, Itugina Elena
FINANSOMİKA: THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF THE MACROECONOMIC ESSENCE.

The article reveals the modern approaches to the definition of the essence of macroeconomic fінансоміки as civilizational phenomenon in philosophical, political economic and financial level. Were analyzed the ratio of real and financial sectors and forms of their imbalances. Revealed growth conditions the role and importance of financial and monetary factors in the global and national economies.

Keywords: fінансоміка, financial capital, financial markets, derivatives.

Постановка проблеми в загальному вигляді. В економічній і фінансовій літературі останніх років з'явився ряд термінів, які відображають колосальне зростання ролі і значення фінансово-монетарного фактора в усіх сферах життя світової економіки: фінансова цивілізація [1, с.60], фінансова економіка [2,3], фінансоміка [4,5]. Всі вони фіксують глибокі трансформації, коли глобалізаційні імперативи формують нову парадигму розвитку і світової, і національних економік [3, с.3]. Багато фундаментальних питань сутності і форм прояву такого цивілізаційного феномена, як фінансова економіка, потребують уваги різних фахівців, тому до вирішення цих питань звертаються і філософи, і теоретики-економісти, і фінансова наука.

Філософська думка звертається до дилеми: фінансова цивілізація – глухий, безперспективний кут розвитку людства чи панацея від багатьох проблем сучасності [1, с.60], і відповідає на таке запитання протилежно. Згідно однієї позиції [1, 3], фінансова цивілізація забезпечує стабільність світового порядку і гарантує його ефективний розвиток, вона надає необхідний інструментарій (фінанси, електронний банкінг, електронні гроші) та ресурси для вирішення більшості суспільних проблем, здійснення соціального прогресу. Песимістичній сценарій розвитку фінансової цивілізації, який характеризується застереженнями про її некерованість в умовах глобалізації, кінцем «ери долара», небезпекою «фінансових пірамід», гігантськими фінансовими «макроміхурами», глибокими, всебічними кризами і т.і., прихильники цієї філософської позиції відкидають.

Інша позиція філософської думки полягає в тому, що фінансова економіка завершує тривалу, історичну епоху, епоху вичерпання ресурсів й саморегуляції економічної системи, епохи індустріального суспільства. Її інструменти (гроші, кредит тощо) невзможі «вирішити такі глобальні екзистенційні проблеми, як нестача вичерпаних ресурсів, брак продовольства, питної

води, подолання невиліковних хвороб тощо» [1, с.62] і тому необхідні активні пошуки і визначення пріоритетних завдань для вирішення таких проблем, де фінансові інструменти будуть виконувати лише роль інструментів поряд з багатьма іншими.

Отож, філософська думка не має односпайної точки зору на такий цивілізаційний феномен, як фінансоміка. Також немає її і у наукових працях фахівців загальної економічної теорії як фундаментальної економічної науки. І, на нашу думку, це пояснюється тим, що методологія та інструментарій, які використовувались у минулому і стосувались індустріальної епохи, неможливо пристосовувати до аналізу економічних явищ і процесів нової фінансової економіки. Тут потрібні нові методологічні підходи, нові пояснення, нові економічні категорії.

Однією з спроб пояснити сучасний світ фінансів є дослідження Пітера Л.Бернстайна «Против богов. Укращення ризику», в якій автор стверджує, що для пояснення фінансової економіки потрібна теорія хаосу, тому що така економіка – це хаос, в якому причино-наслідкові зв'язки порушуються, точність прогнозів неможлива, минуле не попереджає про майбутні потрясіння. Фінансова економіка дає змогу поринути у світ нестримного споживання, але створює великий ризик: увесь світ перетворюється на загальну «фінансову піраміду» і тому увесь час продукується причини майбутніх криз [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як бачимо, феномен фінансової цивілізації, її макроекономічна природа об'єктивно впливає на різні площини життя суспільства і тому її наукове осмислення є суспільним запитом для різних складових науки, серед яких на першому місці, безумовно, економічна теорія. Отож, визначення сутності і форм прояву фінансової економіки, співвідношення реального і фінансового секторів ринкової системи постає однією з фундаментальних проблем економічної теорії. Невипадково і виникнення терміну «фінансоміка» в працях російських вчених політекономів (Левіна І., Колесов В., Осіпов Ю.) [2, 4, 5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи подвійну природу фінансового сектора, вчені визначають, що класичну його функцію – розподіл і перерозподіл вартості створеного у реальному секторі сукупного суспільного продукту, доповнює зовсім нова функція – створення віртуальної вартості, яка приносить реальний додатковий дохід.

В цих дослідженнях фінансоміка визначається як «вища форма буття економіки», «керована в основі своїй і у вирішальному ступені фінансовими факторами» [5,6].

Левіна І.Г. вводить поняття «превратний труд», а Бузгалін О.В. і Колганов А.І. – термін «превратний сектор» - сектор, в якому не виробляються ні матеріальні, а ні культурні цінності, а одні перетворені форми використовуються для продукування інших перетворених форм [7]. Д.є.н. Грищенко А., Міщенко В. у своєму визначенні фінансової економіки підкреслюють, що фінансова економіка характеризується новою роллю фінансового капіталу, який стає самостійним домінуючим сектором економіки [1, с. 62]. В той же час Міщенко В.І. висловлює ідею фінансового капіталу має свої протиріччя і доки вони не досягли ступеню антагоністичності такий стан продовжиться, а вирішення цих протиріч призведе до появи нової форми капіталу – інтелектуального, який зможе розв'язати проблеми гострих суперечностей розвитку сучасної економіки [1, с. 62].

Розглядаючи питання фінансоміки як цивілізаційного феномену, Лук'янов В. вказує на те, що макроекономічна природа цього явища не досліджена [3, с. 3]. Згідно з точки зору вченого, фінансоміка – це розмаїта сукупність фінансових ринків, які наповнюються новими фінансовими продуктами і технологіями, у першу чергу ринку деривативів. Фінансова економіка породжує прямо протилежні фізичній (товаропродукуючій) економіці процеси і озброєна вона найсучаснішими інформаційно-технологічними, комп'ютерно – електронними системами і тому, демонструє свою економічну владну сутність [3, с. 3], відводячи товаропродукуючій економіці роль «підсобного працівника». І дійсно, коли світовий сукупний валовий продукт сягає у 2013 році 90 трлн. доларів, сукупні фінансові активи досягли 230-240 трлн., а цінні папери другого порядку, або деривативами (похідні цінні папери, ковенанти), за різними оцінками, коливаються в межах від 500 трлн. доларів до 2 квадрилйонів [8]. Фіктивний капітал як «тінь» реального капіталу гігантськи зростає і ця «тінь», особливо в похідних цінних паперах, а ж ніяк не пов'язана зі своїми реальним двійником. У фінансоміці відбувається безпрецедентна мультиплікація фінансових інструментів, сукупність яких разом з інститутами, які їх обслуговують, являють форми прояву сучасної фінансоміки.

За цими зовнішніми, поверховими формами приховується фінансовий капітал, який в умовах гігантських фінансових спекуляцій перетворюється на фікцію і призводить до утворення нічим не забезпеченим «макроміхурів». До 2007 року – початку останньої структурно-економічної

і фінансової кризи цей фіктивний капітал або «тінь» свого реального двійника гігантськи подовжилась, сформувалась ілюзійна, віртуальна вартість, повністю відірвана від дійсної реальної вартості тих виробничих активів, які вона повинна відображати.

«Ринковий геній виявився у формуванні такої парадигми фінансової економіки, яка дозволяє найбільш підприємливим учасникам ринкових відносин ... маніпулювати фактично невидимими цінностями, тобто фіктивним капіталом» [3, с. 4].

Закони фінансової економіки формують новітню економік-фінансову структуру з безліччю загадок і слід продовжити дослідження і філософів, і політекономів, щоб збагнути всю її глибинну сутність і закономірності розвитку. Однак вже на цей час можна визначити, що така фінансова структура провокує реальні можливості для розширеного відтворення віртуального капіталу, посилює волатильність та нестійкість і макроекономічну асиметричність. Підсумовуючи результати дискусій щодо сутності фінансової економіки, як вона визначається в загальній економічній теорії, можна стверджувати, що в цьому понятті (категорії) фіксується формування і функціонування зовні самостійної і відокремленої від реальної товаропродукуючої економіки сфери, яка живе за своїми власниками законами і сама створює вартість більшу, ніж була інвестована. Складається враження, що гроші, цінні папери, валюта самі народжують нові, більші гроші і формується ілюзія створення і зростання вартості в самому фінансовому секторі.

Ірраціональні ірреальні, перетворені зовнішні форми буття фінансової економіки вуалюють її сутність і її об'єктивну залежність від реальної економіки.

Фінансова теорія також звертається до визначення сутності фінансової економіки природи фінансового сектора, його функцій в сучасній економіці, генезиса Homo Finansus тощо.

Вчені констатують, що сьогодні сформувався світовий фінансовий капітал з перевагою в ньому спекулятивних віртуальних складових. Фінансові спекулянти оперують блукаючим капіталом, який кочує по всьому світу в пошуках надприбутків (згадаємо, наприклад, Д. Сороса). «Фіктивно-спекулятивний капітал, який чомусь називають інвестиціями, є за своєю сутністю антиінноватором щодо економік, які роблять спробу за його допомогою вирішити наявні фінансові проблеми. Перманентна імпульсивність спекулятивного капіталу створює суттєві проблеми для країн його заземлення» [3, с. 5]. Ми цілком згодні з таким визначенням фінансового капіталу і наслідків його руху.

Сучасна фінансової економіка – це, насамперед, безпрецедентна мультиплікація похідних фінансових інструментів та деривативів, що швидко розвиваються, постійно оновлюються (ф'ючерси, форварди, опціони та їх різновиди, варанти, кредитно-дефолтні свопи тощо) і над цим працює фінансовий інжиніринг, і фахівці-практики на фінансових ринках.

Диспропорції у розвитку сучасних реального і фінансового секторів проявляється у різних формах, зокрема:

- у збільшенні обсягів вкладень у фінансовий сектор на шкоду реальному;
- у відтоку вкладень капіталу і людських ресурсів реального сектора у фінансовий;
- у відокремленні потоків грошей і капіталів від потоків товарів та послуг;
- у стрімкому і безконтрольному зростанні обсяг деривативів;
- у системі ентропії фінансового капіталу і його макроекономічній асиметричності, тощо.

Саме така ситуація склалася в перше десятиліття 2000-х років в розвинутому секторі світової економіки і вона, на наш погляд, представляє безперечну загрозу і для світової, і для національних економік. Виникає питання: чи взмозі фінансової економіки та фінансові ринки забезпечити пропорційність розвитку економічних систем і ефективний розподіл фінансових ресурсів, чи створює вона передумови для науково-технічного прогресу, для інновацій в реальному секторі, чи може стати основою для гуманізації суспільства? Зважаючи на ці питання, актуальною, на нашу думку, стає необхідність формування нової парадигми регулювання фінансової сфери і використання всього економічного інструментарію «вгамування» безконтрольного розвитку фінансових ринків та їх окремих сегментів: податкових, бюджетних, валютних, грошово-кредитних інструментів. В останні роки розвинуті країни намагаються вирішити, принаймні, дві проблеми: 1) використання податкових важелів для зниження прибутковості фінансових операцій і тим самим їх прибутковості для інвесторів; 2) деофшоризація фінансових потоків методами «кнута» (жорстке законодавство, заборони, внесення інвесторів до «чорних списків» та ін.) і «пряника» (матеріальні стимули).

Однак цих регуляцій з боку держав і наднаціональних фінансових регуляторів недостатньо. Сьогодні найбільш розвинуті країни йдуть шляхом неоіндустріалізації на базі нового технологічного устрою, в основі якого лежать цифрові і 3D технології, нано- і біотехнології,

інновації в промисловості і т.і. Наприклад, США переживають індустріальний «ренесанс», повертаючи реальне виробництво в країну, збагнувши, що неможливо бути лідером, розвиваючи тільки фінансову та наукову сфери.

Такі процеси свідчать: країни створюють нові порівняльні переваги для концентрації реального виробництва у вигляді промислових кластерів, конгломератів, інноваційних секторів тощо, тобто формується новий тренд у розміщенні реального виробництва.

Висновки з зазначених проблем та перспективи подальшого дослідження. На сучасному етапі розвитку і національних, і світової економіки визначальними та пріоритетними є фінансові, грошові чинники, стимули та регулятори. Фінансоміка як етап домінування фінансового капіталу має свої протиріччя, розв'язання яких, при умові їх антоганізму, призведе до появи нових форм капіталу, які будуть свідчити про закат фінансової цивілізації. Подальші дослідження в даному напрямі необхідні для вирішення проблем сучасної фінансоміки, забезпечення необхідного рівня її соціальної відповідальності, визначення перспектив і напрямів розвитку в майбутньому.

Складність, новизна, багатогранність об'єкта підняття не дозволяють використовувати знання, які сформувалися у минулому, а потребують зовсім нових підходів. Як глобалізаційні імперативи формують нову парадигму розвитку фінансової економіки, так і для її осмислення необхідний світоглядний переворот у економічній та фінансовій теорії.

Література

1. Фінансова цивілізація: перспектива чи глухий кут соціального прогресу. (нотатки з наукового форуму) // Вісник НБУ. – 2011. – №5. – С.60-62.

2. Осипов Ю.М. Эпоха постмодерна (в 3-х частях) / Ю.М. Осипов. – Ч. 1. – М., 2004. – 125 с.

3. Лук'янов В. Фінансова економіка як цивілізаційний феномен / В. Лук'янов // Фінансовий ринок України. – 2012. – №78. – С. 47.

4. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / В.П. Колесова. – М.: Прогресс. – 2002. – 273 с.

5. Левина И.Г. О двойственной природе финансового сектора (методологические замечания) / И.Г. Левина // Вестник Моск. ун-та. – Сер.6. Экономика – 2007. – №2. – С.61.

6. Берстайн П.Л. Против богов. Укрощение риска / П.Л. Берстайн. – М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2000. – 215 с.

7. Бuzгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал / А.В. Бuzгалин, А.И. Колганов. – М.: Прогресс. – 2004. – 263 с.

8. Фергюсон Н. Восхождение денег. Пер.с англ. / Н. Фергюсон. – М.: Астрель, 2010. – 224 с.

1. Finansova cy`vilizaciya: perspekty`va chy` gluxy`j kut social`nogo progresu. (notatky` z naukovogo forumu) // Visny`k NBU. – 2011. – #5. – S.60-62.

2. Osy`pov Yu.M. Эпоха postmoderna (v 3-x chastyax) / Yu.M. Osy`pov. – Ch. 1. – M., 2004. – 125 s.

3. Luk'yanov V. Finansova ekonomika yak cy`vilizacijny`j fenomen / V. Luk'yanov // Finansovy`j ry`nok Ukrayiny`. – 2012. – #78. - S. 47.

4. Globaly`zacy`ya my`rovogo hozyajstva y` nacy`onal`nye y`nteresy Rossy`y` / V.P. Kolesova. – M.: Progress. – 2002. – 273 s.

5. Levy`na Y`.G. O dvojstvennoj pry`rode fy`nansovogo sektora (metodology`chesky`e zamechany`ya) / Y`.G. Levy`na // Vestny`k Mosk. un-ta. – Ser.6. Ekonomy`ka – 2007. – #2. – S.61.

6. Berstaj`n P.L. Protv`v bogov. Ukroshheny`e ry`ska / P.L. Berstaj`n. – M.: OLY`MP-BY`ZNES, 2000. – 215 s.

7. Buzgaly`n A.V., Kolganov A.Y`. Global`nyj kapu`tal / A.V. Buzgaly`n, A.Y`. Kolganov. – M.: Progress. – 2004. – 263 s.

8. Fergjuson N. Vosxozhdeny`e deneg. Per.s angl. / N. Fergjuson. – M.: Astrel`, 2010. – 224 s.

Рецензент Кубліков В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

12.02.2014

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УСТАНОВ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовані основні джерела і проблеми фінансового забезпечення установ освіти в Україні на сучасному соціально-економічному етапі. Зазначено, що підготовка висококваліфікованих спеціалістів є визначним фактором для конкурентоздатності України і починається з початкового рівня освіти. Український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти.

Ключові слова: освіта, джерела фінансування, динаміка видатків, фінансові ресурси.

Бахчеван Эвелина, Шрамко Елена

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье проанализированы основные источники и проблемы финансового обеспечения учреждений образования в Украине на современном социально-экономическом этапе. Определено, что подготовка высококвалифицированных специалистов является определяющим фактором конкурентоспособности Украины и начинается она с начального уровня образования. Украинский рынок образовательных услуг имеет все предпосылки для развития, при этом обязательным условием являются реформы в финансировании образования.

Ключевые слова: образование, источники финансирования, динамика налогов, финансовые ресурсы.

Bakhchevan Evelina, Shramko Elena

MODERN PROBLEMS OF FINANCIAL INSTITUTIONS PROVIDING EDUCATION IN UKRAINE

Basic sources and problems of the financial providing of educational establishments in Ukraine on the modern socio-economic stage are analyzed in this article. It is noticed that training of highly skilled specialists is a determinative factor for competitiveness of Ukraine and it should begin with the initial level of education. The Ukrainian market of educational services has all pre-conditions for development, but the main condition is reforms in financing of education.

Keywords: education, sourcings, dynamics of taxes, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для економічного успіху розвиненої держави обов'язковим є тісний зв'язок між такими сферами як освіта, наука, виробництво і бізнес. Саме він є фундаментом розвитку промисловості, торгівлі, фінансів, ринкових мереж, технічних і культурних інновацій. Предметом дослідження виступають фінансові відносини, що виникають у процесі формування та використання фінансових ресурсів закладів освіти на сучасному соціально-економічному етапі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фінансування освіти – це капіталовкладення з боку держави в майбутнє нації. Значення для нашої країни фінансування закладів освіти важко переоцінити. В умовах економічної кризи, фінансування освіти і науки в повномасштабному обсязі здається неможливим. Незважаючи на це, проблема об'єктивного визначення обсягів фінансування залишається актуальною, оскільки нормативний метод фінансування освіти створює передумови для раціонального використання коштів державного бюджету і забезпечення якості підготовки спеціалістів на рівні вимог освітнього стандарту [1]. З цієї причини, фінансуванню закладів освіти присвячено безліч наукових публікацій. Дослідженням цього питання займалися такі вітчизняні вчені, як О. Ю. Бойко, В. Г. Борисенко, С. О. Черепанова, Ю. Б. Шаповал, О. Ю. Боголіб, Я. Г. Бучковська, А. В. Величко, А. Дем'янчук та ін. Серед зарубіжних авторів слід виділити праці М. Лукашенка, В. Марцинкевича, Я. Нейматова, Г. Хога. Оцінюючи результати досліджень вчених з зазначеної теми, можна зробити висновок про необхідність подальшого дослідження проблемних питань фінансового забезпечення закладів освіти з урахування різних джерел фінансування і зарубіжного досвіду.

Невирішені раніше частини загальної проблеми пов'язані з фінансуванням освіти в умовах сучасних економічних реалій.

Метою статті є аналіз фінансування освіти в Україні та інших країнах світу; обґрунтування механізмів, пов'язаних з джерелами та розподілом фінансових ресурсів, для забезпечення якісної та доступної освіти усіх бажаючих.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою розуміння тенденцій функціонування і масштабів фінансування необхідно визначитися з самим об'єктом. Освіта – суспільне явище, яке впливає на всі сфери економічного життя суспільства та є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів зростаючого покоління, його вихованням та підготовкою кадрів [2].

Згідно ст. 61 п. 2 Закону України «Про освіту», держава зобов'язується забезпечувати бюджетні асигнування на освіту в розмірі не менше 10% національного доходу [2]. В той же час, як показує аналіз, за часів незалежності України, у жодному бюджеті зазначена стаття не виконувалась і обґрунтування для цієї норми не надано.

До факторів, які визначають особливості фінансування національних закладів освіти, слід віднести такі: організаційно-правова форма управління та форма власності, рівень ВВП, розміри доходів населення, податкове законодавство, спосіб формування державного бюджету, обсяги державного замовлення на підготовку фахівців, тип і рівень акредитації ВНЗ, попит на освітні послуги, обсяги прийому студентів-контрактників, спонсорської допомоги, рівень конкурентоспроможності ВНЗ[3, с.133].

У таблиці 1 наведено окремі макропоказники економічно-соціального розвитку України протягом 2009-2012 років та динаміку видатків зведеного бюджету України, і, зокрема, на фінансування освітньої галузі.

З даних таблиці спостерігаємо зростання видатків зведеного бюджету України на освіту в абсолютному значенні, але у відносному вони коливаються, поступово зменшуючись [4]. Оскільки розраховано, що 10% національного доходу становить приблизно 8% валового внутрішнього продукту, то бачимо, що мінімальний обсяг фінансування освіти державою поки що не досягнуто.

Таблиця 1

Динаміка ВВП та видатків зведеного бюджету України за 2009-2012 рр., млн. грн.

Показник	Рік			
	2009	2010	2011	2012
Розмір ВВП	914720	1082607	314620	1505230
Видатки зведеного бюджету	307318	377842,9	416853,6	492394,9
Розмір видатків зведеного бюджету на освіту	66770	72178,4	86253,6	101547,5
У % від загальних видатків	21,7	19,1	20,69	20,62
Видатки зведеного бюджету на освіту у % до ВВП	7,29	6,6	6,5	6,7

За період з 2000 по 2013 роки питома вага видатків на освіту збільшилася від 14,7% у 2000 році до 21,2% у 2013 році. Значною мірою це свідчить про піклування держави про фінансове забезпечення закладів освіти, але інфляційні процеси, що відбуваються у суспільстві не дозволяють стверджувати про позитивну динаміку [4]. На рисунках 1-5 наведено динаміку видатків на освіту окремо по кожному рівню освіти. Видатки на освіту здійснюються за рахунок Державного та місцевих бюджетів. Проте виділених державою коштів на галузь не вистачає для досягнення її головної мети в сфері освіти – створення умов для реалізації гарантованого Конституцією України права громадян на отримання якісної повної загальної освіти.

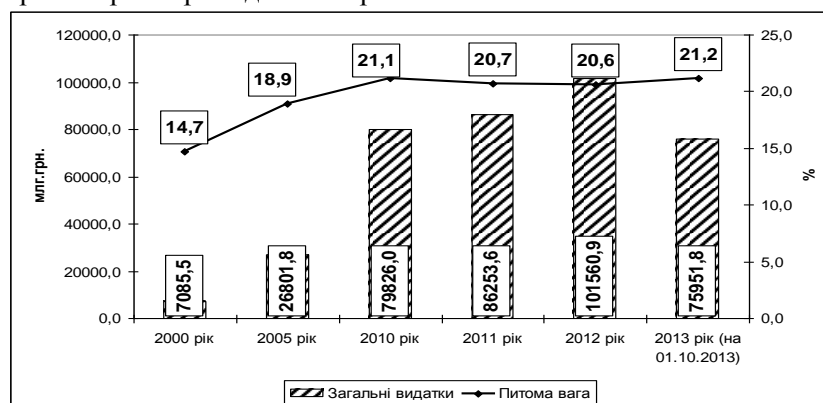


Рис. 1. Динаміка видатків на освіту у Зведеному бюджеті України

Внаслідок невиконання Урядом покладених на нього зобов'язань щодо фінансового забезпечення, бюджетні установи освітньої сфери змушені функціонувати за принципами мінімальної достатності та багатоканального фінансування освіти (включаючи позабюджетні джерела), опираючись при цьому на підтримку місцевих органів влади, благодійних внесків юридичних та фізичних осіб.

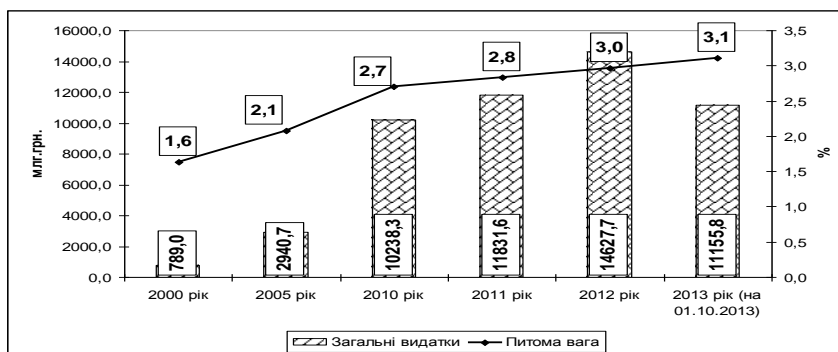


Рис. 2. Динаміка видатків на дошкільну освіту

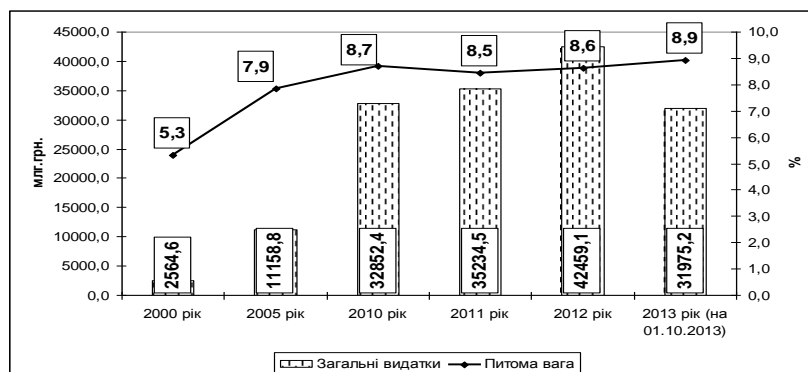


Рис. 3. Динаміка видатків на загальну середню освіту

Подолання кризи у фінансуванні навчальних закладів значно полегшиться у разі створення сприятливої законодавчої атмосфери, яка б допомагала системі освіти не лише виживати, а й розвиватися.

З метою вирішення проблеми діяльності закладів освіти у багатьох галузевих нормативно-правових актах знайшли відображення норми, присвячені фінансуванню бюджетних установ, зокрема, у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. №538-р «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» було законодавчо введено програмно-цільове фінансування закладів бюджетної сфери, у тому числі і освіти.

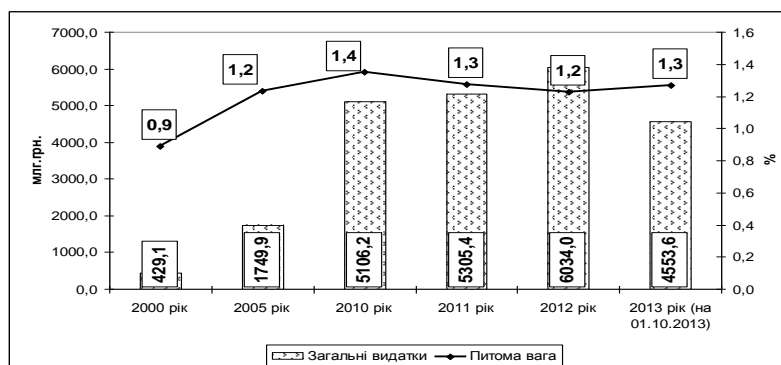


Рис. 4. Динаміка видатків на професійно-технічну освіту

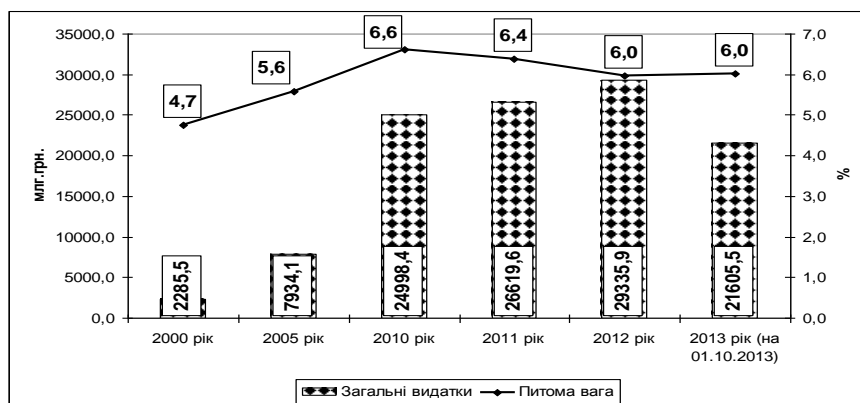


Рис. 5. Динаміка видатків на вищу освіту

Метою запровадження програмно-цільового методу є встановлення безпосереднього зв'язку між виділеними бюджетними коштами та результатами їх використання. Наприклад, у квітні 2011 р. Постановою Кабінету Міністрів України була прийнята програма розвитку дошкільної освіти на період до 2017 року. Згідно з цією програмою, за 7 років (2011–2017 рр.) повинно бути побудовано 182 нові дошкільні заклади. Фінансування цього будівництва передбачається з місцевих бюджетів [5;6].

Згідно Закону України «Про вищу освіту» для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством. Прийняття у 2002 році Закону України «Про вищу освіту» стало вагомим кроком у розвитку національної системи вищої освіти. Вперше за роки незалежної України законодавчо визнана платна вища освіта. Встановлено, що навчання студента може фінансуватися як мінімум з трьох джерел: державного бюджету, юридичними особами недержавної форми власності, фізичними особами.

В різних країнах світу фінансування має свою стратегічну направленість і свої принципи та моделі фінансування. Практично в усіх країнах ЄС (за винятком Болгарії, Кіпру, Литви, Латвії) фінансування університетів відбувається за схемою одноразового гранту (blockgrant). В Україні всі джерела фінансування системи освіти поділено на два основні фонди: державний бюджет та спеціальний фонд (позабюджетні джерела). Обмеженість обсягів бюджетного фінансування зумовлює необхідність формування спеціального фонду, в якому акумулюються кошти за надані вищим навчальним закладом платні послуги.

Джерелами формування спеціального фонду фінансування системи освіти в Україні є: а) кошти, отримані від надання додаткових освітніх послуг; б) спонсорські кошти; в) кошти благодійних фондів; г) кошти, отримані від надання комерційних послуг; д) плата за навчання; е) залучені кошти від банківського та небанківського кредитування; державне кредитування (стипендії) на навчання у провідних вітчизняних та зарубіжних ВНЗ; є) кошти (гранти), отримані від участі у міжнародній кооперації ВНЗ (міжнародних проектах); ж) міжнародна допомога. Крім того, в ролі донорів необхідних фінансових ресурсів для реалізації певних проектів розвитку системи освіти можуть виступати державні установи різних країн, міжнародні організації, некомерційні організації, зокрема громадські організації, приватні особи.

Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно кардинально збільшують витрати на освіту з державного бюджету, забезпечуючи таким чином свій майбутній розвиток. Достатньо навести такі приклади: США витрачають на освіту 16%, Німеччина – 12%, Франція – 16%, Фінляндія – 7,2% від річного обсягу ВВП. Японія, що претендує на світове лідерство, оголосила про готовність переходу до обов'язкової вищої освіти. Участь приватних фондів в фінансуванні системи освіти не перевищує 6% [1, с. 75-84].

Український ринок освітніх послуг має всі передумови для розвитку, але обов'язковою умовою є реформи у фінансуванні освіти. Насамперед, за рахунок розвитку платної освіти, залучення кредитів для навчання, створення та функціонування спеціальних накопичувальних та страхових фондів.

Викладацький склад є досить кваліфікованим, проте, без матеріальних стимулів, нормальної матеріально-технічної бази, спостерігатимемо відтік талановитих викладачів за кордон, або ж зростання рівня корумпованості, а відтак – диплом перетвориться з показника рівня освіти на показник рівня доходів.

Серед проблем, що характеризують нинішню ситуацію у сфері освіти, слід відзначити низьку ефективність використання бюджетних видатків на освіту, корумпованість, формальність освіти (недостатність визнання випускників з дипломами молодшого спеціаліста та бакалавра на ринку праці), відтік кваліфікованих працівників освіти через низький рівень оплати їх праці.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи все вищевикладене можна дійти висновку, що програма реформування освіти, насамперед її належного фінансування, має відбуватися з урахуванням сучасних економічних реалій в Україні та зарубіжного досвіду.

Будь-які зміни в системі освіти неможливі без належного фінансового забезпечення, а вивчений досвід як командно-адміністративної, так і ринкових систем господарювання підтверджує, що саме бюджет є їх домінуючим джерелом, наповнення якого відбуватиметься за умови відродження реального сектору економіки.

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів установ освіти потрібно проводити виважену кадрову політику, розширювати перелік платних послуг, більше уваги приділяти розвитку кредитної системи фінансування вищої освіти і науки, надати автономію закладам освіти, а також внести зміни у норми Податкового кодексу, відносно до оподаткування роботодавців, які вкладають фінанси у підготовку фахівців.

Література

1. Величко А. В. Питання бюджетного фінансування закладів освіти / А.В Величко., І.В. Калько // Освіта Донбасу – 2007 – №5. – С.75-84.
2. Про освіту: Закон України від 23.03.1996 р. №1060-12 (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 34.
3. Шумар Н.Л. Наукові засади побудови ефективного механізму бюджетного фінансування освіти / Н. Л. Шумар // Держава та регіони. – 2007. – №5. – С. 133-137.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К.: 2013. – 73 с.
5. Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України від 25 червня 2013 року №344 /2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.ukrstat.gov.ua>

1. Velichko A. V. Pitannya budgetary financing of establishments of education / A.V Velichko., I.V. Kal'ko // Formation of Donbasu. – 2007 – №5. – s.75-84.
2. Law of Ukraine is «On education» from 23.03.1996 №1060-12 (with changes and additions) // Information of Verkhovna Rada of Ukraine. – 1996. – № 34.
3. Shumar N.L. Scientific principles of construction of effective mechanism of the budgetary financing of education / N. L. Shumar // State and regions. - 2007.- №5.– S. 133-137.
4. Budgetary monitoring: An analysis of implementation of budget is for 2012 / [V.V. Zubenko, I.V. Samchinska, A.Yu. Rudik but other]; IBSED, Project of «Strengthening of local financial initiative (ZMFI-II) of introduction», USAID. – K.: of 2013. – 73 s.
5. Decree of President of Ukraine «About National strategy of development of education in Ukraine on a period to 2021 year» from June, 25, 2013 №344 /2013. [Electronic resource]. it is access Mode: – <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Official site of the State committee of statistics of Ukraine [Electronic resource]. it is access Mode: – <http://www.ukrstat.gov.ua>

Рецензент: Валуєв Б.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і статистики Одеського інституту фінансів УДУФМТ.

14.04.2014

СУЧАСНА ВІЗІЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Розглядаються теоретичні підходи до трактування сутності економічного механізму функціонування підприємства, обґрунтовується сучасна візія економічного механізму функціонування підприємства електронної торгівлі. Визначається специфіка економічного механізму функціонування підприємств електронної торгівлі. Досліджуються елементи економічного механізму в розрізі економічних функцій та важелів їх реалізації.

Ключові слова: економічний механізм підприємства електронної торгівлі, склад економічного механізму підприємства, елементи економічного механізму, економічні функції, економічні важелі.

Березин Александр

СОВРЕМЕННАЯ ВИЗИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

Рассматриваются теоретические подходы к трактовке сущности экономического механизма функционирования предприятия, обосновывается современная визия экономического механизма функционирования предприятия электронной торговли. Определяется специфика экономического механизма функционирования предприятий электронной торговли. Исследуются элементы экономического механизма в разрезе экономических функций и рычагов их реализации.

Ключевые слова: экономический механизм предприятия электронной торговли, состав экономического механизма предприятия, элементы экономического механизма, экономические функции, экономические рычаги.

Beresin Alex

MODERN VISION OF ELECTRONIC TRADE ENTERPRISE FUNCTIONING ECONOMIC MECHANISM

The theoretical approaches to interpretation of enterprise functioning economic mechanism essence are examined, modern vision of electronic trade enterprise functioning economic mechanism is grounded. The specific of electronic trade enterprises functioning economic mechanism is determined. The elements of economic mechanism are probed in the cut of their realization economic functions and levers.

Keywords: economic mechanism of electronic trade enterprise, composition of enterprise economic mechanism, elements of economic mechanism, economic functions, economic instruments.

Постановка проблеми. В епоху інформаційного суспільства, радикальних соціально-економічних перетворень важливим та необхідним є дослідження застосування Інтернет-технологій в сфері торгівлі товарами народного споживання. Використання можливостей Інтернет-мережі дозволяє віртуальним підприємствам торгівлі працювати цілодобово без участі продавця, забезпечити продаж товарів без посередників, за нижчими цінами, ніж в стаціонарній торговельній мережі. Інтернет-технології дозволяють скоротити витрати, пов'язані з реалізацією товарів, їх рекламою, значно розширити географію збуту і, в кінцевому підсумку, збільшити обсяг товарообороту і чисельність покупців.

Становлення України як європейської держави, населення якої потребує якісних товарів, зростання потреби українського суспільства в системі реалізації товарів, здатної на високому рівні повно й оперативно їх задовольнити в даний час і в даному місці, вимагає розвитку електронної комерції в Україні як цілісної системи із зовнішніми та внутрішніми взаємозв'язками. Серед зовнішніх факторів, що впливають на розвиток підприємств торгівлі в Інтернет-мережі, можна виділити: законодавчу базу, політичну та соціально-економічну ситуацію в державі, стан і рівень розвитку науки, освіти, культури тощо. Внутрішніми факторами впливу є: техніко-технологічні зміни, які забезпечують комп'ютеризацію процесів на всіх етапах розповсюдження товарів, організаційно-управлінські трансформації, які передбачають розвиток нових каналів, форм і засобів товаропросування та використання сучасних організаційних технологій, спрямованих на оптимізацію управління, зокрема, маркетингу, логістики, франчайзингу.

Сучасний електронний магазин являє собою web-сайт, на якому є каталог товарів і віртуальний «кошик» покупця, куди він ці товари збирає. Оплата товарів і послуг може здійснюватися за допомогою готівкових грошей або кредитної картки. Специфіка конкурентного

середовища підприємств електронної комерції вимагає формування ефективного економічного механізму їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові підходи до вдосконалення механізму господарювання підприємств як основної ланки економіки відображені у працях відомих вчених: Л. Абалкіна, М. Грешака, І. Кривов'язюка, А. Кульмана [4], С. Мочерного, В. Прауде, К. Раїцького, Ш. Ріста, А. Фрідмана, Г. Шеклі та ін. Суттєве значення для дослідження обраної проблеми мали праці з дослідження функціонування та розвитку електронної торгівлі таких вчених, як І. Балабанов, Д. Еймор [8], А. Крутова [3], Р. Лавренюк [9], М. Макарова [9], Н. Меджибовська, В. Плєскач [6], Д. Уилсон, О. Шалева, О. Юдін [9] та ін. Незважаючи на актуальність, малодослідженими є питання формування ефективного економічного механізму функціонування підприємств електронної торгівлі, розвиток яких нині в Україні характеризується стрімкою динамікою.

Метою статті є висвітлення сутності та структури такого механізму та виокремлення основних чинників, що обумовлюють його особливості.

Основний матеріал дослідження. В науковій економічній літературі отримали поширені різноманітні трактування поняття „механізм”: господарський, економічний, ринковий, організаційний, фінансовий, податковий тощо. При цьому він переважно розглядається як система певних ланок та елементів, що приводять їх у дію.

Найбільш конкретно зміст поняття „економічний механізм” у 60-х роках ХХ ст. висвітлив французький економіст А. Кульман в монографії „Економічні механізми”: „...економічні механізми можна визначити як необхідний взаємозв'язок, природно виникаючий між різноманітними економічними явищами” [4]. При цьому вчений підкреслив, що його складовими елементами завжди одночасно виступають вихідне і кінцеві явища та процес, який відбувається в інтервалі між ними, а також зробив спробу їх класифікувати.

Розглядаючи в сучасних умовах діяльність будь-якого підприємства як комерційну, А. Шегда, Т. Литвиненко, М. Нахаба та інші вчені виділяють економічний механізм у складі механізму реалізації підприємницької діяльності. У цій теорії механізм реалізації підприємницької діяльності розглядається як конкретний господарський інструмент (сукупність заходів, методів, функцій), завдяки якому організовується і досягає цілі діяльність суб'єктів підприємництва [2]. При цьому вчені виокремлюють три складові зазначеного механізму: економічний, соціальний та організаційний, що діють як „єдина система здійснення, збереження і розвитку підприємницької діяльності упродовж життєвого циклу підприємницьких структур». Місце ж економічного механізму в процесі реалізації підприємницької діяльності визначається тим, що він базується на використанні вартісних інструментів, які є необхідною передумовою функціонування підприємства в ринкових умовах (бізнес-планування, укладання угод, ціноутворення, інвестування тощо) [2].

Представники харківської школи Н. Власова, М. Чорна, М. Беляєва акцентують свою увагу на економічному механізмі регулювання підприємницької діяльності в торгівлі, розглядаючи його як «систему економічних, законодавчих та адміністративних методів, важелів, заходів та організаційних форм ринкового і державного регулювання підприємницької діяльності у сфері торгівлі, яка забезпечує її оптимальний розвиток у сучасних економічних умовах» [1, с. 23].

А. Чухно розуміє економічний механізм як спосіб організації та управління виробництвом із притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технічні принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому [7, с. 60].

На нашу думку, економічний механізм функціонування підприємств електронної торгівлі у сучасних умовах, з одного боку, є поєднанням класичних форм, методів, важелів свідомого впливу на економіку, з іншого – формується з врахуванням особливостей організації віртуальної сфери обігу споживчих товарів, відмінних функцій та ознак сучасної електронної торгівлі. Специфіка функціонування економічного механізму підприємств електронної торгівлі визначається наявністю: особливих форм і методів організації діяльності та управління нею; характерних ознак у використанні економічних важелів та стимулів впливу торгівлі на виробництво; конкретних прийомів визначення показників господарської діяльності; специфічних особливостей у структурі основних і оборотних засобів, у складі доходів і витрат підприємств електронної торгівлі, у формах морального і матеріального стимулювання працівників; особливостей у товарному обігу у зв'язку з відносно високим ступенем насиченості ринку товарами, трансформацією функцій продавця й підвищенням ролі споживача у торгово-технологічних процесах.

Критичний аналіз дослідження сутності економічного механізму підприємства в науковій економічній літературі, а також підходів до його структурування дозволяють стверджувати, що під економічним механізмом функціонування підприємства електронної торгівлі слід розуміти сукупність елементів (економічних методів управління та інструментів (важелів) їх реалізації), спрямованих на досягнення мети функціонування підприємства під впливом механізмів ринкового саморегулювання та державного регулювання.

Наголосимо, що економічний механізм підприємства торгівлі, в т.ч. – електронної, реалізується через використання економічних функцій та інструментів управління. Проте, це не єдині складові, що його формують. Науковці представляють економічний механізм підприємства як систему економічних відносин (сукупність форм і методів господарювання), сукупність економічних методів та важелів. Як зазначають Н. Міценко та Н. Дуляба [5, с. 14], окремі вчені не розглядають у складі економічного механізму такого елементу, як важіль; інші розглядають економічні методи і важелі, не враховуючи економічних інструментів. Найчастіше складовими елементами економічного механізму вважають форми і методи господарювання, економічні важелі та інструменти.

Різнобій в тлумаченні складових економічного механізму функціонування торговельних підприємств потребує уточнення сутності самого елементу. Підтримуємо точку зору, що елементами економічного механізму є його складові частини, які у своїй сукупності та взаємодії формують такий механізм та забезпечують його функціонування [5, с. 15]. У загальному вигляді можна погодитися з науковцями, які під основними елементами економічного механізму розглядають ціноутворення, комерційний розрахунок, зарплату, оптово-збутові надбавки, знижки і ціни, оподаткування, штрафи, відрахування, мито, мотивацію праці, планування, господарські зв'язки тощо. Водночас, зауважимо, що при розгляді елементів економічного механізму, виходячи з їх природи та ролі, доцільно виділяти економічні функції та відповідні їм важелі реалізації.

Вважаємо, що основними економічними функціями управління підприємством електронної торгівлі та інструментами їх реалізації виступають: організування (реклама, заходи стимулювання збуту, система лояльності, логістика), мотивація (зарплата, премії, надбавки, доплати); ціноутворення (ціни, торговельні надбавки, бонуси); планування (плани, прогнози); фінансування (капітал, інвестиції, фонди, кредити, позики, податки, платежі). Господарські зв'язки як елемент економічного механізму торговельного підприємства реалізуються через специфічні важелі (договір, замовлення, асортимент, спосіб оплати, форма розрахунку).

Економічні функції управління забезпечують повну самостійність підприємства в прийнятті управлінських рішень, у вільному виборі партнерів, розробці бізнес-планів, ціноутворенні, інвестуванні. Вони певною мірою послаблюють контрольні функції держави над діяльністю підприємств торгівлі, головним контролером яких стає залежність доходів від результатів їх діяльності. Економічні функції управління пов'язані з висуванням високих вимог до кадрів, які повинні вміти використовувати економічні важелі для досягнення оптимальних результатів. Таким чином, головним напрямом реалізації економічних функцій управління є врахування інтересів всіх зацікавлених сторін – «стейкхолдерів».

Для оцінки ефективності діючого економічного механізму підприємства електронної торгівлі формують систему аналітичних показників-індикаторів по кожній із зазначених економічних функцій. Оптимальна кількість та конкретний набір таких індикаторів визначаються кожним підприємством електронної торгівлі індивідуально, виходячи з особливостей його діяльності та управлінських потреб.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Подальші дослідження зазначеної проблеми стосуються формування методичних підходів до створення системи оціночних показників та аналізу ефективності економічного механізму функціонування підприємств електронної торгівлі.

Література

1. Власова Н.О. Економічний механізм регулювання підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі: монографія / Н.О. Власова, М.В. Чорна, М.В. Беляєва. – Х. : ХДУХТ, 2013. – 157 с.
2. Економіка підприємства: навч. посіб. / А. В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2002. – 335 с.
3. Крутова А. Проблеми аналізу економічної ефективності електронної комерції / А. Крутова // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 5. – С. 107-119.

4. Кульман А. Экономические механизмы / Кульман А.; пер. с франц. Е. П. Островской; общ. ред. Н. И. Хрустальной. – М. : Прогресс, 1993. – 188 с.
5. Міценко Н.Г. Діагностика дієвості економічного механізму торговельного підприємства : монографія / Міценко Н.Г., Дуляба Н.І. – Львів: видавництво ЛКА, 2011. – 224 с.
6. Плескач В.Л. Технології електронного бізнесу: монографія / В.Л. Плескач. – К.: КНТЕУ, 2004. – 223 с.
7. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60-67.
8. Эймор Д. Электронный бизнес: эволюция или революция / Д. Эймор. – М., СПб.: Вильямс, 2001. – 752 с.
9. Юдін О.М. Системи електронної комерції: створення, просування і розвиток: монографія / О.М. Юдін, М.В. Макарова, Р.М. Лавренюк. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2011. – 201 с.

1. Vlasova N. O., Chorna M. V., Beliajeva M. V. Enterprise activity regulation mechanism in retail trade. Kharkiv, 2013, 157 pages (in Ukrainian).
2. Shegda A. V., Lytvynenko T. M., Nahaba M. P. Enterprise economy. Kyiv, 2002, 335 pages (in Ukrainian).
3. Krytova A. Problems of electronic commerce efficiency analysis. KNTEU science announcer, 2011, no 5, pp. 107-119 (in Ukrainian).
4. Kulman A. Economic mechanisms. Moscow, 1993, 188 pages (in Russian).
5. Mitsenko N. G., Duliaba N. I. Trade enterprise economic mechanism effectiveness diagnostics. Lviv, 2011, 224 pages (in Ukrainian).
6. Pleskach V. L. Electronic business technologies. Kyiv, 2004, 223 pages (in Ukrainian).
7. Chuhno A. Household mechanism and ways of its improvement on the modern stage. Ukraine Economy, 2007, no 3, pp. 60-67 (in Ukrainian).
8. Aimor D. Electronic business: evolution or revolution. Moscow, 2001, 752 pages (in Russian).
9. Yudin O. M., Makarova M. V., Lavreniuk R. M. Electronic commerce systems: creation, promotion and development. Poltava, 2011, 201 pages (in Ukrainian).

Рецензент: Васильців Т.Г., д.е.н., доцент, заст. директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень.

30.04.2014

УДК 338.24

Дамаскін Михайло

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ В НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОМУ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто метод бюджетування виробничої діяльності на підприємствах машинобудування з метою підвищення її ефективності. Розглядається зміст і процедура складання зведеного бюджету підприємства машинобудування на поточний бюджетний період. У статті автором представлений алгоритм розробки зведеного бюджету підприємства машинобудування, а також розрахунок оцінки ефективності запропонованих заходів. Пропонується структура зведеного бюджету, що складається з трьох бюджетів першого рівня - операційного, інвестиційного і фінансового, а також підбюджетів інших рівнів у відповідності зі специфікою виробництва машинобудівної продукції. Впровадження запропонованої структури зведеного бюджету в практиці управлінського обліку виробничої діяльності підприємств машинобудування дозволить поліпшити фінансові результати і показники фінансової стійкості підприємств. З метою методичного обґрунтування термінів бюджетного періоду запропоновано класифікацію типів бюджетів виробництва авіаційної техніки та обґрунтовано доцільність використання на підприємствах машинобудування трьох типів бюджетів (короткостроковий бюджет, бюджет розвитку та індикативний «ковзний» бюджет), які складають основу стратегічного плану розвитку підприємства і розрізняються термінами, функціями, ступенем обов'язковості виконання і можливістю коригування.

Ключові слова: бюджет, підприємство, капітал, розвиток, інвестиції, планування, період, типи, розвиток, машинобудування, алгоритм, ефективність.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрен метод бюджетирования производственной деятельности на предприятиях машиностроения с целью повышения её эффективности. Рассматривается содержание и процедура составления сводного бюджета предприятия машиностроения на текущий бюджетный период. В статье автором представлен алгоритм разработки сводного бюджета предприятия машиностроения, а также расчет оценки эффективности предложенных мероприятий. Предлагается структура сводного бюджета, состоящий из трех бюджетов первого уровня - операционного, инвестиционного и финансового, а также подбюджетов других уровней в соответствии со спецификой производства машиностроительной продукции. Внедрение предлагаемой структуры сводного бюджета в практике управленческого учета производственной деятельности предприятий машиностроения позволит улучшить финансовые результаты и показатели финансовой устойчивости предприятий. С целью методического обоснования сроков бюджетного периода предложена классификация типов бюджетов производства авиационной техники и обоснована целесообразность использования на предприятиях машиностроения трех типов бюджетов (краткосрочный бюджет, бюджет развития и индикативный «скользящий» бюджет), которые составляют основу стратегического плана развития предприятия и различаются сроками, функциями, степени обязательности исполнения и возможностью корректировки.

Ключевые слова: бюджет, предприятие, капитал, развитие, инвестиции, планирование, период, типы, развитие, машиностроение, алгоритм, эффективность.

Damascene Michael

FINANCIAL PLANNING FOR SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ENGINEERING ENTERPRISES

A method is suggested to budget a production activity of machine-building production enterprises. The method is aimed to enhance efficiency of the enterprise activity. Appropriate contents and operational procedure are presented to obtain a consolidated budget to the machine-building enterprise. In this article the author presents an algorithm of a consolidated budget of the enterprise engineering, and assess the effectiveness of the proposed settlement activities. Provides a structure of the consolidated budget, consisting of three first-level budgets-operating, investing and financing, as well as other budgets levels in accordance with the specific production of engineering products. Implementation of the proposed structure of the consolidated budget in the practice of management accounting production activities of engineering will improve the financial results and financial stability of enterprises. In order to justify the methodological terms the budget period proposed classification of the types of aircraft production budgets and appropriateness of application for machine-building enterprises of three types of budgets (short-term budget, the development and indicative "sliding" the budget), which form the basis of the strategic plan for the development of the enterprise and different terms, functions, level of authority and the ability to adjust.

Key words: budget, enterprise, capital, development, investment, planning, period, types, development, engineering, algorithm efficiency.

Постановка проблеми. Організація ефективного планування виробничої діяльності на вітчизняних підприємствах машинобудування є в даний час неодмінною умовою їх успішного функціонування, зміцнення фінансового стану, оптимізації використання грошових коштів і виробничих ресурсів [1,2]. Розробка регулярних виробничих і фінансових планів (бюджетів) є найважливішою складовою діяльності планово-економічного відділу підприємств усіх галузей промислового комплексу. Для ефективного бюджетного планування виробництва обладнання на машинобудівному підприємстві важливо не тільки зміст зведеного бюджету, а й процедура його складання [9]. Оскільки об'єктом бюджетування є підприємство, яке представляє собою складну економічну систему, то і процес бюджетування, як моделювання (при складанні зведеного бюджету) та відображення (при проведенні план - факт - аналізу виконання зведеного бюджету) виробничої діяльності, ґрунтується на застосуванні системного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При написанні статті автор опирався на ряд дослідників у області фінансового планування науково-технологічного розвитку підприємств машинобудування: Василькова В.Г., Захарченко В.І., Новицкого Н.І. Плоткіна Я.Д., Савчук В.П., Швайка Л.А.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автор статті, базуючись на роботі [8], пропонує вільний бюджет, що складається з трьох бюджетів першого рівня - операційного, інвестиційного і фінансового. Операційний бюджет фокусується на моделюванні майбутніх витрат і доходів від виробничої діяльності за бюджетний період, і його об'єктом є фінансовий цикл. Інвестиційний бюджет розглядає питання відновлення і вибуття основних засобів і довгострокових фінансових вкладень, що становить основу інвестиційного циклу. Мета фінансового бюджету - планування балансу грошових надходжень і витрат, а також балансу оборотних коштів і поточних зобов'язань для підтримки фінансової стійкості підприємства в процесі науково-технологічного розвитку.

Мета статті – надати методичне обґрунтування термінів бюджетного періоду та обґрунтувати доцільність використання на підприємствах машинобудування трьох типів бюджетів (короткостроковий бюджет, бюджет розвитку та індикативний «ковзний» бюджет), які складають основу стратегічного плану розвитку підприємства і розрізняються термінами, функціями, ступенем обов'язковості виконання і можливістю коригування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні на більшості вітчизняних підприємств машинобудування відсутні базові елементи наскрізного управлінського планування (бюджетування), при тому, що технологія бюджетного процесу дуже істотно варіюється з урахуванням галузевої специфіки підприємства [4,8]. Пов'язано це з наступними причинами.

1. У промисловому комплексі в цілому і в машинобудуванні зокрема цикл обороту капіталу є найбільш представницьким в порівнянні з іншими галузями економіки: тут присутні стадії постачання, НДДКР, виробництва, збуту, а також розрахунків з контрагентами сировини, що закуповується, матеріалами і реалізованої продукції. Кожна стадія фінансового циклу є одним з факторів утворення кінцевих фінансових результатів, що істотно ускладнює технологію бюджетного процесу [6].

2. Класична система наскрізного управлінського планування (бюджетування) підходить для промислових підприємств, що випускають стійку номенклатуру продукції, що складається з досить стандартизованих товарів. Для підприємств машинобудування, особливо спеціалізуються на виробництві техніки оборонного призначення, справа йде трохи складніше через спеціалізації на виконанні індивідуальних договорів з замовниками, а також відсутності відкритого ринку збуту в його класичному розумінні. Використання методів кількісного аналізу і прогнозування при формуванні бюджету продажів тут досить обмежено. Проте базові принципи бюджетного процесу та методологія бюджетування в рівній мірі справедливі і для підприємств машинобудування, і для інших галузей і підгалузей промислового комплексу. У зв'язку з цим автор рекомендує наступну схему елементів комунікаційного процесу (рис. 1).

Кругообіг оборотного капіталу (фінансовий цикл) і основного капіталу (інвестиційний цикл) в машинобудуванні має свої особливості, які визначають основу бюджетування. Основною особливістю фінансового циклу машинобудівного підприємства є наявність стадії виробництва, що ускладнює систему планування витрат для виробництва машинобудівної продукції в умовах науково-технічного розвитку.

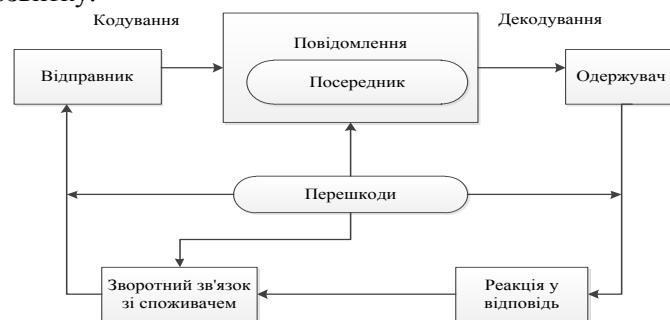


Рис. 1. Елементи комунікаційного процесу (пропозиція автора)

На відміну від інших галузей, де інвестиційний цикл у достатньому ступені знеособлений (основні засоби відносяться до загальних умов підтримки виробничого процесу та досить стандартні), в машинобудуванні велика частина інвестицій відноситься до випуску окремих класів продукції. Тут існує тісний зв'язок не просто між прибутковістю в цілому і окупністю інвестицій, а й між прибутковістю конкретних видів продукції і окупністю конкретних інвестицій у виробництво конкретних класів машинобудівної продукції.

При цьому на підприємствах машинобудування, які займаються не тільки виробництвом, а й розробкою нової техніки, можуть одночасно бути присутнім два і більше методів ведення обліку (наприклад, попроцесний (простий) спосіб обліку, попередільний метод обліку та позамовний метод обліку).

Операційний бюджет складається з бюджетів другого рівня: бюджету продажів, виробництва, запасів готової продукції, постійних витрат, закупівель. Деякі бюджети другого рівня складаються з бюджетів третього рівня, бюджети третього рівня розпадаються на бюджети четвертого рівня і т.д. в залежності від масштабів і різноманіття господарських операцій підприємства.

У процесі управлінського планування виробництва машинобудівної продукції важливу роль відіграє встановлення термінів бюджетного періоду. Вибір тимчасового інтервалу, що становить бюджетний період, визначається галузевою й індивідуальною специфікою підприємства, а також особливостями макроекономічного середовища, в якому воно функціонує.

Двома крайностями, яких необхідно уникати, є, по-перше, ведення планової (бюджетної) діяльності виключно для цілей поточного управління без розробки стратегічних бюджетів розвитку і, по-друге, розробка довгострокових програм розвитку за відсутності жорсткого короткострокового бюджетування. Наявність лише одного (короткострокового або довгострокового) бюджету на підприємстві машинобудування в більшості випадків негативно позначається на ефективності управлінського планування [7]. Найбільш розумним є застосування одночасно двох або навіть трьох бюджетів, що розрізняються за своїми термінами і цілями. Стратегія бюджетування має бути пов'язана з ринковою стратегією підприємства (рис. 2).



Рис. 2. Модель вибору

оптимальної стратегії для ТОВ «Станкомод»

Основою складання зведених бюджетів є стратегічний план, на основі якого розробляються три зведених бюджети, що розрізняються термінами, функціями, ступенем обов'язковості виконання і можливістю коригування:

1. Короткостроковий бюджет (1 квартал), для якого характерні: обов'язковість виконання, відсутність коригування, глобальний характер контрольно-стимулюючої функції бюджету, висока ступінь деталізації бюджетних показників.

2. Бюджет розвитку (1 рік) відноситься до розряду довгострокових. Для нього характерні обов'язковість виконання, можливість коригування, вибіркового характеру контрольно-стимулюючої функції, менша ступінь деталізації бюджетних показників, наявність дохідної складової в інвестиційному бюджеті (підбюджетів 1-го рівня, що включається до зведеного бюджету).

3. Індикативний «ковзний» бюджет (1 рік), який приймається на початку року і аналогічний бюджету розвитку. На початку року приймаються два бюджети - бюджет розвитку на 1 рік і короткостроковий бюджет на 1-й квартал. Після закінчення кварталу до «ковзуючого» бюджету додається ще один квартал і т.д., що забезпечує безперервне 12-місячне планування. Коригування бюджету розвитку і прийняття чергового квартального бюджету протягом року відбуваються одночасно і на основі розробки чергового «ковзаючого» річного бюджету. Індикативний «ковзний» бюджет не тільки не є обов'язковим, але і, за визначенням, ніколи не виконується і служить для аналітичних цілей. Контрольно-стимулююча функція у нього відсутня. Деталізація бюджетних показників тут така ж, як і в бюджеті розвитку.

Поєднання двох довгострокових зведених бюджетів і одного короткострокового дозволяє проводити управлінську політику, в якій збалансовані і взаємопов'язані стратегічні і поточні цілі підприємства. Такий підхід доцільно використовувати на великих підприємствах, де додаткові витрати з ведення планово-аналітичної роботи виправдані в конспекті підвищення якості прийняття управлінських рішень.

Для ефективного бюджетного планування виробництва обладнання на машинобудівному підприємстві важливо не тільки зміст зведеного бюджету, а й процедура його складання [9]. Оскільки

об'єктом бюджетування є підприємство, яке представляє собою складну економічну систему, то і процес бюджетування, як моделювання (при складанні зведеного бюджету) та відображення (при проведенні план - факт - аналізу виконання зведеного бюджету) виробничої діяльності, ґрунтується на застосуванні системного підходу. Основними характеристиками підприємства машинобудування як економічної системи є [5]:

1. Наявність безлічі факторів системи, тобто параметрів виробничої діяльності, об'єднаних функціональними (міжфакторними) зв'язками.

2. Функціональні взаємозв'язки параметрів підприємства машинобудування визначають особливості зміни системи під впливом зовнішніх для процесу бюджетування факторів. Це кон'юнктурні тенденції ринку і зміни законодавства, заплановані до здійснення управлінських заходів.

3. Підприємство машинобудування є керованою системою, суб'єктом управління є служба заступника директора з економіки та фінансів, відповідальна за розробку зведеного бюджету.

4. Оскільки в управлінні підприємством машинобудування істотну роль відіграють фактори, контрольовані самим підприємством, необхідний критерій прийняття управлінських рішень на поточний бюджетний період. Цільовою функцією підприємства є показники кінцевих фінансових результатів, тобто відносний фінансовий результат (відношення чистого прибутку до власних коштів) і абсолютний (чистий прибуток за бюджетний період). Однак метою управління виробництвом є отримання максимального прибутку не тільки за бюджетний період, але й у довгостроковій перспективі. Головна умова ефективної виробничої діяльності підприємства - підтримку фінансової стійкості (ліквідність, чистий оборотний капітал, частка власних коштів у джерелах фінансування та ін.).

Для дослідження у роботі обрали підприємство ТОВ «Станкомод» з випуску металооброблювального обладнання (табл. 1).

Таким чином, цільова функція підприємства є наближеним аналогом функції Лагранжа з обмеженням і може бути виражена системою з двох рівнянь:

$$FRP = f(V_1, V_2, \dots, n_1, n_2, \dots) \rightarrow \max;$$

$$UF(L, C, SS) \geq UF(\text{norm } L, \text{norm } C, \text{norm } SS),$$

де FRP – кінцеві фінансові результати; UF – рівень фінансової стійкості; V_1, V_2 – контрольовані зовнішні впливи; n_1, n_2 – неконтрольовані зовнішні впливи; L – ліквідність; C – чистий оборотний капітал; SS – частка власних коштів у джерелах фінансування; $norm$ – нормативні значення показників фінансової стійкості.

Автор пропонує алгоритм розробки зведеного бюджету підприємства машинобудування, що складається з наступних етапів:

1. Оцінка цільового обсягу продажів. Формування комплексу маркетингових комунікацій (рис. 3).

2. Формування виробничої програми та цільового рівня запасів готової продукції.

3. Визначення потреби в основних матеріалах.

4. Визначення прямих затрат праці.

5. Визначення потреби в допоміжних матеріалах і оцінка калькуляції бюджету закупівель.

Таблиця 1

Аналіз фінансових показників ТОВ «Станкомод»

Показники	На 01.01.11 р.	На 01.01.12 р.	На 01.01.13 р.	Рекомендовані значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,099	0,1	0,086	(0,2 – 0,5)
Уточнений коефіцієнт ліквідності	0,68	0,82	1,03	(0,6 – 0,9)
Загальний коефіцієнт ліквідності	1,9	1,8	1,73	(2 – 3)
Оборотний капітал, тис. грн.	105,6	122,2	178	
Коефіцієнт маневреності	0,30	0,31	0,38	(0,2 – 0,5)
Коефіцієнт незалежності	0,74	0,72	0,66	>0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,74	0,72	0,66	(0,6 – 0,9)
Коефіцієнт фінансування	2,8	2,6	1,9	>1
Коефіцієнт інвестування	1,42	1,453	1,6	>1
Коефіцієнт оборотності ПА	10,5	11,2	10,04	
Період обороту ПА, дн.	34,3	32,1	35,9	

Коефіцієнт оборотності ДЗ	31,6	26,03	20,6	
Середній період погашення ДЗ, дн.	11,2	13,8	17,5	
Коефіцієнт оборотності КЗ	19,1	17,1	17,7	
Середній період погашення КЗ, дн.	18,8	21,05	20,3	
Коефіцієнт оборотності ТМЦ	13,2	14,5	19,7	
Термін збереження ТМЦ, дн.	27,2	24,8	18,3	
Коефіцієнт оборотності ВЗ	21,8	18,6	24,6	
Термін збереження ВЗ, дн.	16,5	19,4	14,6	
Коефіцієнт оборотності ГП	43,9	88,2	120,5	
Термін збереження ГП, дн.	8,2	4,1	2,9	
Рентабельність СА підпр., %	збиток	16,3	23,4	
Рентабельність ПА підпр., %	збиток	32,9	42,1	
Рентабельність власного капіталу, %	збиток	14,8	21,9	
Рентабельність інвестицій, %	збиток	21,2	31,4	
Рентабельність реалізованої продукції, %	збиток	3,6	4,4	
Рентабельність продажів підприємства, %	збиток	3,5	4,2	



Рис. 3. Алгоритм формування комплексу маркетингових комунікацій

6. Розрахунок собівартості списання матеріальних оборотних коштів у виробництво і оцінка калькуляції бюджету основних матеріалів.

7. Прогнозування бюджету загальновиробничих витрат.

8. Оцінка калькуляції виробничих витрат і прогнозування бюджету прямих комерційних витрат.

9. Оцінка калькуляції бюджету постійних витрат.

10. Оцінка калькуляції собівартості і визначення рентабельності і прибутку виробництва.

11. Прогнозування звіту про фінансові результати.

12. Прогнозування інвестиційного бюджету.

13. Прогнозування бюджету руху грошових коштів.

14. Оцінка балансу на кінець бюджетного періоду.

15. Прогнозування звіту про зміну фінансового стану підприємства.

16. Коригування зведеного бюджету шляхом скорочення фінансового дефіциту.

Відмінністю даного алгоритму розробки зведеного бюджету від традиційних методів бюджетного планування полягає в наявності етапу коригування бюджету шляхом скорочення фінансового дефіциту протягом усього планового періоду.

Розрахунок оцінки ефективності запропонованих заходів (табл. 2).

Таблиця 2

Орієнтований поточний звіт оцінки ефективності запропонованих заходів (за рахунок власних коштів та комерційного кредиту) для підприємства ТОВ «Станкомод»

Показники	I варіант		II варіант	
	Початок	1-й рік	Початок	1-й рік

Сума кредиту, грн.	—	—	32424,88	—
Вартість кредиту, %	—	—	20	—
Термін кредиту, міс.	—	—	12	—
Повернення кредиту та суми нарахованих відсотків	—	—	Рівними частинами 1 раз на місяць	—
Витрати по відсотках, грн.	—	—	3120,898	—
Вартість кредиту, грн.	—	—	35545,738	—
Віддача на вкладений капітал, грн.	—	80347,93	—	80347,93
Первісні інвестиції в проект, грн.	-32424,88	—	-35545,738	—
Коефіцієнт дисконтування	1,0	0,909	1,0	0,909
Сьогоднішня цінність майбутніх надходжень (PV)	—	73036,27	—	73036,27
Ефективність проекту: NPV PI	— —	40611,39 2,25	— —	37490,532 2,05

За результатами розгляду величини первинного фінансового дефіциту формулюється управлінське завдання щодо його скорочення відповідно до вимог підтримки фінансової стабільності. Для досягнення поставленої управлінської задачі аналізуються можливості підвищення дохідної або скорочення видаткової частини первинного проекту операційного та інвестиційного бюджетів. Фінансовий бюджет може піддаватися коригуванню в частині додаткового залучення кредитних джерел фінансування тільки в разі недостатнього рівня абсолютної ліквідності і серйозних обмежень з трансформації матеріальних ресурсів у грошові кошти в короткостроковому періоді.

Після виявлення можливості скорочення фінансового дефіциту первинний зведений бюджет підприємства піддається коригуванню. Оскільки операційний, інвестиційний та фінансовий бюджети є взаємопов'язаними, то зміна хоча б одного бюджетного параметра веде до зміни звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, прогнозного балансу, звіту про зміну фінансового стану. Найбільшою мірою первинний зведений бюджет коригується при збільшенні планового обсягу реалізації або скорочення змінних витрат. Такі локальні зміни, як, наприклад, скорочення інвестицій і постійних витрат, не зачіпають взаємопов'язані показники обсягів випуску та реалізації, змінних витрат, надходжень від реалізації і більшості статей витрат коштів. Після коректування бюджету шляхом скорочення фінансового дефіциту бюджету є збалансованим, тобто забезпечує позитивні планові фінансові результати і підтримує нормативні рівні показників фінансової стійкості.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження зроблено такі висновки:

1. Аналіз стану та перспектив розвитку виробництва вітчизняної машинобудівної продукції показує, що для підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств машинобудування необхідно впровадження ряду складних для практичного застосування управлінських технологій, що вимагають значних витрат по збору і обробки інформації, проте така необхідність існує і економічно виправдана.

2. Пропонується структура зведеного бюджету, що складається з трьох бюджетів першого рівня - операційного, інвестиційного і фінансового, а також підбюджетів інших рівнів у відповідності зі специфікою виробництва машинобудівної продукції. Впровадження запропонованої структури зведеного бюджету в практиці управлінського обліку виробничої діяльності підприємств машинобудування дозволить поліпшити фінансові результати і показники фінансової стійкості підприємств.

3. З метою методичного обґрунтування термінів бюджетного періоду запропоновано класифікацію типів бюджетів виробництва авіаційної техніки та обґрунтовано доцільність використання на підприємствах машинобудування трьох типів бюджетів (короткостроковий бюджет, бюджет розвитку та індикативний «ковзний» бюджет), які складають основу стратегічного плану розвитку підприємства і розрізняються термінами, функціями, ступенем обов'язковості виконання і можливістю коригування.

Література

1. Концепція науково-технологічного: інноваційного розвитку України// Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №:37.

2. Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004-2005) // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 80.
3. Васильков В.Г. Організація виробництва : [навч. посібник] /В.Г. Васильков. – К.:КНЕУ, 2003. – 524 с.
4. Захарченко В.І. Основи формування науково-технологічної політики в умовах трансформації /В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова // Менеджмент : зб. наук. праць МТУ, 2007. – Вип.7. – С. 75-84.
5. Захарченко В.І. Современное машиностроение: структура, организация, мировые тенденции /В.І. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління. – 2008. – Т.11. – Вип. 17. –С. 7 – 2.
6. Новицкий Н.И. Организация и планирование производства : [учеб.-лит. пособие] / Н.И. Новицкий. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 392 с.
7. Плоткін Я.Д. Організація і планування виробництва на машинобудівному підприємстві : [навч. посібник] /Я.Д. Плоткін, О.К. Янушевич. – Львів: Світ, 1996. – 352 с.
8. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование /В.П. Савчук. – М.: Бинум, 2005. – 432 с.
9. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства : [навч. посібник] /Л.А. Швайка. – Львів: «Новий світ – 2000», 2003. – 268 с.

1. Kontseptsiya naukovo-tekhnologichnoho: innovatsiynoho rozvytku Ukrayiny// Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. – 1999. – #:37.
2. Stratehiya staloho rozvytku ta strukturno-innovatsiynoyi perebudovy ukrayins'koyi ekonomiky (2004-2005) // Uryadovyy kur"yer. – 2004. – # 80.
3. Vasyly'kov V.H. Orhanizatsiya vyrobnystva : [navch. posibnyk] /V.H. Vasyly'kov. – K.:KNEU, 2003. – 524 s.
4. Zakharchenko V.I. Osnovy formuvannya naukovo-tekhnologichnoyi polityky v umovakh transformatsiyi /V.I. Zakharchenko, N.M. Korsikova // Menedzhment : zb. nauk. prats' MTU, 2007. – Vyp.7. – S. 75-84.
5. Zakharchenko V.Y. Sovremennoe mashynostroenye: struktura, orhanyzatsyya, myrovyye tendentsyy /V.Y. Zakharchenko // Rynkova ekonomika: suchasna teoriya ta praktyka upravlinnya. – 2008. – T.11. – Vyp. 17. –S. 7 – 2.
6. Novytskyy N.Y. Orhanyzatsyya y planyrovanye proyzvodstva : [ucheb.-lyt. posobye] / N.Y. Novytskyy. – M.: Fynansy y statystyka, 2002. – 392 s.
7. Plotkin Ya.D. Orhanizatsiya i planuvannya vyrobnystva na mashynobudivnomu pidpryyemstvi : [navch. posibnyk] /Ya.D. Plotkin, O.K. Yanushevych. – L'viv: Svit, 1996. – 352 s.
8. Savchuk V.P. Upravlenye prybylyu y byudzhetirovanye /V.P. Savchuk. – M.: Bynom, 2005. – 432 s.
9. Shvayka L.A. Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstva : [navch. posibnyk] /L.A. Shvayka. – L'viv: «Novyy svit – 2000», 2003. – 268 s.

Рецензент Захарченко В.І., д.е.н., професор Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова

25.03.2014

УДК 504.03

Егоращенко Георгий

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ И СОЦИАЛЬНЫХ ИНИЦИАТИВ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ

В данной статье рассмотрена история появления понятия «устойчивое развитие», актуальность устойчивого развития в нынешнее время. Рассмотрена деятельность двух мировых лидеров в своих отраслях в сфере устойчивого развития и их социально-экологические инициативы, рассмотрены последствия влияния проведенных компаниями инициатив на их деятельность в сфере устойчивого развития. Определена необходимость переориентации мировой экономики. Также рассмотрен пример внедрения и оценка влияния принципов устойчивого развития в рекреационную отрасль АР Крым.

Ключевые слова: устойчивое развитие, воздействие на окружающую среду, рациональное энергопользование, экономическая целесообразность, энергосбережение.

Єгоращенко Георгій

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНИХ ТА СОЦІАЛЬНИХ ІНІЦІАТИВ ВЕЛИКИХ КОМПАНІЙ

В статті проведено розгляд історії появи поняття «сталий розвиток», актуальність сталого розвитку у нинішній час. Розглянуто діяльність двох світових лідерів у своїх галузях в сфері сталого розвитку та їх соціально-екологічні ініціативи, розглянуто оцінку наслідки впливу проведених компаніями ініціатив на їхню діяльність у сфері сталого розвитку. Виявлено необхідність переорієнтації світової економіки на збереження природних ресурсів. Також розглянуто приклад запровадження системи сталого розвитку. Розглянуто оцінку впливу принципів сталого розвитку в рекреаційну галузь АР Крим.

Ключові слова: сталий розвиток, вплив на навколишнє середовище, раціональне енергоспоживання, економічна доцільність, енергозбереження.

Yegorashchenko Georgii

ECONOMICAL ASSESSMENT OF ECOLOGICAL AND SOCIAL INITIATIVES OF THE LARGE COMPANIES.

In this article the history of emergence of the concept "sustainable development", relevance of a sustainable development in present time is considered. Activity of two world leaders in the branches in the sphere of a sustainable development and their social-and-ecological initiatives is considered, consequences of influence of the initiatives carried out by the companies on their activity in the sphere of a sustainable development are considered. Need of reorientation of world economy is defined. An example of introduction and assessment of influence of the principles of a sustainable development in recreational branch of the Crimea is also reviewed.

Keywords: sustainability, environmental influence, rational power using, economic feasibility, energy saving.

Постановка проблеми. Устойчивое развитие – развитие, при котором достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения без ущерба для будущего. Массированное воздействие на окружающую среду - характерная черта промышленной революции, которая особенно быстрыми темпами пошла после второй мировой войны. [2, с.54].

Промышленное развитие является основой экономического развития, а, следовательно, и подъема социально-экономического уровня жизни общества. Однако промышленное развитие во всем мире шло без должного учета истощаемости многих видов невозобновляемых ресурсов и понимания того обстоятельства, что восстановительные способности живой природы не беспредельны.

Угроза уничтожения окружающей среды грозит выживанию человечества. Возможное глобальное потепление климата, истощение стратосферного озонового слоя, кислотные дожди, накопление в почве промышленных районов токсичных тяжелых металлов и пестицидов в сельскохозяйственных зонах, загрязнение больших территорий радионуклидами постановили проблему дальнейшей жизнедеятельности планеты [1, с.40].

Основная цель данной статьи – рассмотрение примеров деятельности нескольких крупных компаний, которые являются лидерами в своих отраслях, в сфере устойчивого развития, а также рассмотреть провести анализ внедрения принципов устойчивого развития в Украине.

Анализ исследований.

Конференция в Рио-де-Жанейро в 1992 году приняла совместно выработанный документ «Повестка дня на XXI век» - программу действий, направленных на реализацию правительствами концепции глобального устойчивого развития, включая руководство деятельностью, охватывающей 4 приоритетные области: пресная вода, Мировой океан, земные ресурсы, включая леса, устойчивое энергопользование.

Программа представляет собой свод 27 принципов, один из которых, раскрывающий концепцию Устойчивого развития, гласит: «Право на развитие должно осуществляться таким образом, чтобы адекватно удовлетворять потребности нынешнего и будущих поколений в областях развития и окружающей среды». Важно также отметить, что в Декларации предпринята попытка создания новой модели международного сотрудничества – «глобального партнерства в целях сохранения, защиты и восстановления чистоты и целостности экосистемы Земли». [3, с.162]

На протяжении последнего десятилетия проблема экономического роста промышленных предприятий в контексте устойчивого развития исследовалась многими экономистами. Развитие глобального системного кризиса проявляется в кризисе индустриальной модели развития, проблемах здоровья и долголетия человека, обострении энерго-экологических проблем, валютно-финансовом кризисе, социальном и управленческом кризисах и т.д. По мнению ученых, «альтернативой мировому кризису может быть только устойчивое развитие», это «реакция на кризис, возникший в результате неспособности общества адаптироваться к быстро меняющимся условиям окружающей среды, потери способности к саморегуляции, к эффективному управлению», при этом обеспечение развития рассматривается исключительно в системе «природа-общество-человек».

Изложение основного материала. Груз этой модели международного сотрудничества ложится, как на правительства разных стран мира, так и на крупнейшие промышленные компании. Знаковыми в этом отношении является политика транснациональных корпораций по внедрению в свою деятельность основных принципов устойчивого развития.

Puma – одна из трех крупнейших компаний в мире, которая занимается производством спортивного инвентаря, одежды и парфюмерии. [4, 10.2013]

1. **Зеленый офис.** Электроснабжение новых зданий штаб-квартиры осуществляется от возобновляемых источников, что означает значительную экономию энергии и отказ от ее невозобновляемых источников и уменьшение «углеродного следа»; Введен безбумажный документооборот.

2. Для сокращения количества отходов внедрены **поддающиеся биологическому разложению упаковки для текстиля.** Компания исключает классические полиэтиленовые, пластиковые и бумажные пакеты в фирменных магазинах и заменяет их на поддающиеся биологическому разложению упаковки для текстиля и пакеты, тем самым избегая использования 29 млн. пластиковых пакетов в год, что составляет. 720 тонн полиэтиленовых пакетов.

3. **Магазин с нулевым балансом выброса углеродов в Индии.** Часть потребляемой энергии (15%) будет поступать в виде солнечной энергии, а это означает, что доля энергии, генерируемой невозобновляемыми энергетическими источниками, снизится, соответственно уменьшится эмиссия CO₂.

4. **Clever Little Bag.** Состав новой упаковки включает сумку и сложенный лист картона без бесполезной упаковочной бумаги, посредством чего в 'Clever Little Bag' используется на 65% меньше картона и бумаги, отсюда потребление воды, энергии и дизельного топлива сокращается более чем на 60% в год в ходе производства.

5. **Cotton Made in Africa.** Компания выпустила одежду из экологически чистого хлопка, выращенного в странах Африки к югу от Сахары. Таким образом, компания способствует производству местного сырья, вовлечению в производство населения слаборазвитых стран с тотальной безработицей, давая ему справедливые возможности на мировом рынке.

6. **S-index или Индекс устойчивого развития.** Разработан для оценки необходимого минимума для создания устойчивой продукции и сообщает особенности устойчивого развития товара потребителю, что означает: соответствие определенному критерию в создании устойчивой продукции и установление высоких стандартов гарантирует то, что устойчивое развитие является фундаментальной сущностью компании, то есть, S-Индекс представляет собой знак гарантии потребителям.

Компания **Sony** – один из крупнейших производителей бытовой и профессиональной электроники и другой высокотехнологичной продукции, основанная в 1946 году [5, 10.2013].

Как и рассмотренная выше компания, Sony является компанией, которая развивается согласно принципам устойчивого развития, поэтому рассмотрим такие экологические и социальные инициативы компании:

1. **Open Planet Ideas** – это открытое инновационное сообщество, созданное Sony, Всемирным фондом дикой природы и IDEO в 2010 году. Его цель - коллективными усилиями взяться за решение экологических и социальных проблем путем переориентации современных технологий. Очень быстро сформировалось сообщество людей из более чем 170 стран, которые делились идеями, распределившись по общим темам. Эти темы стали основой для концептуальной фазы проекта, в рамках которой возникло 400 инновационных идей.

2. В результате была одобрена идея +U, разработанная Полем Фригу +U - первое полезное и интересное приложение, которое будет помогать людям находить реальные возможности для

волонтерской работы с помощью геолокационной программы и социальных сетей путем ввода своего местоположения, дат и времени, когда вы можете помочь, и сфер интересов.

3. **SoRPlas** (Sony Recycled Plastic) – новый тип пластика, на 99% состоящий из переработанных DVD-дисков и оптических листов телевизоров. В результате нового процесса производства выбросы углекислого газа снижены почти на 80% по сравнению с обычными производственными процессами пластиковых материалов.

4. **Энергосберегающие функции телевизоров.** Благодаря более низкому энергопотреблению во время работы, меньшему весу и количеству деталей и упаковочных материалов, для ЖК-телевизора, выпущенного в 2010 году, удалось снизить выбросы CO₂ примерно на 35% по сравнению с моделью, запущенной в 2008 году.

5. **Рациональная транспортировка.** Благодаря уменьшенной упаковке в каждый грузовик помещается больше телевизоров, а усовершенствованная система управления доставкой позволяет использовать более мощные грузовики, сокращая количество поездок. Результат — сниженные выбросы CO₂ и меньшие расходы на транспортировку. Кроме того, более 75% картона, используемого при упаковке, подвергается переработке. В целях экономии бумаги информация о продукте и руководство пользователя теперь предоставляются прямо на экране.

6. **Future Scapes.** Созданный компанией Sony и ведущей некоммерческой организацией в сфере устойчивого развития Forum for the Future, проект FutureScapes – это общественное творчество жителей планеты. Вместе исследуются возможности создания более устойчивого будущего для всех с помощью новых технологий и развлечений. На основе результатов исследований и экспертных знаний участники FutureScapes выработали четыре разных сценария развития планеты до 2025 года с целью стимулировать мысль и призвать жителей планеты задумываться о том, что готовит нам будущее.

7. **Экологические мероприятия по уменьшению выбросов углекислого газа.** Компания поставила перед собой глобальную цель снизить воздействие на окружающую среду к 2050 г., а также разработала среднесрочный план экологических мероприятий, ограниченный 2015 г. Sony стремится достичь нулевых выбросов парниковых газов к 2050 г. не только для своих заводов и офисов, но и для производимой продукции на протяжении всего ее жизненного цикла. Для эффективного управления ограниченными ресурсами необходимо уменьшить расход сырья и утилизировать отходы. Используя как можно больше переработанной пластмассы и других материалов, снижены потребности в первичном сырье (особенно в таких ценных ископаемых, как нефть и медь), компания также выступает за охрану водных ресурсов и переработку как можно большего количества отходов. Компания стремится к сохранению биологического разнообразия (поддержанию баланса экосистем), совершенствуя бизнес-процессы компании и экономя природные ресурсы.

Вместе с тем, деятельность современного предприятия в контексте обеспечения устойчивого развития сопряжена, прежде всего, с экологическими рисками, так как влияние экологического фактора на экономический рост предприятия проявляется в его воздействии на процессы воспроизводства и функционирования всех видов экономических ресурсов предприятия, которыми оно располагает, и его конкурентоспособность. На рисунке 1 показаны эколого-экономические аспекты деятельности предприятия в виде экономических целей и экологических факторов.

Реализацию вышеизложенного материала можно проиллюстрировать на примере смены системы предприятий рекреационной отрасли АР Крым. Эту, динамично развивающуюся отрасль, потребляющую значительное количество энергии невозобновляемых источников энергии (каменный уголь, природный газ, нефть), отрасль проанализировал Башта А.И., который произвел экономический анализ целесообразности перехода рекреационных предприятий АРК на возобновляемые источники энергии и сравнение с их нынешними затратами на энергоносители.

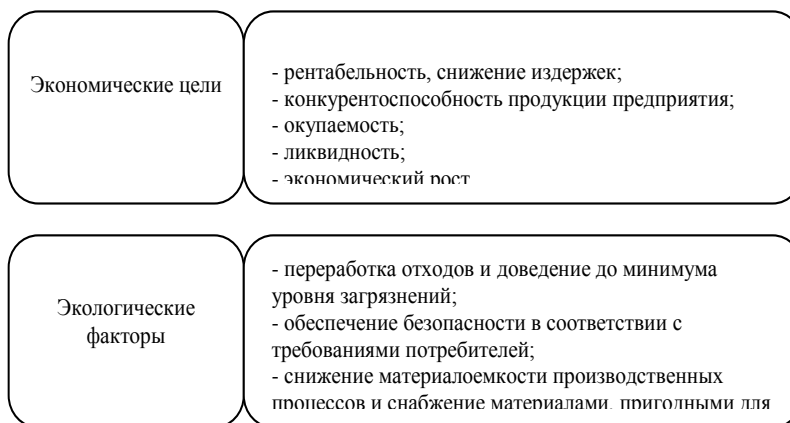


Рис.1. Эколо-экономические аспекты деятельности предприятия

По состоянию на 2012 год потребление основных видов топлива для энерготеплоснабжения в целом для хозяйственного комплекса АРК, в т.ч. по рекреационному хозяйству приведено в таблице 1.

Таблица 1

Потребление энергоносителей АР Крым (2012 год)

Виды топлив	Потреблено	Доля потребления рекреационной отрасли, %
Уголь каменный, тыс.т.	133,8	2,29
Газ природный, млн.м ³	1071,2	1,57
Дизельное топливо, тыс.т.	139,6	1,27
Мазуты топочные тяжелые, тыс.т.	20,6	17

Согласно расчетам Башта А.И. [6] при введении в эксплуатацию солнечных установок, экономится значительная сумма денежных средств, что показано в таблице 2.

При переводе рекреационных объектов на солнечную энергию можно рассчитать коэффициент экономической эффективности на 1м² площади рабочей поверхности солнечной установки:

$$K_{эф} = \frac{\sum \varepsilon \phi}{NP_{cp}} = 0,288 \text{ грн/ кВт} \cdot$$

где $\sum \varepsilon \phi$ – суммарная экономия средств;

N – кол-во здравниц в регионе;

P_{cp} – средняя мощность солнечной установки

Таблица 2

Средние показатели солнечных установок и суммарная экономия средств по здравницам АР Крым

	Количество койко-мест	Количество здравниц	Среднее количество мест в здравнице	Солнечный потенциал, м ²	Средняя мощность солнечной установки для 1 здравницы, кВт	Возможная экономия средств, тыс.грн
Общее по АРК	120362	548	220	550	413	65000
В среднем на одно койко-место	1	1	1	2,5	1,875	0,54

Экономический эффект при применении солнечной установки позволяет экономить до 30-35% средств, затрачиваемых на покупку различных энергоносителей. Учитывая окупаемость рассмотренной системы энергопотребления в 5-7 лет, данный показатель определяет экономическую целесообразность внедрения возобновляемых источников энергии на рекреационных предприятиях АР Крым.

Замена невозобновляемых источников энергии на возобновляемые также влияет на развитие рекреационной отрасли в целом, обеспечивая большой приток туристов за счет экологической комфортности региона, вследствие уменьшения выбросов в атмосферу.

Таким образом, внедрение принципов устойчивого развития положительно влияет на экологическую и экономическую ситуацию в стране. Показатели, характеризующие экологическое состояние в стране тесно взаимосвязаны с размерами ВВП страны. Поэтому, необходимо отметить, что внедрение принципов устойчивого развития в экономику является экономической выгодой для страны, что конвертируется в рост ВВП страны. Вместе с тем, внедрение принципов устойчивого в экономику любого предприятия требует либо изъятия средств из оборота, либо привлечения средств извне, что может быть решено привлечением финансовых ресурсов государства. В исследованиях [7] показано, что анализ взаимосвязи показателей экономического развития (ВВП) и эколого-экономической характеристики производства (что выражается в повышенной ресурсоемкости ВВП Украины, значительном количестве выбросов и сбросов загрязняющих веществ, опасных отходов) показал потери до 10% ежегодного ВВП в виде уменьшения производительности, преждевременной потери основных фондов и человеческих ресурсов Украины. Ресурсоемкость ВВП Украины в три раза превышает мировой уровень.

Так, на содержание экологических мероприятий тратятся большие средства. К примеру, в 2009 году в окружающую среду Украины, выброшено, сброшено и размещено 11,3 млн.т опасных загрязняющих веществ. Соответственно, на охрану окружающей среды предприятиями и учреждениями было израсходовано 11 млрд.грн., из которых 72% (8 млрд.грн.) – текущие операционные расходы на охрану природы, связанные с эксплуатацией и обслуживанием размещения загрязняющих веществ. Эти средства могли быть направлены на экологизацию производства. Лишь 28% (3,1 млрд.грн) были направлены на строительство и реконструкцию природоохранных объектов и оборудования – а фактически на цели обеспечения принципов устойчивого развития в Украине. Это является последствиями несбалансированной экологической политики страны, результатом чего являются потери ВВП до 10% [7].

Выводы. Современный этап развития планеты характеризуется переходом крупнейших мировых производителей к принципам устойчивого развития, которые предусматривает привязку экономических целей с экологическими и социальными. Основным содержанием принципов устойчивого развития является уменьшения потребления энергетических ресурсов и, соответственно, размещаемых отходов, даже заведомо занижая норму прибыли в настоящее время для того, чтобы получать прибыль в дальнейшем, при этом, уменьшая негативное влияние на окружающую среду. В условиях Украины, ресурсоемкость ВВП которой в три раза превышает мировой уровень, это является особенно актуальным, что подтверждается существующими отечественными разработками по ряду предприятий и отраслей. Вместе с тем, экономическое состояние большинства украинских предприятий не позволяет внедрять принципы устойчивого развития без существенного выведения операционных средств. Это также усугубляется политикой банковской системы Украины в сфере кредитования предприятий. Поэтому, основным фактором массового внедрения принципов устойчивого развития в Украине является участие государства в кредитовании предприятий по низким тарифным ставкам для внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий и мероприятий.

Литература

1. Глухов В.В., Некрасова Т.П. Экономические основы экологии / В.В. Глухов, Т.П. Некрасова. – СПб.: Питер, 2003. – 384 с.
2. Урсул А.Д. Государство в стратегии устойчивого развития / А.Д. Урсул. – СПб.: Питер, 2008. – 286 с.
3. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку. Історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 286 с.
4. Официальный сайт компании Puma. Раздел Safe [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://safe.puma.com/>
5. Официальный сайт компании Sony [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sony.co.uk/section/home>.
6. Башта А.И. Экономические аспекты применения возобновляемых источников энергии в рекреационных предприятиях / А.И. Башта // Бізнесінформ. – №9. – 2011.
7. Панкратова Е.Н., Тищенко А.И. Анализ взаимосвязи показателей экономического развития (ВВП) и показателей, характеризующих экологическую ситуацию в Украине / Е.Н. Панкратова, А.И. Тищенко // Бізнесінформ. – №9. – 2011.

1. Hlukhov V.V., Nekrasova T.P. Ekonomicheskiye osnovy ekologii. – SPb. – Pyter, 2003 – 384 s.
2. Ursul A.D. Gosudarstvo v strategii ustoychivogo razvytyya. - SPb. - Pyter, 2008, 286 s.
3. Filipenko A.S. Hlobal'ni formy ekonomichnoho rozvytku. Istoriya i suchasnist'. - K., "Znannya", 2007. – 286 s.
4. <http://safe.puma.com/> - Ofitsialniy sayt kompanyy Puma. Razdel Safe
5. <http://www.sony.co.uk/section/home> - ofitsialniy sayt kompanyy Sony
6. Bashta A.Y. «Ekonomicheskie aspekty pryomenenyya vozobnovlyаемых istochnikov energii v rekreatsyonnykh predpriyatiyakh», Biznesinform. 2011. - #9
7. Pankratova E.N., Tyshchenko A.Y. «Analiz vzaymosvyazi pokazateley ekonomicheskogo razvytyya (VVP) i pokazateley, kharakteryzuyushchikh ekologicheskuyu situatsyyu v Ukraine». Biznesinform. 2011h. - #9

Рецензент Ковальов В.Г., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту природоохоронної діяльності Одеського державного екологічного університету

25.04.2014

УДК 336.144

Зубріліна Валерія

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ: СТАН ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

У статті розглянуто роль бюджетного планування на місцевому рівні, яке має велике значення для вирішення питань щодо вдосконалення бюджетного процесу в контексті складання, розгляду й ухвалення рішень про місцеві бюджети, оскільки основним виявом демократизації державних фінансів прийнято вважати інститут місцевого самоврядування. Метою статті є проведення аналізу сучасного стану бюджетного планування на місцевому рівні та вироблення пропозицій щодо його вдосконалення. В процесі дослідження визначені концептуальні засади бюджетного планування на місцевому рівні, проведено аналіз рівня виконання планових показників бюджетів адміністративно-територіальних формувань за доходами та видатками, визначені проблемні аспекти в плануванні бюджетів територій, встановлено, що сучасні тенденції рівня виконання планових показників доходної і видаткової частини місцевих бюджетів України характеризуються їхнім недовиконанням, а обсяги бюджетних ресурсів констатують їхню обмеженість, що супроводжується невиконанням визначених повноважень на територіальному рівні.

Головними пріоритетами у здійсненні бюджетного планування на місцевому рівні мають стати визначені на тривалу перспективу засади реальної фінансової самостійності регіону, до яких можна зарахувати організаційну, правову і фінансову автономії місцевих органів влади.

Ключові слова: бюджетне планування, місцеві бюджети, доходи, видатки бюджету.

Зубріліна Валерія

БЮДЖЕТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрена роль бюджетного планирования на местном уровне, что имеет большое значение для решения вопросов по усовершенствованию бюджетного процесса в контексте составления, рассмотрения и утверждения решений о местных бюджетах, поскольку основным проявлением демократизации государственных финансов принято считать институт местного самоуправления. Целью статьи является проведение анализа современного состояния бюджетного планирования на местном уровне и разработка предложений по его усовершенствованию. В процессе исследования определены концептуальные основы бюджетного планирования на местном уровне, проведен анализ уровня выполнения плановых показателей бюджетов административно-территориальных формирований по доходам и расходам, определены проблемные аспекты в планировании бюджетов территорий, установлено, что современные тенденции уровня выполнения плановых показателей доходной и расходной частей местных бюджетов Украины характеризуются их невыполнением, а объемы бюджетных ресурсов констатируют их ограниченность, что сопровождается невыполнением установленных полномочий на местном уровне.

Главными приоритетами в осуществлении бюджетного планирования на местном уровне должны стать установленные на долгосрочную перспективу основы реальной финансовой самостоятельности региона, к которым можно отнести организационную, правовую и финансовую автономии местных органов власти.

Ключевые слова: бюджетное планирование, местные бюджеты, доходы, расходы бюджета.

Zubrilina Valeria

BUDGET PLANNING AT THE LOCAL LEVEL: STATE AND WAYS OF IMPROVEMENT

The article discusses the role of budgeting in the budget process at the local level, which is important to address to improve the budget process in the context of the budgeting, review and approval of decisions on local budgets, as the main manifestation of democratization of public finance is considered to be the institute of local self-government. The purpose of this paper is to analyze the current state of budget planning at the local level and the development of proposals for improvements. The study identified the conceptual foundations of budget planning at the local level, the analysis of the level of implementation targets of administrative-territorial units for income and expenditure, identified problematic aspects in the planning of regional budgets, found that the level of current trends vipolneniya targets revenues and expenditures of local Ukraine are characterized by their budgets under execution and budgetary resources ascertain their limitations, which is accompanied by failure to meet responsibilities at local level. The main priorities in the implementation of budget planning at the local level should be set for the long term fundamentals of real financial independence of the region, which include the organizational, legal and financial autonomy of local governments .

Keywords: budgeting, local budgets, revenues and expenses budget.

Постановка проблеми. Бюджетне планування на адміністративно-територіальному рівні – це один із найважливіших елементів управління місцевими фінансами. Від застосування сучасних методик та прогресивних підходів до вдосконалення практики бюджетного планування, підтверджених світовим досвідом, залежать якість і реальність показників місцевих бюджетів та рівень соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних формувань.

Дослідження проблем і перспектив бюджетного планування на місцевому рівні має велике значення для вирішення питань щодо вдосконалення бюджетного процесу в контексті складання, розгляду й ухвалення рішень про місцеві бюджети.

Щорічний бюджет є частиною процесу, який триває постійно, а бюджетна політика, розроблена на поточний рік, відображається також у наступних роках, що слугує важливим фактором для стратегічного розвитку територій. Світовий досвід та сучасні вітчизняні реалії свідчать про необхідність реформування сфери державних фінансів. Основним виявом демократизації державних фінансів прийнято вважати інститут місцевого самоврядування, тому особливої уваги потребують місцеві фінанси, зокрема місцеві бюджети як важлива їхня складова.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній літературі окремі питання бюджетного планування висвітлено у працях вчених-фінансистів, серед яких: Т. Бодарук, В. Дем'янишин, А. Дем'янюк, О. Кириленко, С. Михайленко, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Федосов, С. Юрій. Як показують результати аналізу основних наукових праць, у сучасній економічній літературі бюджетне планування розглядається з різних точок зору, що іноді викликає дискусію щодо його визначення, характеристики і сфери застосування, але спільним для них є об'єкт, мета, суб'єкти й предмет дослідження [1, с. 247]. Проте доцільно провести поглиблені дослідження концептуальних засад планування місцевих бюджетів в контексті демократичних і ринкових трансформацій для визначення проблемних аспектів в плануванні бюджетів територій.

Мета статті – викласти результати дослідження сучасного стану бюджетного планування на місцевому рівні та запропонувати шляхи його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах формування місцевих бюджетів України відбувається відповідно до [2]:

- основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період;
- основних напрямів соціально-економічного розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
- прогнозних показників зведеного балансу фінансових ресурсів відповідного адміністративно-територіального формування;
- планів інвестиційного розвитку відповідної території;

- результатів аналізу виконання відповідного місцевого бюджету в поточному бюджетному періоді.

Для формування місцевих бюджетів особливе значення мають пропозиції Основних напрямків бюджетної політики щодо:

- питомої ваги обсягу міжбюджетних трансферів у видатках Державного бюджету України і коефіцієнта вирівнювання місцевих бюджетів;

- взаємовідносин Державного бюджету України з місцевими бюджетами в наступному бюджетному періоді;

- змін до законодавства, прийняття яких є необхідним для реалізації бюджетної політики держави;

- переліку захищених статей видатків бюджету [3, с. 320].

Досліджуючи процедури бюджетного процесу, пріоритетна роль відводиться бюджетному плануванню в контексті створення ефективної системи управління місцевими фінансами, забезпечення прозорості бюджетного процесу, підвищення якісного рівня розподілу та використання бюджетних коштів.

Порядок ухвалення бюджету є надзвичайно складним фінансово-політичним явищем, яке відображає чіткість і правильність бюджетного планування та характер прийняття рішень у сфері бюджету. Це потребує більш детального розгляду різних аспектів бюджетного планування в умовах трансформаційних перетворень в державі.

Бюджетне планування відіграє надзвичайно важливу роль у бюджетному процесі, оскільки від правильного визначення планових показників бюджету залежить рівень його виконання. Актуальність цього питання виявляється в тому, що виконавча й законодавча гілки влади в нашій країні мають одержувати не тільки аналітичну інформацію про стан забезпеченості фінансовими ресурсами фінансування виробничої та соціальної сфери, а й результати прогнозних розрахунків щодо фінансового стану цих секторів економіки. Процес планування доходів і видатків бюджету має охоплювати:

▮ визначення поточного фінансового стану органів виконавчої влади;

▮ прогнозування обсягів доходів та часу їхнього надходження у розпорядження органів влади;

▮ прогнозування обсягів видатків і часу їхньої оплати;

▮ прогнозування на підставі вищевказаного фінансового стану органів виконавчої влади на певні, заздалегідь обумовлені періоди часу;

▮ планування дій, спрямованих на покращення фінансового стану в ті чи інші визначені періоди часу, наприклад, за допомогою зміни спрямування грошових потоків, отримання кредитів чи фінансових інвестицій або переміщення ресурсів з одного рахунка на інший [4, с. 167].

Через те, що кожна стаття доходів та видатків реалізується за власним індивідуальним графіком, найскладніший етап у процесі планування – це прогнозування обсягів і темпів майбутніх доходів та видатків.

Як зазначає проф. Михайленко С.В., планування показників (доходних та видаткових) місцевих бюджетів, базується на чіткому врахуванні вимог чинного законодавства, у іншому випадку проект бюджету не буде відповідати критерію реальності та обґрунтованості [5, с. 103]. Крім того, у бюджетному плануванні одночасно застосовуються різні методи, оскільки це дозволяє повніше (ретельніше) визначити планові показники різнопланових соціально-економічних явищ, які характеризуються різною природою та різними законами розвитку [5, с. 102].

Проблеми бюджетного планування місцевих бюджетів в Україні можна розподілити на такі групи: 1) відсутність прозорості бюджетного процесу; 2) низький рівень виконавчої дисципліни; 3) недосконалі механізми розрахунку дохідної бази бюджетів всіх рівнів; 4) неадекватні інструменти планування видатків.

Бюджетний кодекс України передбачає нормативне планування місцевих бюджетів. При визначенні централізованих надходжень до місцевих бюджетів базовим є фінансовий норматив бюджетної забезпеченості. Цей норматив значно відрізняється у різних регіонах, в деяких більше, ніж у два рази. Отже, Кодекс визначає формульний підхід до формування бюджетів, тобто необхідний обсяг видатків місцевих бюджетів розраховується на основі нормативів бюджетного забезпечення. Однак, за думкою фахівців [1; 5-8; 11], цей метод потребує вдосконалення щодо підвищення ролі місцевих бюджетів у регіональному розвитку.

На жаль, в нашій державі на відміну від країн ЄС працює принцип формування місцевих бюджетів згори, а не знизу. Це означає, що органам місцевого самоврядування доводяться напрацьовані показники (лімітні довідки), на які органи місцевої влади в більшості випадків не можуть впливати. Крім того, відсутній вільний доступ до детальних розрахунків розмірів фінансових нормативів бюджетної забезпеченості за видами місцевих бюджетів, за галузями бюджетної сфери та в розрізі контингенту (на одного учня загальноосвітньої школи, вихованця школи естетичного виховання тощо). До фінансового нормативу бюджетної забезпеченості не додається розшифровка переліку соціальних програм, які враховувалися при розрахунку нормативу, та перелік усіх нормативно-правових актів, які визначають вартісні чи кількісні показники програм (типова штатна чисельність, мінімальна вартість харчування, витрати на медикаменти, гранична наповнюваність груп і класів тощо).

Крім того, формульні розрахунки нормативів бюджетної забезпеченості не враховують у повному обсязі: особливостей соціально-економічного розвитку окремих регіонів; одноразових надходжень доходів до місцевих бюджетів; скорочення кількості працюючих у секторах економіки; наявної мережі бюджетних установ тощо.

З нашої точки зору, більш виваженим і гнучким є програмно-цільовий метод, який передбачає систематичне корегування рішень місцевих органів влади відповідно до змін у політичній, економічній, соціальній та інших сферах. Цей метод надає бюджету важливішого значення у стратегічному розвитку економіки.

Формування місцевих бюджетів згідно з Бюджетним кодексом має відбуватися за рахунок податкових, неподаткових доходів та трансфертів. Як показує практика планування місцевих бюджетів, їх дохідна частина формується переважно за рахунок коштів від податку на доходи фізичних осіб і податку на землю. Таким чином, у місцевої влади немає стимулу до розширення бази оподаткування за основними податками – податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість. Як наслідок, державний бюджет не одержує очікуваних доходів, а місцеві бюджети – необхідних сум трансфертів з державного бюджету.

Аналіз рівня виконання планових показників місцевих бюджетів свідчить про існування негативних тенденцій. Рівень виконання місцевих бюджетів України за доходами за 2008 р. становив 97,8%, за 2009 р. – 90,7%, за 2010 р. – 96,4%, що на 5,7% вище від показника попереднього року, але нижче від аналогічного показника 2000 р. на 1,8%. У 2011-2012 рр. місцеві бюджети за доходами виконано на 101,4 та 103,5% відповідно (рис. 1).

У 2008-2012 рр. простежувалося недовиконання планових показників за податковими надходженнями (найменший рівень виконання був у 2009 році – 95,5%, найбільший у 2012 р. – 99,4%), за доходами від операцій з капіталом (найменший рівень виконання був у 2011 році – 47,4%, найбільший у 2008 р. – 74,4%), за цільовими фондами (найменший рівень виконання був у 2009 році – 59,0%, найбільший у 2012 р. – 90,5%), за офіційними трансфертами (найменший рівень виконання був у 2008 році – 93,2%, найбільший у 2011 р. – 98,3%). Перевиконання планових показників спостерігалось тільки за неподатковими надходженнями у 2008 та 2010-2012 рр., крім 2009 року [9].

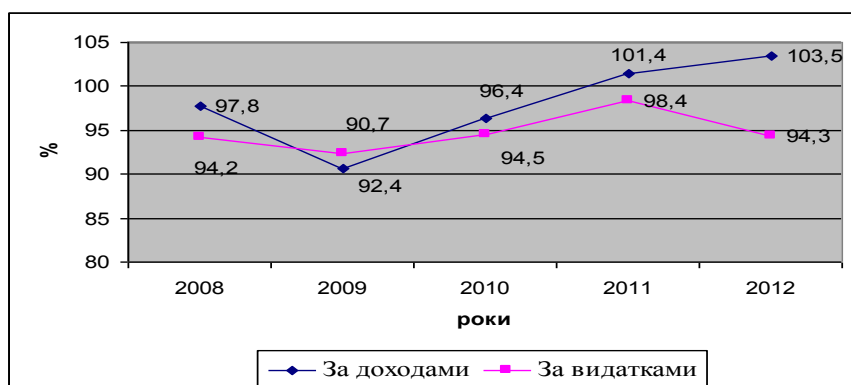


Рис. 1. Рівень виконання місцевих бюджетів України за 2008-2012 рр.

Результати аналізу рівня виконання планових показників місцевих бюджетів України за видатками дають підстави стверджувати про недовиконання поточних та капітальних видатків за період, що аналізується. Рівень виконання місцевих бюджетів України за видатками відповідно до функціональної класифікації за 2008 р. становив 94,2%, за 2009 р. – 92,4%, за 2010 р. – 94,5%.

Незважаючи на те, що у 2001-2012 роках простежувалося перевиконання планових показників за доходами, рівень виконання плану за видатками становив у 2011 р. – 98,4%, у 2012 р. – 94,3% (рис. 1).

Значною проблемою бюджетного планування є недосконалість механізму розрахунку видатків на виконання делегованих повноважень органам місцевого самоврядування. Загальний обсяг фінансових ресурсів за кожним видом видатків, що обчислюються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, визначається без повного врахування державних соціальних стандартів і нормативів, які мають бути розроблені окремо по кожній галузі бюджетної сфери та зважаючи на специфіку кожної групи адміністративно-територіальних одиниць.

Негативний аспект в плануванні бюджетів територій виявляється також у збільшенні питомої ваги трансфертів у місцевих бюджетах. Якщо в 2008 році частка трансфертів в доходах місцевих бюджетів складала 45,5%, то в 2011 році вона склала вже 52,2%, а в 2012 році – 55,2% [10].

У такій ситуації Кодекс не передбачає зацікавленості в ефективному використанні трансфертів і не стимулює регіони до економічного розвитку. Причина цього полягає в наявності методів вирівнювання доходів місцевих бюджетів, що передбачають компенсацію додаткової потреби в коштах тим регіонам, яким не вистачає доходів, причому за рахунок інших бюджетів. Слід зазначити, що такий механізм формування місцевих бюджетів є надзвичайно слабким стимулом для розвитку регіонів, а також містить ризики через споживацьке ставлення місцевої влади до фінансових ресурсів державного бюджету.

Важливою умовою для розвитку територій є залучення додаткових коштів на стратегічні цілі. Місцевим бюджетам дозволено залучати внутрішні й зовнішні запозичення для покриття дефіциту місцевих бюджетів, за умови, що видатки на покриття боргу не перевищують 10% видатків поточного бюджету. Однак місцеві органи влади питому вагу видаткової частини місцевих бюджетів спрямовують на фінансування делегованих повноважень, що майже наполовину здійснюється за рахунок міжбюджетних трансфертів [11, с. 170].

На наш погляд, до основних завдань бюджетного планування на місцевому рівні, крім питань бюджетного регулювання, тобто вирівнювання відмінностей між регіонами, має стати активна інвестиційна політика спрямована на реалізацію наявного потенціалу всіх адміністративно-територіальних формувань.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Сучасні тенденції рівня виконання планових показників дохідної і видаткової частини місцевих бюджетів України характеризуються їхнім недовиконанням, а обсяги бюджетних ресурсів констатують їхню обмеженість, що супроводжується невиконанням визначених повноважень на територіальному рівні.

Дослідження показників виконання місцевих бюджетів України за доходами і видатками свідчить про розбалансованість бюджетної системи в результаті зменшення частки доходів та збільшення частки видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. Таким чином, недосконалість механізму мобілізації та використання бюджетних коштів призводить до виникнення дефіциту місцевих бюджетів України.

Головними пріоритетами у здійсненні бюджетного планування на місцевому рівні мають стати визначені на тривалу перспективу засади реальної фінансової самостійності регіону, до яких можна зарахувати організаційну, правову і фінансову автономії місцевих органів влади. Це потребує ведення збалансованої політики централізації та децентралізації, яка передбачає розширення фінансових ресурсів на територіальному рівні й запровадження децентралізованого варіанта міжбюджетних відносин.

Важливе значення для стратегічного розвитку регіонів має впровадження фінансових механізмів заінтересованості місцевих органів влади у зміцненні фінансової бази на основі ідеології територіального комерційного розрахунку [8, с. 35].

Взаємообумовленість і взаємозалежність бюджетного планування на місцевому рівні та стратегічного розвитку регіону зумовлюють необхідність вирішення проблем фінансової стійкості місцевих органів влади. Річні бюджетні плани дуже часто відображають значною мірою реальні політичні потреби діючої влади, що призводить до прийняття рішень щодо розподілу бюджетних ресурсів без дотримання загальноствановлених принципів. Як наслідок, результати попередніх бюджетних рішень ігноруються і залишаються за межами наступного бюджетного циклу. Для подолання зазначених недоліків бюджетного планування потрібно розробляти та затверджувати бюджетні плани на середньострокову перспективу.

Удосконалення систем забезпечення і технологій бюджетного планування на місцевому рівні передбачає здійснення переходу на середньострокове планування місцевих бюджетів, розмежування

повноважень в сфері бюджетних відносин між рівнями влади згідно забезпеченості бюджетними ресурсами та розвитку процесів децентралізації бюджетної системи, модернізацію системи міжбюджетних відносин в контексті прозорості здійснюваних процесів та рівномірного міжтериторіального розподілу бюджетних ресурсів, посилення контролю за виконанням місцевих бюджетів для забезпечення ефективності їхнього функціонування в умовах формування демократичних засад державотворення.

В подальшому мають бути обґрунтовані методичні підходи щодо підвищення обґрунтованості проектів місцевих бюджетів з урахуванням особливостей поточної економічної ситуації.

Література

1. Дем'янишин В. Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монограф. / В. Г. Дем'янишин – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 496 с.

2. Бюджетний кодекс України від 8 липня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

3. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України /Ф.О. Ярошенко. – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.

4. Сазонець І. Л.,Гринько Т. В., Придатко Г. Ю. Управління місцевими фінансами: навч.посібник / І. Л. Сазонець, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.

5. Михайленко С.В. Бюджетний менеджмент: стан та оцінка ефективності: монографія / С.В. Михайленко. – Одеса: ВМВ, Друк Південь, 2011. – 400 с.

6. Місцеві фінанси : підруч. / [О. П. Кириленко, О. Р. Квасовський, А. В. Лучка та ін.] ; за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.

7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 670 с.

8. Дем'янюк А. В. Проблеми та перспективи забезпечення прозорості бюджетного процесу на субнаціональному рівні / А. В. Дем'янюк // Наука й економіка. Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. – 2012. – Вип.1(25). – С. 30 – 37.

9. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=166315>

10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2008-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу www.ibser.org.ua/news/435/?lang=ua

11. Бондарук Т. Концептуальні засади реформування місцевих бюджетів України / Т. Бондарук // Світ фінансів. – 2011. – Вип.2. – С. 168 – 177.

1. Dem'yanyshyn, V. Theoretical conceptualization and practical implementation of fiscal doctrine Ukraine. Ternopol: TNEU , 2008. Print.

2. Budget Code of Ukraine. 8 July 2010. Web. 20 Feb. 2014.

3. Yaroshenko, F. Scientific and practical commentary to the Budget Code of Ukraine. K.: Foreign Trade ; UDUFMT , 2010. Print.

4. Sazonets, I., Grynko, T., G. Appendages management of local finances. Kyiv: Centre textbooks , 2006. Print.

5. Mikhaylenko S. Budget management : Status and Evaluation. Odessa: VMV , Printing South, 2011. Print.

6. Kirilenko, O., Kvasovsky, A., Luchaka, A. Local finance. K. : Knowledge, 2006. Print.

7. Pasichnik, Y. The budget system of Ukraine. K. : Knowledge , 2008. Print.

8. Demjanjuk A. «Problems and prospects for budget transparency at the subnational level». Science and Economics. 1 (2012): 30 - 37. Print.

9. Official site of the State Treasury Service of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=166315>

10. Budget Monitoring : Analysis of the budget for the years 2008-2012 [electronic resource]. - Mode of access : www.ibser.org.ua

11. Bondaruk T. «Concept for reforming local budgets Ukraine». The world of finance. 2 (2011): 168 -177. Print.

ОПТИМІЗАЦІЯ РОБОТИ МАРКЕТИНГОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ФАКТОРА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Сьогодні підприємства працюють в умовах жорсткої *Karavan Svetlana* OPTIMIZATION OF THE MARKETING SYSTEM OPERATION AS A FACTOR OF THE ORGANIZATION'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS ENSURING

Today, enterprises operate under the fierce competition. So, there is a need of quick reaction on changes in external environment, and improvement of the performance. Constant development is the key to success for any organization. However, this process requires investment - the growth engine for the company. The only way to attract the capital and strengthen market positions is raising the level of the investment appeal and the optimization of the marketing system is the method of achievement of this goal. The role of the marketing department in the organizations is studied in the article the most common problems in its work are identified. The measures of functioning optimization aimed at improving the enterprise performance as a whole and its investment attractiveness are proposed.

Keywords: marketing department, investment attractiveness, product sales, market analysis, enterprise.

Постановка проблеми. На підприємствах маркетинг грає відчутну роль, постійні зміни в перевагах споживачів та поведінці конкурентів вимагають від цього відділу значних зусиль, а неефективна його робота може звести нанівець усю виробничу діяльність і компанія зазнає значних збитків, тож інформаційний моніторинг вкрай важливий.

Актуальність теми дослідження. Аналіз ринку, інформаційно-рекламні моменти та збут продукції це не єдина іпостась маркетингової системи, до її відома входить також аналіз управлінських рішень; пошукові завдання, що пов'язані із закупками сировини та матеріалів, управління запасами та інші внутрішні логістичні задачі. Досить часто саме маркетинг на підприємствах є слабкою ланкою, в деяких організаціях значна частина функцій цих служб взагалі не виконуються, що до речі є суттєвою помилкою. Діяльність маркетингового відділу в першу чергу має бути направлена на максимізацію прибутку підприємства, мінімізацію витрат та оптимізацію використання наявних можливостей, тож заходи із забезпечення ефективності його роботи є вкрай важливими для компанії. Високоякісний маркетинг не тільки підвищить інвестиційну привабливість підприємств, а і значно покращить робочий процес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема вивчення та вдосконалення функцій маркетингу на підприємствах присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених Б.Бермана, Е.П. Голубкова, Ф. Котлера, Т.Д. Маслової, І.М. Сіняєва, Т. Томаса, Т.Н. Черняхівської та інших науковців. Однак незважаючи на доволі різносторонній та глибокий аналіз цієї теми більшість підприємств сьогодні зіштовхуються з великою кількістю проблем в цій сфері. Тож спробуємо в нашій роботі виділити та запропонувати варіанти рішення найбільш поширених із них.

Акцентувати нашу увагу ми будемо на тих заходах оптимізації роботи маркетингового відділу, які підприємство зможе собі дозволити без додаткового залучення коштів, оскільки саме це основна мета дослідження.

Основні результати дослідження. Розглядати маркетингову систему на підприємствах ми будемо з двох рівнів, визначимо їх як зовнішній (аналіз ринків, збут, рекламні заходи) та внутрішній (закупки, планування виробництва, запаси). Відмітимо відразу, що перерахованими задачами має займатись не один відділ, при відповідній співпраці обов'язки мають бути чітко розділені, в противному разі ми отримаємо негативний ефект. Тому основним є створення раціональної організаційної структури маркетингових підрозділів, що буде з одного боку розділяти вище згадані процеси, а з іншого сприяти злагодженій співпраці між ними. Наявність такої структури підвищить ефективність роботи оскільки не дозволить змішувати задачі маркетингу на підприємстві (рис. 1).

Розглянемо детальніше основні структурні складові та запропонуємо заходи підвищення ефективності роботи. Першочерговою задачею маркетингового відділу є *дослідження зовнішнього*

середовища організації, на основі добутих даних керівництвом будуть визначені цільові пріоритети розвитку.

Тож проаналізуємо основні помилки, реалізації цього процесу та запропонуємо можливі шляхи його вдосконалення - неграмотна постановка задачі.

Коли маркетинговий відділ отримує завдання, наприклад, дослідити ринок, то результатом виконаної роботи часто є чималий звіт, який характеризує в першу чергу зусилля працівників. На пошук конкретної інформації в ньому необхідно витратити час, що ніяк не сприяє досягненню результату, тим паче у критичній ситуації. Цю проблему вирішують чіткі, змістовні питання, коректна постановка яких зробить процес аналізу легшим (відсів зайвої інформації), а результат доступнішим для розуміння та роботи. значний часовий інтервал між аналізом та прийняттям рішень. Проблему можна назвати основною, оскільки зволікання взагалі не може привести компанію до успіху. Упускається наявна перевага та втрачаються можливості, чим в свою чергу можуть скористатись конкуренти або ж через постійні зміни, що притаманні ринку, зібрана інформація стане не актуальною і це не тільки приведе до упущених можливостей, а і до нерационального використання коштів на завідомо безперспективні задачі. Тож як ми бачимо, своєчасність є вкрай важливою і добути аналітиками данні мають бути взяті до обороту відразу ж в прийнятті стратегічних рішень.

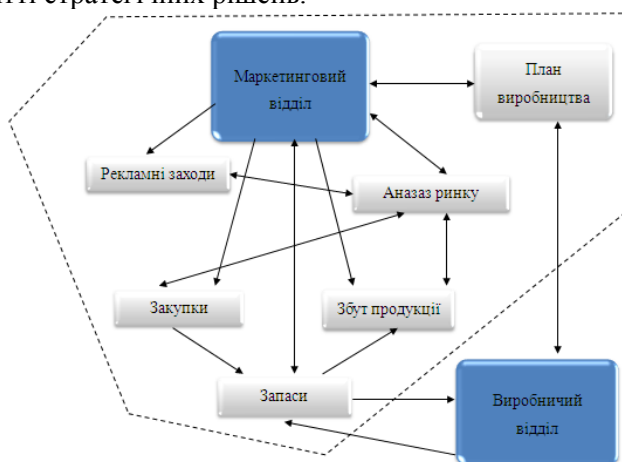


Рис.1. Основи взаємодії складових маркетингової діяльності на підприємстві

На нашу думку від дослідження зовнішнього середовища значно залежить розвиток підприємства тож запропонуємо основні заходи, що направлені на вдосконалення системи аналізу:

- варто зосередити аналіз на найважливіших напрямках, несуттєві моменти можуть почекати;

- ключові ринкові тенденції та фактори, що впливають на прийняття рішення мають бути визначені першочергово;

- акцентуватись аналітиками мають головні відмінності між споживчими типами, конкурентами, постачальниками, ін. та суттєві ринкові зміни;

- сегментацію важливо проводити адекватно задачі, що вирішується;

- у фокус дослідження має впадати не тільки зовнішня інформація, вона має бути зіставлена із внутрішніми особливостями підприємства, оскільки в процесі прийняття рішень останні грають не меншу роль, також це допоможе відсіяти зайві данні;

- не варто ускладнювати аналіз надлишковою деталізацією, якщо це не є необхідним;

- точна оцінка місткості ринку іноді займає дуже багато часу, для швидкого реагування на ринкові зміни буває достатньо розуміння навколишньої ситуації та володіння приблизними оцінками;

- арсенал методів для аналізу має бути широким;

- недоречно ігнорувати телефонні обдзвони або ж інші методи вивідування інформації.

Основною задачею ринкового аналізу є формування прогнозів, основними з яких є реалізація товару підприємства та визначення перспектив розвитку.

- прогнози мають бути побудовані не лише на ринкових даних, маркетинговий відділ має тісно взаємодіяти з іншими на підприємстві, в противному разі прогнози можуть не стикуватись із наявними можливостями організації;

- реальні прогнози данні хоч і мають сприйматись як цільовий орієнтир, але завжди варто пам'ятати, що це лише аргументоване припущення і бути готовим до несподіванок;
- необхідно розглядати декілька прогнозних варіантів (песимістичний, оптимістичний, тощо);
- не варто переоцінювати роль моделей та інструментів, що призначені для розробки стратегії.

Наступна не менш важлива функція маркетингу це фактичний *збут продукції*. Несправності в роботі системи збуту є катастрофою для компанії, оскільки це основний канал отримання доходів від основної діяльності. Налагоджена система збуту продукції дозволяє швидко підкоряти нові території та гарантовано реалізовувати товар, та для досягнення цієї мети мають бути виконані наступні пункти:

- розробка стратегії організації збуту;

Необхідно визначити кількість збутових каналів, методи збуту продукції, інтенсивність охоплення ринку, тип посередників та ін.. Чітко поставлені критерії, розуміння цілей та шляхів їх досягнення значно полегшать роботу відділу збуту

- необхідно окреслити спектр основних вимог до партнерів;

Непрямий збут продукції може приводити до погіршення якості товару, також втрачається контроль за цінами. Це може вплинути на втрату покупців та погіршення іміджу підприємства на ринку, тож варто уважно підходити до вибору посередників. Вимоги до мерчендайзенгу тут також є доречними.

- основні зусилля мають бути сконцентровані на клієнтських базах та територіях, що являють першочергову важливість;

Непріоритетні напрямки реалізації не мають бути відволікаючим моментом від головних цілей. Однак не маєтись на увазі, що варто зовсім відмовитись від контакту з ними.

- своєчасність доставки товару;

До речі є суттєвим моментом у взаємовідносинах між партнерами, факт затримки поставок продукції клієнтам стовідсотково приведе до припинення співпраці з їх боку та поширенню негативних чуток про підприємство у відповідних кругах, що не сприяє інвестиційній привабливості.

- розробка системи зворотнього зв'язку між точками збуту продукції та підприємством;

Це в повній мірі дозволить контролювати попит на продукцію та точно будувати план виробництва.

- розробка адекватної політики ціноутворення;

Це доволі широка тема, однак ми виділимо основні на наш погляд помилки в цьому процесі. Занадто завищені або занижені ціни відлякують покупців. Перше дасть їм привід перейти до конкурентів, друге - можливість думати, що товар не якісний. Маржа, що встановлюється на товари не має бути однаковою для кожної товарної групи, необхідно знайти оптимальне співвідношення між попитом та собівартістю. Ціна на товар не завжди має базуватись на конкурентах, першочергове значення має цінність продукту. Система знижок має бути добре продумана в противному разі вона завдасть більше шкоди ніж користі. Варто контролювати, як відпускні ціни так і роздрібні.

Збут продукції варто стимулювати, звісно наявність постійних споживачів товару це просто верх очікувань, однак так буває лише у казці. В у мовах високої конкуренції важливим фактором успіху є *реклама*, що має бути націлена не тільки на швидкий збут продукції, а і на формування іміджу організації в очах покупців, партнерів та інвесторів.

Важливим аспектом маркетингової діяльності є формування *планів з виробництва продукції* підприємства на основі реалізації згаданих вище заходів направлених на дослідження зовнішньої потреби в товарі. Недостатня увага цій складовій призведе до неузгодженості у діях між виробничими та збутовим підрозділами. Наприклад значна варіація замовлень від підрозділу збуту стане причиною дефіциту виробництва по позиціям, що є стандартними або ж виробництво стане більш витратним чи взагалі збитковим. З іншої сторони, надлишок у виробництві може бути проблемою збуту через відсутність можливості реалізації та ін.. Розроблений план виробництва має дозволяти:

- чітко назвати дату виробництва товару потенційному клієнту (без цього побудова нормальних відносин з клієнтом просто неможлива);

- вирівнювати навантаження на обладнання та людей (це дасть можливість оптимізації ресурсів, що відіб'ється на собівартості продукції);

- планувати потребу в ресурсах (наявність чіткої інформації дозволить робити закупки у потрібній кількості, що як наслідок приведе до мінімізації витрат на зберігання та зменшить розходи від простою обладнання);

- швидко виконувати замовлення, що є терміновими (задовольнивши найбільш вибагливого клієнта, не втративши при цьому інших, компанія заробить собі гарну репутацію на ринку, а також заробить на терміновості замовлення);

Грамотно розроблений план дозволить кращим чином оптимізувати бізнес процеси на підприємстві, що позитивно вплине на його інвестиційну привабливість. Важливим фактором успішності є налагоджена система комунікацій між підрозділами, зупинимось на основних моментах, що на наш погляд підвищать результативність роботи:

- узгоджений процес передачі замовлення від збутового підрозділу виробничим;

Для ефективної роботи має існувати чіткий механізм передачі замовлення; визначена форма, терміновість та інша необхідна деталізація замовлення; призначені відповідальні особи, що контролюють процес; має вестись журнал замовлень та існувати система визначення черговості виконання заявок (наприклад FIFO).

- факт підтвердження заявок та визначення строків виконання замовлення;

Обов'язкове встановлення конкретних часових інтервалів підтвердження замовлення виробництвом та визначення терміну його виконання.

- інформування стосовно стадій виконання замовлень в разі необхідності.

Це в першу чергу стосується будь - яких відхилень від затвердженого графіку. Якщо виникають проблеми у виробництві замовлення збутовий підрозділ має першим про це довідатись. Це ж саме стосується і вже готових замовлень. Щоб уникнути проблем на цьому етапі роботи, виробництво має кожен день звітувати про стан виконання замовлень (формат план - факт). Звіти мають бути точним та не завантаженими зайвою інформацією аби зберегти час обом підрозділам.

Перейдемо до наступної функції маркетингового відділу, а саме до *закупок* сировини та матеріалів. Кожне підприємство в тій чи іншій мірі відчуває потребу у сторонніх товарах та послугах, що необхідні для виробництва основної продукції. Тож представимо важливі етапи організації закупочної діяльності, що на наш погляд мають бути виконані для підвищення ефективності роботи компаній:

- визначення виробничих витрат та потреби у товарах, роботах чи послугах;

Планування є основним моментом організації закупок на підприємстві. Необхідно визначитись з товарами, які компанія може виробляти самостійно та тими, що варто замовляти зовні.

- розробка стратегії в області закупок та узгодження її із головним напрямком розвитку компанії;

Деталізація основних вимог до необхідного товару (кількість, якість, умови поставки, тощо) та до потенційних постачальників продукції (кваліфікація, умови співпраці, досвід роботи та ін.).

- формування внутрішньої системи прийняття рішень в області закупок;

Сюди входить не тільки вибір можливих постачальників сировини, матеріалів, послуг, а і розробка системи зворотнього зв'язку з виробничим відділом.

- заходи із оптимізації закупівельної діяльності.

Основними з яких є контроль цін на продукцію постачальників та оптимізація асортиментного ряду. Підприємства, що ігнорують ці компоненти побудови успішної діяльності, перш за все втраять можливу економію.

При доволі простому процесі здійснення закупок основними проблемами є: недостатня ринкова обізнаність підприємства (хибна інформація стосовно ціни та якості товару, що може бути причиною прийняття нерациональних рішень) та недобросовісні дії менеджерів по закупкам (прикладом є отримання певного бонусу від постачальника та як наслідок укладання не вигідного для підприємства контракту).

Основними рішеннями вище згаданих проблем є:

- робота з персоналом підприємства направлена на досягнення спільних з організацією інтересів та зацікавленості в підвищенні ефективності її роботи;

- розробка прозорої системи вибору партнерів, при комплексному аналізі ціни та якості продукції, можливих витрат та вигод;

Дієвим інструментом у виборі найкращого постачальника є конкурси та торги. Основна мета це укладання найвигіднішої угоди, оскільки завдяки штучно створеній конкуренції можна

досягти економії в ціні (ринкової вартості товару, уникнути можливої переплати) та обрати необхідну якість, що досліджується в порівнянні. Більше того завдяки організації конкурсів можна швидко виявити будь-які зміни на ринку.

Визначившись з потенційними постачальниками та покупцями залишається нерозглянутою остання важлива функція маркетингового відділу, а саме *управління запасами* на підприємстві, як сировини та матеріалів для виробництва так і готової продукції. Товарні запаси у компанії дозволяють підтримувати безперервність виробництва продукції, забезпечують повний асортиментний ряд, високий рівень обслуговування покупців та ін., тож наявність запасів важлива з точки зору ефективності роботи. Однак їх надлишковий рівень приведе до нераціональних витрат на зберігання, а недостатня кількість змусить підприємство розходувати зайві гроші на додаткову доставку, що ще гірше оскільки може привести до збою у роботі, тож важливі оптимальні пропорції. Це в першу чергу означає відсутність дефіциту чи надлишку на складі. Управління запасами вимагає виконання наступних операцій:

- встановлення нормативів, що є економічно обґрунтовані (сюди входять норми поточного запасу, страхового, сезонного, тощо);

- оперативний облік та контроль (для цього необхідне спеціальне програмне забезпечення, що буде дозволяти перевіряти наявність необхідного товару та корегувати залишки);

- заходи з регулювання запасів (підтримання необхідного встановлено рівня).

Розглянемо основні етапи, що направлені на побудову ефективної системи управління запасами:

- визначення точної вартості, номенклатури, необхідної кількості запасів, інформації про місцезнаходження товару, умов та термінів поставок;

- використання ABC – аналізу, тобто групування запасів на категорії від максимально важливих до мінімально необхідних;

- дослідження на ефективність наявних методів роботи з запасами, якими користуються на підприємстві, нейтралізація слабких ланок по розглянутих вище операціях, вибір нового методу в разі необхідності (Q-модель, P-модель, комбінований та ін.);

Вибір необхідної моделі на практиці повністю залежить від фактичних умов в яких функціонує підприємство, яким в свою чергу притаманна властивість змінюватись, тож важливий постійний моніторинг ефективності систем управління запасами та використання тих, що принесуть максимальну економію та найкращий результат, звісно цим повинні займатись відповідні кваліфіковані спеціалісти.

Варто відзначити, що без вже згаданої відпрацьованої системи комунікацій між усіма підрозділами підприємства фундаментальна робота буде зведена нанівець. Цю проблему сьогодні прекрасно вирішують розроблені комп'ютерні програми, існування єдиної мережі значно полегшує взаємодію між структурними одиницями на підприємстві.

Висновки. Від злагодженої роботи маркетингового відділу в повній мірі залежить процес адаптації підприємства до ринку та стабільність його функціонування. Тож запропоновані нами заходи є дуже доречними в процесі забезпечення інвестиційної привабливості організації.

Література

1. Синяева И.М. Маркетинговые коммуникации: учеб. пособ. / И.М. Синяева, С.В. Земляк. – М.: Дашков и К, 2005. – 304 с.

2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд./ Пер. С англ. Под науч. ред. С.Г. Жильцова. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.

3. Черняховская Т.Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика /Т.Н.Черняховская. – М.: Высшее образование, 2008. – 533 с.

4. Шведчиков О.А Фактори зовнішнього середовища, що впливають на сталий розвиток промислового підприємства / О.А Шведчиков // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 3.-С. 112-114.

5. Семина Л.А. Инвестиционная привлекательность теоретический аспект/ Л.А. Семина// Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 14 (195). – С. 17 - 19.

6. Гончарук А.Г. Про фактори інвестиційної привабливості харчових підприємств/ А.Г. Гончарук, А.А Яцик// Економіка харчової промисловості. – 2012. – №1 (13). – С. 34 - 36.

1. Synyaeva Y.M. Marketynhovye kommunykatsyy: uchebnoe posobyе/ Y.M. Synyaeva, S.V. Zemlyak.- М.: Dashkov y K, 2005.- 304 s.

2. Kotler F., Keller K.L. Marketynh menedzhment. Эkspress-kurs. 3-e yzd./ Per. S anhl. Pod nauch. red. S.H.Zhyl'tsova.- SPb.: Pyter, 2007.- 480 s.
3. Chernyakhovskaya T.N. Marketynhovaya deyatel'nost' predpryyatyuya: teoryya y praktyka /T.N.Chernyakhovskaya.- M.: Vysshee obrazovanye, 2008.- 533 s.
4. Shvedchikov O.A Faktory zovnishn'oho seredovyshcha, shcho vplyvayut' na stalyy rozvytok promyslovoho pidpryyemstva/ O.A Shvedchikov// Chasopys ekonomichnykh reform.- 2011. - # 3.- S. 112 - 114.
5. Semyna L.A. Ynvestytsyonnaya pryvlekatel'nost' teoretycheskyy aspekt/ L.A. Semyna// Vestnyk Chelyabynskoho hosudarstvennoho unyversyteta.- 2010.- # 14 (195).- S. 17 - 19.
6. Honcharuk A.H. Pro faktory investytsiynoyi pryvablyvosti kharchovykh pidpryyemstv/ A.H. Honcharuk, A.A Yatsyk// Ekonomika kharchovoyi promyslovosti.- 2012.- #1 (13).- S. 34 - 36.

Рецензент Гончарук А.Г., д.е.н., професор Одеської національної академії харчових технологій

9.04.2014

УДК 338.24

Кривоногова Ирина

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ

Запропоновано обґрунтування використання організаційно-економічних механізмів в інноваційних проектах з використанням інструменту державно-приватного партнерства. Автором розроблено концептуальну схему та систему принципів організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком господарської діяльності підприємства. Визначена сутність механізму державно-приватного партнерства, яка полягає в наданні додаткових вигод учасникам партнерства. Представлена порівняльна характеристика шляхів розвитку господарюючих суб'єктів. Обґрунтовані переваги проектів комплексного освоєння сектора нових технологій, які полягають у забезпеченні істотного приросту обсягів введення нових потужностей, забезпеченого необхідною інфраструктурою, в зниженні вартості нових розробок за рахунок ефекту масштабу, в поліпшенні інфраструктури та вирішенні соціальних питань. Також дані проекти дозволяють вирішити проблему підвищення кваліфікації за допомогою природних ринкових механізмів, при цьому монополізації інновацій ринку через укрупнення проектів не відбувається в силу специфіки комплексного освоєння даного сектора, ініціаторами яких виступають іноватори, що не мають власних виробничих потужностей.

Ключові слова: проект, держава, бізнес, партнерство, інвестиції, інновації, механізм, вигоди, розвиток.

Кривоногова Ирина

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

Предложено обоснование использования организационно-экономических механизмов в инновационных проектах с использованием инструмента государственно-частного партнерства. Автором разработана концептуальная схема и система принципов организационно-экономического механизма управления инновационным развитием хозяйственной деятельности предприятия. Определена сущность механизма государственно-частного партнерства, которая заключается в предоставлении дополнительных выгод участникам партнерства. Представлена сравнительная характеристика путей развития хозяйствующих субъектов. Обоснованы преимущества проектов комплексного освоения сектора новых технологий, которые заключаются в обеспечении существенного прироста объемов ввода новых мощностей, обеспеченного необходимой инфраструктурой, в снижении стоимости новых разработок за счет эффекта масштаба, в улучшении инфраструктуры и решении социальных вопросов. Также данные проекты позволяют решить проблему повышения квалификации с помощью естественных рыночных механизмов, при этом монополлизации инноваций рынка через укрупнение проектов не происходит в силу специфики комплексного освоения данного сектора, инициаторами которых выступают

інноваторов, которые не имеют собственных производственных мощностей.

Ключевые слова: проект, государство, бизнес, партнерство, инвестиции, инновации, механизм, выгоды, развитие.

Krивonogova Irina

INSTRUMENTS OF STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN INNOVATION PROJECTS

Proposed rationale for organizational and economic mechanisms in innovative projects using the tool of public-private partnership. The author has developed a conceptual scheme and system of principles of organizational - economic mechanism for the development of innovative business enterprises. The essence of public-private partnership, which is to provide additional benefits to participants in the partnership. The comparative characteristic ways of developing businesses. The advantages of integrated development projects sector of new technologies, which involve providing significant volume growth of new capacities, necessary infrastructure, to reduce the cost of new developments through economies of scale, to improve infrastructure and social issues. Also, these projects allow us to solve the problem of training with natural market mechanisms, thus monopolizing the market through innovation projects enlargement does not occur because of the specific integrated development of the sector, promoted by the innovators who do not have their own production facilities.

Keywords: project, government, business, partnership, investment and innovation, mechanism, benefits and development.

Постановка проблеми. Розбіжність цілей та інтересів держави і бізнесу часто диктує необхідність їх синхронізації, так якщо держава покликана регулювати дії суб'єктів ринкових відносин і сприяти ефективному перерозподілу обмежених ресурсів, то бізнес прагне до отримання максимального прибутку. У будь-якій економіці є великі інвестиційні проекти, реалізація яких обмежена недоліком можливостей бюджетного фінансування. При цьому на увазі стратегічної, економічної та соціально-політичної значущості ряд секторів економіки не може бути приватизований, а масштабність проектів не дозволяє реалізовувати їх тільки силами бізнесу.

Тому у світовій практиці застосовуються механізми співпраці держави і приватного сектора в області фінансування та реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі галузей, найбільш поширеним з яких є державно-приватне партнерство (ДПП) [1]. Під ДПП в загальному вигляді розуміють особливий вид співпраці держави і бізнесу з метою реалізації довгострокових інвестиційних проектів з найменшими витратами і ризиками за умови надання економічним суб'єктам послуг високої якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впровадження організаційно-економічних механізмів в інноваційних проектах з використанням інструменту державно-приватного партнерства застосовується в працях багатьох науковців, в т.ч. Варнанський В.Г., Захарченко В.І. Меркулов М.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Застосування механізмів ДПП в розробці і розвитку промислових інновацій є набагато складнішим процесом порівняно з контрактними роботами, що обумовлено не тільки необхідністю створення та стимулювання відповідного попиту на промислові інновації, менш сформованого, ніж попит на серійну продукцію, а також формуванням пріоритетів регіональної інноваційної політики. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність подальших наукових досліджень на дану тему і розробки методичних вказівок з оформлення співпраці держави та бізнесу в інноваційних підприємницьких проектах.

Мета статті – запропонувати концептуальну схему організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком (ОЕМУІР) господарської діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує безліч підходів до визначення ДПП, так в рамках одного з них партнерство розглядається як будь-яка взаємодія держави і бізнесу з метою об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів на довгостроковій і взаємовигідній основі для створення суспільних благ або надання громадських послуг. Такий широкий підхід дозволяє віднести до ДПП навіть поставку товарів для потреб міністерств і відомств. Ряд фахівців розглядає ДПП як форму використання державою ресурсів бізнесу, під якими мається на увазі широкий спектр угод, що укладаються на різній основі, в результаті яких матеріальні, фінансові, інтелектуальні та інші ресурси приватного сектора використовуються для виробництва товарів і послуг суспільного значення (так званий аутсорсинг - в перекладі «використання зовнішніх джерел»). Для даного дослідження запропонуємо концептуальну схему організаційно-

економічного механізму управління інноваційним розвитком (ОЕМУІР) господарської діяльності підприємства (рис.1).

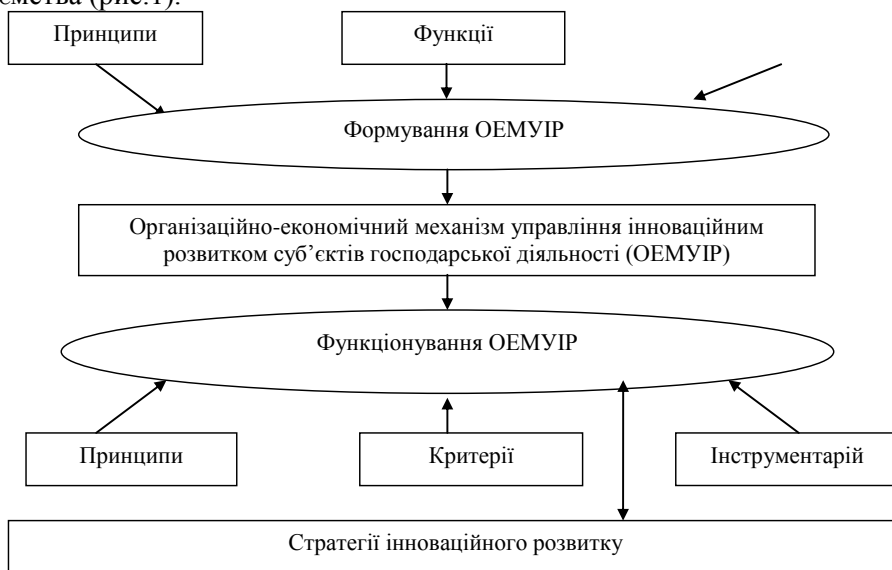


Рис. 1. Концептуальна схема формування і функціонування ОЕМУІР (узагальнено автором)

За іншою версією, якої дотримується автор даної роботи, ДПП, перш за все, «форма спільного проектного фінансування або стратегічний, інституційний та організаційний альянс між державою і бізнесом з метою реалізації суспільно значущих проектів у діяльності» [3].

Такому визначенню буде відповідати система принципів формування ОЕМУІР суб'єктів господарської діяльності (рис. 2).

Залежно від підходу до механізму ДПП пріоритетна роль у партнерстві віддається державному, або приватному секторам. Формула партнерства в Україні складається по моделі «державна йде за бізнесом», тоді як у традиційному розумінні ДПП являє собою притягнення державою приватного бізнесу до участі в реалізації великих проектів (модель «бізнес йде за державою»).

У даній статті роль приватного сектора вважається провідною і партнерство приватного і державного секторів в девелопменті розглядається, з точки зору моделі «державна йде за бізнесом». Таким чином, під ДПП в даній роботі розуміється взаємодія приватного і державного секторів в області фінансування та управління проектами, що мають порівнянну актуальність для залучених сторін, що організується з ініціативи, що йде від приватного сектора.

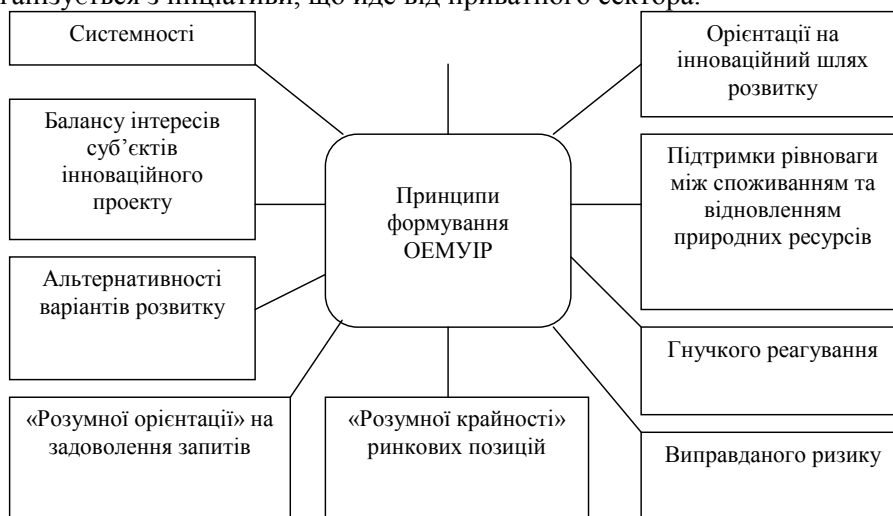


Рис. 2. Система принципів формування ОЕМУІР суб'єктів господарської діяльності (пропозиція автора)

Суть механізму ДПП полягає в наданні додаткових вигод учасникам партнерства (табл. 1).

Економічні вигоди учасників партнерства

Приватний сектор	Державний сектор	Кінцевий користувач
діалог з владою	розподіл ризиків між секторами	прискорення реалізації великих інфраструктурних проектів
підвищення прибутку	підвищення ефективності і продуктивності	зниження фінансового навантаження платників податків
нові можливості для розвитку бізнесу	зменшення сумарних витрат на реалізацію та експлуатацію проекту	більш висока якість обслуговування
зростання іміджу компанії	використання досвіду і професіоналізму приватного сектора	гарантійні зобов'язання сторін

Для приватного сектора ДПП означає: 1) розвиток партнерського діалогу з представниками влади; 2) більш високий прибуток за рахунок залучення бюджетних коштів і використання нових форм проектного фінансування на основі державних гарантій і ділення проектних ризиків з державою, а також, за рахунок прискорення і здешевлення адміністративних процедур; 3) доступ до нових сфер діяльності, раніше контрольованим державою, або недоступні з причини великого обсягу необхідних капіталовкладень; 4) створення позитивного образу підприємства в рамках акціонерів за рахунок участі держави; визначення перспектив свого подальшого розвитку (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика шляхів розвитку господарюючих суб'єктів

Характеристики	Шлях розвитку		
	Екстенсивний	Інтенсивний	Інноваційний
Концепція розвитку	Збільшення обсягів виробництва	Зниження питомих витрат	Збільшення доходів
Тип ринку Охоплення ринку	Ринок продавця Весь ринок у цілому	Продавця і покупця Вибіркові - сегменти	Ринок покупця Вибіркові сегменти m_a інші ринки
Конкуренція	Практично відсутня Стабільні	Переважно цінова Мінливі	Переважно нецінова Різка
Запити споживача Переважаючий тип виробництва	Масове	Серійне	диференціація і постійні зміни Дрібносерійне T_a одиничне
Співвідношення витрат на виробництво (ВВ) і збут (ВЗ) Частки працівників розумової (РП) і фізичної праці (ФП) у виробництві	ВВ»ВЗ ФП » РП	ВВ~ВЗ ФП > РП	ВЗ>ВВ РП<ФП
Підхід до управління	Адміністративний	Системний	Ситуаційний

Державному сектору партнерство з бізнесом дозволяє: 1) здійснювати суспільно значимі і малопривабливі для традиційних форм приватного фінансування проекти в найбільш короткі терміни за умови ефективного розподілу ризиків між державою і приватним сектором; 2) підвищувати ефективність і продуктивність роботи завдяки участі бізнесу в управлінні проектами; 3) зменшувати сумарні витрати на реалізацію та експлуатацію проекту (економія бюджетних коштів) за рахунок участі бізнесу, зацікавленого в скороченні термінів окупності проекту та якнайшвидшому отриманні прибутку і перекладення частини витрат на користувачів (комерціалізація надання послуг); 4) використовувати досвід і професіоналізм приватного сектора при збереженні державного контролю над активами.

Для кінцевих користувачів ДПП означає: 1) прискорення реалізації суспільно-значущих проектів; 2) зниження фінансового навантаження платників податків; 3) більш якісне обслуговування за вартістю, ефективності та охопленням. Новаторство, як вид підприємницької діяльності, в загальному сенсі, будемо розуміти як виконання інженерних та інших робіт в умовах ринкової економіки.

Суть інноваційної діяльності у сфері нововведень включає: 1) пошук і відбір економічно ефективних проектів; 2) отримання дозволів та погоджень на його реалізацію; 3) визначення умов залучення інвестицій та їх повернення; 4) пошук і залучення інвесторів або вибір джерел позикових коштів; 5) відбір підрядників, організацію їх діяльності та контроль за ними; 6) реалізацію створеного об'єкта, передачу його в експлуатацію замовнику, самостійне управління об'єктом нерухомості.

Під інноваційним підприємницьким проектом автор статті розуміє підприємницький проект, спрямований на здійснення матеріальних та інших змін у використанні інноваційних розробок в умовах ринкової економіки з метою максимального задоволення потреб клієнтів та отримання прибутку. Великий обсяг необхідних інвестицій, довга окупність і бюрократичність адміністративної системи знижують інвестиційну привабливість інноваційних проектів [5]. Крім цього інноваційні підприємницькі проекти в галузі промислових технологій, а також комплексного освоєння територій мають стратегічне значення для населення, бізнесу, регіону і держави в цілому - вирішують соціально-економічні проблеми і підвищують інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність територій. Зазначене зумовлює необхідність співпраці приватного і державного секторів на основі принципів ДПП в інноваційних підприємницьких проектах з метою підвищення їх інвестиційної привабливості та ефективності [6]. У дане співробітництво мають бути залучені як представники центральної, регіональної та місцевої влади, так і інноватор та інвестори (рис. 3).



Рис. 3. Розподіл ролей в інноваційних проектах (узагальнено автором на основі [4,7])

Сьогодні застосування механізму ДПП в інноваційних підприємницьких проектах в Україні знаходиться на самій початковій стадії, однією з головних причин чому служить недостатньо розвинена інституційно-правова база такого партнерства. Незважаючи на це існують успішні приклади реалізованих проектів, так компанія «Кадор-Буд-Груп» однією з перших в Україні освоїла масштабні проекти комплексного освоєння території з використанням ДПП в галузі житлового будівництва. Відмінністю комплексного освоєння території від простої будови є створення привабливого середовища проживання завдяки концентрації в одному місці житла, роботи, дозвілля (комерційної та соціальної інфраструктури). Досягти цього вдається, по-перше, за рахунок масштабу (чим більше пляму забудови, тим менше витрати на створення інфраструктури), по-друге, завдяки активній організаційній, адміністративній, політичній, та фінансовій підтримці держави в галузі реалізації проекту та створення та інфраструктури.

Переваги проектів комплексного освоєння сектора нових технологій полягають у забезпеченні істотного приросту обсягів введення нових потужностей, забезпеченого необхідною інфраструктурою, в зниженні вартості нових розробок за рахунок ефекту масштабу, в поліпшенні інфраструктури та вирішенні соціальних питань. Також дані проекти дозволяють вирішити проблему підвищення кваліфікації за допомогою природних ринкових механізмів, при цьому монополізації інновацій ринку через укрупнення проектів не відбувається в силу специфіки комплексного освоєння даного сектора, ініціаторами яких виступають іноватори, що не мають власних виробничих потужностей. Більшість учасників ринку інновацій вважають, що комплексне освоєння сектора з використанням ДПП в області інноваційного проектування є майбутнім ринку нових технологій, що спричинить переорієнтацію на середні і великі проекти [7].

Висновки. Застосування механізмів ДПП в розробці і розвитку промислових інновацій є набагато складнішим процесом порівняно з контрактними роботами, що обумовлено не тільки

необхідністю створення та стимулювання відповідного попиту на промислові інновації, менш сформованого, ніж попит на серійну продукцію, а також формуванням пріоритетів регіональної інноваційної політики. Таким чином, можна зробити висновок про необхідність подальших наукових досліджень на дану тему і розробки методичних вказівок з оформлення співпраці держави та бізнесу в інноваційних підприємницьких проектах.

Література

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України // Інвестгазета. – 2011. – №13.
2. Про інвестиційну діяльність: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2002. - № 143.
3. Варнанский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски /В.Г. Варнанский. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
4. Захарченко В.И. Инновационный процесс в Украине: наука, технология, практика: [монография] /В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева. – Одесса: Фаворит, 2011. – 598 с.
5. Захарченко В.И. Измерение инновационной активности предприятия / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління, 2007. – Т.10. – Вип. 15. – С. 42-51.
6. Захарченко В.И. Оценка инновационного потенциала предприятия / В.И. Захарченко // Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління, 2008. – Т.11. – Вип. 19. – С. 60-69.
7. Меркулов М.М. Научно-технологичный розвиток і управління інноваціями: [монографія] /М.М. Меркулов. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.

1. Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo: Zakon Ukrayiny // Ynvesthazeta. – 2011. – #13.
2. Pro investytsiynu diyal'nist': Zakon Ukrayiny // Uryadovyy kur"yer. – 2002. - # 143.
3. Varnanskyuy V.H. Partnerstvo hosudarstva y chastoho sektora: formy, proekty, rysky /V.H. Varnanskyuy. – М.: Nauka, 2005. – 315 s.
4. Zakharchenko V.Y. Ynnovatsyonnyy protsess v Ukrayne: nauka, tekhnolohyya, praktyka: [monohrafyya] /V.Y. Zakharchenko, N.N. Merkulov, L.V. Shyryaeva. – Odessa: Favoryt, 2011. – 598 s.
5. Zakharchenko V.Y. Yzmerenye ynnovatsyonnoy aktyvnosti predpryyatyua / V.Y. Zakharchenko // Rynkova ekonomika: suchasna teoriya ta praktyka upravlinnya, 2007. – Т.10. – Vyp. 15. – S. 42-51.
6. Zakharchenko V.Y. Otsenka ynnovatsyonnoho potentsyala predpryyatyua / V.Y. Zakharchenko // Rynkova ekonomika: suchasna teoriya ta praktyka upravlinnya, 2008. – Т.11. – Vyp. 19. – S. 60-69.
7. Merkulov M.M. Naukovo-tekhnolohichnyy rozvytok i upravlinnya innovatsiyamy: [monohrafiya] /M.M. Merkulov. – Odesa: Feniks, 2008. – 344 s.

Рецензент Захарченко В.І., д.е.н., професор Одеського національного університету ім. І.І. Мечнікова

25.03.2014

УДК 336.3:330.354 (477)

Маслов Дмитро

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ЯК ФАКТОР СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена питанню можливості використання державних запозичень для стимулювання економіки. Підкреслено тезу про здатність державного боргу наділяти непродуктивні гроші продуктивною силою. Розглянуто питання про специфічні риси державного боргу, які відрізняють його від інших видів заборгованостей. Відзначена зростаюча значущість даного чинника для економіки України. Проведено збір та аналіз статистичних даних за державними боргами деяких розвинених країн. Акцентовано увагу на значній ролі, яку відіграють державні борги в сучасних світогосподарських процесах. На підставі проведеного в дослідженні порівняльного аналізу темпів приросту державного боргу та ВВП обраних країн зроблено висновок про можливість використання державних запозичень у якості інструмента пом'якшення негативних наслідків кризових явищ в економіці.

Ключові слова: державний борг, запозичення, кредит, економічне зростання, темпи приросту, ВВП, криза.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КАК ФАКТОР СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Данная статья посвящена вопросу возможности использования государственных заимствований для стимулирования экономики. Подчёркнут тезис о способности государственного долга наделять непроемкие деньги производительной силой. Рассмотрен вопрос о специфических чертах государственного долга, которые отличают его от иных видов задолженностей. Отмечена возрастающая значимость данного фактора для экономики Украины. Проведён сбор и анализ статистических данных по государственным долгам некоторых развитых стран. Акцентировано внимание на значительной роли, которую играют государственные долги в современных мирохозяйственных процессах. На основе представленного в исследовании сравнительного анализа темпов прироста государственного долга и ВВП выбранных стран сделан вывод о возможности использования государственных заимствований в качестве инструмента сглаживания негативных последствий кризисных явлений в экономике.

Ключевые слова: государственный долг, задолженность, кредит, экономический рост, темпы прироста, ВВП, кризис.

Maslov Dmitriy

GOVERNMENT DEBT AS THE FACTOR OF ECONOMIC GROWTH'S STIMULATION

The article is devoted to the problem of using government debts for stimulating of economy. The thesis about the ability of government debt to give the productivity power to unproductive money is underlined. The question about differences between government debt and other types of debts is considered. The growing importance of this factor for Ukrainian economy is pointed. The analysis of statistic data of some developed countries' government debts is provided. The point of considerable role played by government debts in modern world economic processes is accented. The conclusion of using possibility of government borrowings to reduce negative consequences caused by crisis is made on the provided comparative analysis of rates of government debts and GDP growth for chosen countries.

Keywords: government debt, borrowings, credit, economic growth, rates of growth, GDP, crises.

Постановка проблемы. Несмотря на широкую всемирную практику государственных заимствований, вопрос долга, его влияния на экономику стран в экономической теории освещен недостаточно. В основном, все исследования сводятся к описанию его связи с дефицитом бюджета, а также механизмов управления, обслуживания государственного долга. В литературе очень часто встречаются тезисы о негативных последствиях использования государственных заимствований, какими являются диспропорции в сфере товарно-денежного обращения, инфляционные процессы и общее нарушение сбалансированности экономики. В то же время, использование государственного кредита может выполнять и стабилизирующую функцию.

Анализ последних исследований и публикаций. Основы развития теории государственного долга заложены в трудах ученых всего мира. Среди них такие известные лица, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Дж. Кейнс, Дж. Бьюкенен, А. Лафер, Ф. Фридман, П. Кругман и другие. Весомый вклад в разработку теории государственного долга внесли Б. Болдырев, М. Богачевский, Ю. Драчук, О. Футерко, В. Лановой, О. Рожко и др. При этом взгляды представителей разных научных школ о влиянии государственного долга на экономику государства и благосостояние населения носят плюралистический характер. Так, А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» настаивал, что возрастание государственного долга может привести к банкротству государства как должника. Д. Рикардо считал, что государственный долг приводит к отливу капитала, а дефицитное финансирование сокращает частные сбережения. Довольно категорично о государственной задолженности высказывались Ж.-Б. Сей, Т. Мальтус, Р. Масгрейв, Ф. Модильяни и другие. Дж. М. Кейнс говорил о государственном долге как факторе стимулирования совокупного спроса.

Нерешенные части проблемы. Современная экономическая теория предпочитает обходить вопрос долга стороной, между тем, сегодня практически все развитые страны имеют государственные задолженности, сопоставимые с объемом их годового валового внутреннего продукта. В связи с этим вопрос долга требует более глубокого рассмотрения.

Цель исследования. Цель, которая преследуется автором данной статьи, - продемонстрировать, что в определенных ситуациях долг может помочь государству как сгладить

негативные последствия кризисных явлений в экономике в периоды рецессии, так и быть фактором стимулирования её роста в период подъёма.

Основной материал исследования. В последнее время в финансовой системе Украины всё большую роль играют государственные займы, применяющиеся в качестве метода мобилизации денежных ресурсов в государственный бюджет, инструмента регулирования денежно-кредитной сферы и платежного баланса страны. По состоянию на начало 2013 года доля государственного долга Украины (без учёта гарантированного долга) к ВВП составляла 28,3% [1]. К концу 2013 года долг уже составлял около 33% к ВВП, что свидетельствует об усилении значимости данного фактора. В то же время, этот показатель значительно ниже, чем у большинства развитых стран, но при сохранении тенденции, намеченной в 2013 году, положение вещей недолго будет оставаться таковым.

Государственный долг зарождается ещё в средние века в Генуе и Венеции как альтернатива прямым налогам. Однако впоследствии оборачивается усилением налогового бремени для населения. Сама налоговая система является закономерным дополнением системы государственных займов [2, с. 766]. Карл Маркс называет долг одним из сильнейших рычагов первоначального накопления капитала [2, с. 764]. Он наделяет непродуцированные деньги производительной силой, основой для чего является доверие к государству как к заемщику. Ввиду того, что государство располагает обширной собственностью и редко оказывается банкротом, оно считается самым надежным клиентом для кредитования. Это предоставляет возможность использования государственных займов для развития производства. При условии, конечно, что средства, которые привлекаются посредством государственного кредита, будут направляться в качестве инвестиций на стимулирование спроса и развитие реального сектора экономики, а не на единовременные, сиюминутные нужды.

В действительности государственные кредиторы ничего не дают, так как ценные бумаги, в форме которых существуют государственные долги, могут обращаться функционировать в их руках точно так же, как и наличные деньги. Маркс говорит, что именно государственный долг послужил причиной возникновения акционерных обществ, торговли ценными бумагами, то есть – биржевой игры [2, с. 765].

Известно, что государственный долг является платным, и если в период экономического подъема его груз не слишком ощутим, то в кризисные периоды вся тяжесть непогашенной задолженности обрушивается на население посредством возрастания налоговой нагрузки и сокращения социальных программ. Государственный долг в этом случае может становиться причиной усиления инфляции, так как служит причиной увеличения дефицита бюджета. Рост дефицита, в свою очередь, может привести к необходимости осуществления новых займов, к усилению налоговой нагрузки на население и другим негативным последствиям.

С другой стороны, в современных реалиях в краткосрочной перспективе вряд ли представляется возможным полный отказ от практики государственных заимствований. К тому же, кредит остается сильным регулятором, выполняющим перераспределительную функцию по отношению к временно свободным средствам, и на данный момент не имеет альтернативы.

По словам нобелевского лауреата по экономике Пола Кругмана государственный кредит весьма отличается от кредита, который берёт, например, обычная семья. Потому что государственный долг нет необходимости возвращать, достаточно лишь того, чтобы налогооблагаемая база росла быстрее, чем растёт долг [3]. Здесь следует сделать уточнение, что это может быть справедливо и когда рост долга обгоняет увеличение налогооблагаемой базы, при условии, что имеет место снижение процентных ставок по долгу, или при увеличении налоговых поступлений (росте налоговых ставок, детенизация экономики и пр.), или при обоих факторах, действующих одновременно. То есть, другими словами, долг может расти непрерывно до тех пор, пока бюджет государства справляется с выплатами по его обслуживанию. А что касается самого тела кредита, то оно остаётся в распоряжении заемщика. Это может показаться странным на первый взгляд, так как любой кредит выдается на принципах срочности, возвратности и платности, однако существует ряд инструментов, которые позволяют «обойти» эти условия (например, реструктуризация долга). Конечно, отдельно взятый конкретный кредит подлежит возвращению, но те средства, которые возвращает заёмщик одному кредитору, он может взять в долг у другого. Таким образом, могут изменяться лица кредиторов, условия предоставления кредитов, однако средства, полученные посредством государственного кредита, остаются в руках заёмщика, подтверждение чему мы можем увидеть, проанализировав динамику объёмов государственных долгов развитых стран.

Как видно из таблицы 1, государственный долг развитых стран на протяжении многих лет показывает тенденцию к росту. Это говорит о том, что в руках государств постоянно находится определённая сумма средств, которая досталась им непроизводительным путём, и эта сумма продолжает увеличиваться на протяжении длительного срока.

Таблица 1

Темпы прироста государственных долгов некоторых развитых стран в период 1995-2012 гг. [4, 5]

Год	Великобритания		Германия		Франция		США	
	Гос.долг, млн. евро	Тпр гос.долга, %	Гос.долг, млн. евро	Тпр гос.долга, %	Гос.долг, млн. евро	Тпр гос.долга, %	Гос.долг, млн. дол	Тпр гос.долга, %
1995	443355	-	1066904,6	-	675120,9	-	4920586	-
1996	543932,8	22,7	1101488,8	3,2	711533,0	5,4	5181465	5,3
1997	617685,7	13,6	1130998,0	2,7	745308,9	4,7	5369206	3,6
1998	578657,7	-6,3	1185448,6	4,8	786610,0	5,5	5478189	2,0
1999	649694,4	12,3	1225272,1	3,4	804496,0	2,3	5605523	2,3
2000	640451,9	-1,4	1232252,0	0,6	826392,0	2,7	5628700	0,4
2001	631727,2	-1,4	1243137,6	0,9	851577,0	3,0	5769881	2,5
2002	617149,9	-2,3	1295303,0	4,2	910874,0	7,0	6198401	7,4
2003	630320,7	2,1	1383804,0	6,8	1003351,0	10,2	6760014	9,1
2004	693684,1	10,1	1454112,7	5,1	1076932,0	7,3	7354657	8,8
2005	776785,3	12,0	1524866,9	4,9	1145354,0	6,4	7905300	7,5
2006	858236,8	10,5	1573937,2	3,2	1149937,0	0,4	8451350	6,9
2007	851335,7	-0,8	1583744,6	0,6	1211563,0	5,4	8950744	5,9
2008	796498,7	-6,4	1652796,4	4,4	1318601,0	8,8	9986082	11,6
2009	1070820,9	34,4	1769892,5	7,1	1493385,0	13,3	11875851	18,9
2010	1353941,3	26,4	2057308,3	16,2	1594977,0	6,8	13528807	13,9
2011	1551386,3	14,6	2086815,8	1,4	1716887,0	7,6	14764222	9,1
2012	1700537,9	9,6	2160192,5	3,5	1833810,0	6,8	16050921	8,7

Как можно судить по данным, представленным в таблице 1, объёмы государственного долга развитых стран постоянно наращиваются. Иногда темпы данного прироста ниже, чем в другие периоды, однако общая тенденция прослеживается ясно. Если в Великобритании и наблюдалось сокращение объёмов государственной задолженности в периоды 1998, 2000 – 2002 и 2007 – 2008 годов, то они были незначительными на общем фоне долгосрочного периода.

Так же интерес представляет зависимость между темпами прироста государственного долга и темпами прироста ВВП стран. Ниже представлены графики, на которых изображена данная взаимосвязь для выбранных стран.

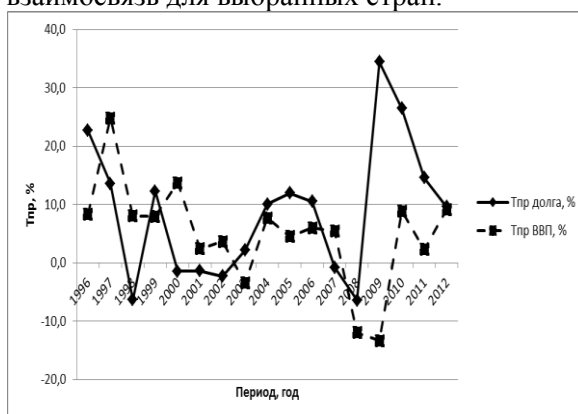


Рис. 1. Сравнительный анализ темпов прироста государственного долга и ВВП в Великобритании в период с 1996 по 2012 год [4, 6]

На графике (рис. 1) можно проследить следующую тенденцию: за периодом интенсивного роста государственного долга следует период роста ВВП. Мы видим, что за значительным приростом госдолга в 1999 году следует ускорение роста ВВП в 2000 г., за ростом долга в 2003 г. – рост ВВП в 2004 г., за ростом долга в 2009 г. – рост ВВП в 2010 г.

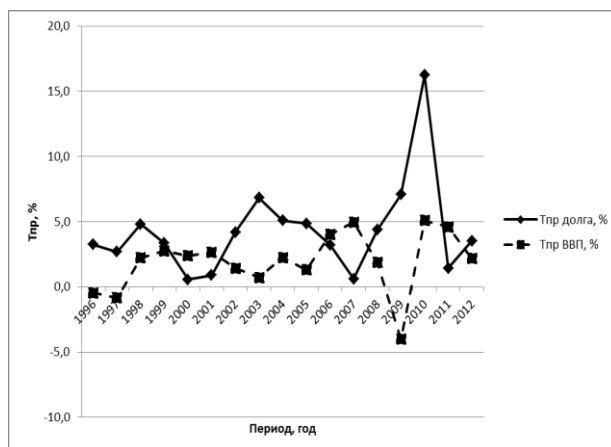


Рис. 2. Сравнительный анализ темпов прироста государственного долга и ВВП в Германии в период с 1996 по 2012 год [4, 6]

В Германии (рис. 2) тенденция прослеживается в следующие периоды: Рост долга в 1998 году – рост ВВП в период 1998-1999 годов, рост долга в 2002-2003 гг. – рост ВВП в 2004, значительный рост долга с 2008 по 2010 года – серьёзный рост ВВП в 2010 г.

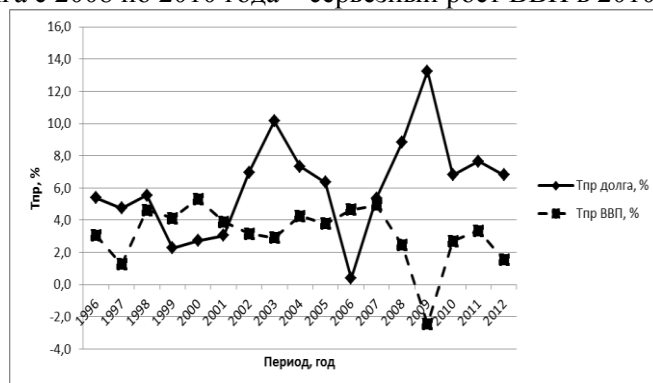


Рис. 3. Сравнительный анализ темпов прироста государственного долга и ВВП во Франции в период с 1996 по 2012 год [4, 6]

На примере Франции (рис. 3) тенденцию можно проследить: рост долга в 2002, 2003 годах – рост ВВП в 2004 г., рост долга в 2002-2003 гг. – рост ВВП в 2004, значительный рост долга в 2008 и 2009 годах – серьёзный рост ВВП в 2010 г.

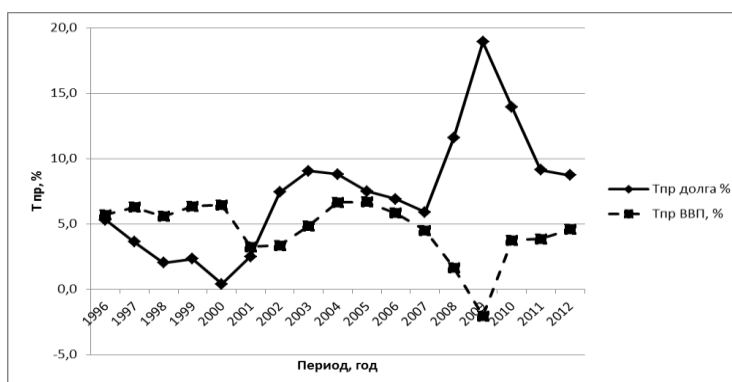


Рис. 4. Сравнительный анализ темпов прироста государственного долга и ВВП в США в период с 1996 по 2012 год [5, 7]

В США (рис.4) государственный долг рос значительными темпами в 2002 и 2003 годах, ВВП увеличивался в период с 2003 г. по 2004 г. Затем резкий рост госдолга с 2008 года по 2009 год предшествовал росту ВВП в 2010 г.

Как видно из представленных графиков, во всех странах наблюдается схожая тенденция: более значительное накопление долга предвосхищает более высокий уровень темпа прироста ВВП. Наиболее ярко это можно проследить на примере Великобритании. В США данная

тенденция тоже довольно легко читается, что касается Германии и Франции, то тут данная взаимосвязь прослеживается хуже, но всё равно присутствует.

Из графиков также можно увидеть, что наибольшие расхождения между темпами прироста госдолга и ВВП происходят в периоды кризисных явлений в мировой экономике. Видно, что такие ситуации встречаются с определённой периодичностью, равной в среднем 8-10 годам (на более длительном периоде это так же прослеживается [5, 7]), что соответствует длительности промышленного цикла. В то же время, в периоды относительной стабильности, динамика темпов прироста государственного долга развитых стран повторяет динамику темпов прироста их ВВП, что особенно хорошо видно на примере Великобритании (рис. 1).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Из проведённого исследования можно сделать вывод, что, хотя государственный долг обременяет экономику необходимостью его обслуживания, наращивание его объёмов может послужить фактором стимулирования экономики, рычагом, который помогает сгладить негативные последствия кризиса. В последующих исследованиях необходимо провести анализ специфики использования средств государственных бюджетов стран, имеющих значительные государственные долги, исследовать направления применения этих средств. Необходимо дать ответ на вопрос, что именно нужно делать государству, чтобы его долги были для него не бременем, а фактором экономического роста.

Литература

1. Государственный долг Украины (2013) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov>
2. Маркс К. Капитал. Т. 1. /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., т. 23. – М.: Политиздат, 1960. – 907 с.
3. Krugman, P. (2012). Nobody Understands Debt. Available: http://www.nytimes.com/2012/01/02/opinion/krugman-nobody-understands-debt.html?_r=5&. Last accessed 1st Apr 2014.
4. Eurostat (2013). Government deficit/surplus, debt and associated data. Available: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_dd_edpt1&lang=en. Last accessed 31st Mar 2014.
5. Treasury of the USA (2013). The Debt to the Penny and Who Holds It. Available: http://www.treasurydirect.gov/govt/reports/pd/pd_debttothepenny.htm. Last accessed 31st Mar 2014.
6. Eurostat (2013). GDP and main components. Available: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_gdp_c&lang=en. Last accessed 31st Mar 2014.
7. US Department of Commerce (2013). Gross Domestic Product (GDP), Bureau of economic analysis. Available: <http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>. Last accessed 31st Mar 2014.

1. Minfin (2013). Government debt of Ukraine. Available: <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov>. Last accessed 31st Mar 2014.

2. Marx, K (1960). Capital. vol. 1. — Marx K., Engels F. Works. vol. 23. 2nd ed. Moscow: Politizdat. 907 p.

Рецензент Уперенко М.О., д.е.н., професор кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету

10.04.2014

УДК 69.003.339.03

Михайленко Світлана

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ ГАРМОНІЗАЦІЇ В КРАЇНАХ-ЧЛЕНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

В статті розглядаються тенденції податкової гармонізації в країнах-членах Європейського Союзу. Метою статті є проведення аналізу тенденцій розвитку гармонізації національних податкових систем європейських країн в умовах сучасних глобалізаційних процесів, визначення проблем й перспектив європейської податкової уніфікації та координації. В процесі дослідження визначені основні вектори податкової гармонізації європейських держав, механізм стягнення

основних видів податків у країнах співтовариства, відмінності між поняттям «гармонізація» та «уніфікація», причини повільного розвитку міждержавної податкової гармонізації. В статті проаналізована структура прямих, непрямих та соціальних податків у валовому внутрішньому продукті та загальній сумі податкових надходжень ЄС-27, визначені пріоритети політики податкової гармонізації на сучасному етапі, зроблено висновок, що основними пріоритетами політики податкової гармонізації на сучасному етапі повинно стати ліквідація неефективних елементів податкових систем і відмова від номінального податкового суверенітету країн-членів ЄС з одночасним збереженням самобутності національних податкових систем. Подальше співробітництво «старих» і «нових» членів Євросоюзу в податкових питаннях стає надзвичайно актуальним в умовах майбутнього збільшення числа держав-членів Європейського Союзу.

Ключові слова: податкова гармонізація, податкова уніфікація, структура податкових надходжень.

Михайленко Светлана

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ ГАРМОНИЗАЦИИ В СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье рассматриваются тенденции налоговой гармонизации в странах-членах Европейского Союза. Целью статьи является проведение анализа тенденций развития гармонизации национальных налоговых систем европейских стран в условиях современных глобализационных процессов, определение проблем и перспектив европейской налоговой унификации и координации. В процессе исследования определены основные векторы налоговой гармонизации европейских стран, механизм взимания основных видов налогов в странах сообщества, отличия между понятиями «гармонизация» и «унификация», причины медленного развития межгосударственной налоговой гармонизации. В статье проанализирована структура прямых, непрямих и социальных налогов в валовом внутреннем продукте и в общей сумме налоговых поступлений ЕС-27, определены приоритеты политики налоговой гармонизации на современном этапе, сделан вывод о том, что основными приоритетами политики налоговой гармонизации на современном этапе должны стать ликвидация неэффективных элементов налоговых систем и отказ от номинального налогового суверенитета стран-членов ЕС с одновременным сохранением самобытности национальных налоговых систем. Дальнейшее сотрудничество «старых» и «новых» членов Евросоюза в налоговых вопросах становится чрезвычайно актуальным в условиях будущего увеличения числа государств-членов Европейского Союза.

Ключевые слова: налоговая гармонизация, налоговая унификация, структура налоговых поступлений.

Mikhaylenko Svetlana

TRENDS TAX HARMONIZATION IN MEMBER COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

This article examines trends in tax harmonization in member countries of the European Union. The aim of the article is to analyze the trends in the development of harmonization of national tax systems of European countries in the context of contemporary globalization processes, identify the problems and prospects of European tax harmonization and coordination. The study identified the main vectors of tax harmonization of European countries, the procedure for collecting major taxes in all countries of the community, the differences between the concepts of "harmonization" and "unification", the reasons for the slow development of interstate tax harmonization. The article analyzed the structure of direct, indirect and social security taxes to gross domestic product and total tax revenue of the EU-27, identified policy priorities of tax harmonization at the present stage, it is concluded that the main policy priorities of tax harmonization at this stage should be the elimination of elements inefficient tax systems and the abandonment of the nominal tax sovereignty of EU member states, while preserving the identity of national tax systems. Further cooperation "old" and "new" EU member states in tax matters becomes extremely important in terms of the future increase in the number of Member States of the European Union.

Keywords: tax harmonization, tax unification, structure of tax revenues.

Постановка проблеми. Податки, зберігаючи функції основного важеля поповнення бюджету, починають здійснювати правовідносин на відповідному етапі інтеграційної взаємодії, що передбачає координацію податкової політики, систематизацію та уніфікацію окремих податків і податкових систем країн, які входять до міжнародних регіональних угруповань [2, с. 640].

Гармонізація не є повною уніфікацією (зведення до єдиної форми, системи, єдиних нормативів, введення обов'язкових однакових юридичних норм і правил у сфері оподаткування і формування на цій основі єдиної податкової системи) всіх національних податкових систем. Вона характеризується лише як процес приведення у взаємну відповідність податкових систем різних держав світу, порядку стягнення основних видів податків у всіх країнах співтовариства. При цьому вважається, що основну роль у процесі гармонізації відіграють міжнародні договори, які дають змогу усунути подвійне оподаткування, а також невідповідність у непрямому оподаткуванні.

Міждержавна податкова гармонізація передбачає обмеження частини податкових повноважень держави-члена міждержавного угруповання. Такі обмеження проявляються у формі регламентації видів податків, меж встановлення їх ставок, форм та способів справляння тощо. У свою чергу, держави-члени погоджуються на обмеження своїх фіскальних повноважень тією мірою, наскільки їх інтереси краще задовольняються на рівні угруповання, ніж на національному рівні. Втрату частини державних повноважень у сфері оподаткування можна розглядати як обмеження фіскальної свободи держави. За таких умов значно зменшуються можливості використання оподаткування як інструменту державного регулювання економіки. Небажання зменшувати фіскальну свободу і є основною причиною повільного розвитку міждержавної податкової гармонізації. Однак це не є підставою для визначення неправомірності даного процесу. Основним підґрунтям для формулювання даного твердження є наявність однакових умов і можливостей для всіх держав-членів. Це забезпечують основні інституціональні принципи, на яких ґрунтується розвиток податкової гармонізації в ЄС: пропорційності, субсидіарності, одноголосності, податкової недискримінації, нейтральності оподаткування [3, с.186].

У сучасній економічній науці як напрями гармонізації податкових систем у межах інтеграційних процесів виділяють такі [4, с. 487]:

- гармонізація принципів побудови податкових систем;
- гармонізація структури податкових систем;
- зближення принципів підходів і механізмів податкового регулювання;
- гармонізація концепцій прямого і непрямиго оподаткування на основі застосування загальних принципів, які регламентують порядок оподаткування за кожним із бюджетотворюючих податків;
- єдині підходи до організації податкового адміністрування.

В даний час структура оподаткування в країнах-членах ЄС характеризується значним ступенем уніфікації: податкові системи всіх країн-членів ЄС застосовують такі види податків, як податок на прибуток, прибутковий податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість (ПДВ), соціальні податки. Такі елементи податкової системи, як порядок розрахунку і сплати податків, податкові пільги, система контролю за платниками податків з боку податкових органів, багато в чому також є ідентичними.

Зокрема, в країнах-членах ЄС податок на прибуток юридичних осіб обчислюється за календарний рік або відповідний фінансовий рік, встановлений в засновницьких документах компанії (у випадку якщо фінансовий рік відрізняється від календарного). Об'єктом оподаткування в більшості країн-членів ЄС є прибуток, одержаний компанією від діяльності у всьому світі. Загальним моментом у порядку стягування податку на прибуток в країнах-членах ЄС є також наявність інвестиційних пільг по податку на прибуток. Дані пільги, як правило, надаються у вигляді права на прискорену амортизацію об'єктів основних засобів або можливості використання компаніями податкового вирахування на суму витрат, понесених при здійсненні науково-дослідної або інноваційної діяльності. Порядок стягування інших податків також в значній мірі уніфікований, а відносно ПДВ є загальним для всіх країн-членів ЄС.

Детальніше простежити основні тенденції оподаткування в країнах ЄС можна за допомогою аналізу структури податкових надходжень у ВВП (табл. 1).

Розглядаючи роль податків в розподілу ВВП, можна стверджувати, що в країнах Євросоюзу найвищий рівень оподаткування мають: Данія – 47,7% від ВВП, Швеція – 44,3%, Бельгія – 44,1%, Франція – 43,9%, Фінляндія – 43,4%.

Структура податкових надходжень у ВВП країн-членів ЄС у 2011 році [6]

Країна	Частка непрямих податків у ВВП, %	Частка прямих податків у ВВП, %	Частка соціальних відрахувань у ВВП, %	Загальна частка податків у ВВП, %
1	2	3	4	5
Австрія	14,4	13,0	14,6	42,0
Бельгія	13,0	16,8	14,3	44,1
Болгарія	14,8	5,1	7,3	27,2
Великобританія	13,5	15,9	6,7	36,1
Греція	13,0	8,8	10,6	32,4
Данія	17,0	29,7	1,0	47,7
Естонія	12,1	9,2	11,3	32,8
Ірландія	12,8	12,1	5,9	28,9
Іспанія	12,0	10,5	13,7	31,4
Італія	14,4	14,8	13,3	42,5
Кіпр	16,9	10,3	6,9	34,1
Латвія	11,3	8,2	8,9	28,4
Литва	11,1	8,5	8,7	28,3
Люксембург	13,5	15,2	12,3	41,5
Мальта	15,2	11,5	8,1	34,8
Нідерланди	12,0	11,7	14,7	38,4
Німеччина	11,5	11,7	15,5	38,7
Польща	15,1	7,1	13,6	35,8
Португалія	15,3	9,1	12,8	36,1
Румунія	13,2	6,0	9,0	28,2
Словаччина	11,6	6,0	11,3	28,9
Словенія	16,5	8,7	14,9	40,1
Угорщина	15,7	9,3	12,4	37,4
Фінляндія	14,4	16,5	12,5	43,4
Франція	15,5	11,5	16,9	43,9
Чехія	11,9	9,4	14,7	36,0
Швеція	18,6	18,7	7,0	44,3
Середнє зважене	13,4	12,9	12,7	39,0

За даними науковців [2; 3; 5] частка податкових надходжень у ВВП в «старих» (ЄС-15) і «нових» членах (ЄС-12) коливається від 28-29% (Литва, Словаччина) до 49-51% (Данія, Швеція). Середній показник рівня оподаткування в країнах ЄС дорівнює 37,4%.

Досліджуючи розподіл податків на прямі, непрямі та соціальні (табл. 1), можна відмітити, що найбільшу частку займають непрямі податки. Їх середнє зважене значення склало у 2011 році 13,4% від ВВП. Для Швеції, Австрії, Бельгії, Італії та Люксембургу частки надходжень у ВВП непрямих, прямих податків, а також соціальних платежів збалансовані.

Найбільшим успіхом податкової гармонізації можна вважати зближення параметрів розподілу ВВП ЄС-27 у розрізі непрямого оподаткування. ПДВ у європейських країнах стягується за декількома ставками для різних за соціальною й економічною значимістю груп товарів і послуг, що забезпечує відповідну зацікавленість щодо їх виробництва і споживання. Це, у свою чергу, посилює цей податок функцією регулюючого впливу.

Яскравим прикладом уніфікації можна вважати те, що система державного соціального страхування працівників в більшості країн-членів ЄС передбачає отримання коштів фінансування від працедавців у вигляді відповідних внесків до позабюджетних фондів. Оподаткування майна платників податків, як правило, здійснюється в європейських країнах на рівні місцевих органів влади та муніципалітетів.

Податковій конвергенції (зближенню) сприяли такі фактори: прагнення кожної країни використати фіскальні можливості непрямого оподаткування для забезпечення надійної фінансової бази функціонування держави; вимоги керівних органів ЄС щодо встановлення стандартної ставки ПДВ на рівні, не нижчому 15%; рекомендації обмежити перелік підакцизних товарів алкогольними напоями, тютюновою продукцією та енергоносіями, а також уніфікація митного оподаткування інтегрованого ринку [7, 38].

В той же час податкові системи країн-членів ЄС мають свої особливості, що пов'язані з пріоритетами національної економічної політики, бюджетними взаємовідносинами між різними рівнями влади або іншими чинниками.

Так, у країнах-членах ЄС спостерігається значна диференціація у структурі податкових надходжень (табл. 2).

Найбільш вираженою є тенденція переважання прямих податків у так званих старих державах-членах ЄС, зокрема в Данії, Швеції, Фінляндії та Великобританії. Для нових держав-членів ЄС, навпаки, характерним є переважання непрямих податків у структурі своїх податкових систем.

Таблиця 2

Частка окремих податкових платежів у загальному обсязі податкових надходжень країн ЄС у 2011 році, % [6; 8]

Країна	Непрямі податки	Прямі податки	Соціальні відрахування
Австрія	34,7	30,8	34,5
Бельгія	29,6	38,0	32,4
Болгарія	54,2	18,9	26,9
Великобританія	37,7	43,8	18,5
Греція	39,4	43,4	17,2
Данія	35,6	62,8	2,1
Естонія	43,1	20,0	36,9
Ірландія	39,4	43,4	17,2
Іспанія	32,5	31,5	36,0
Італія	33,8	34,7	31,5
Кіпр	41,9	33,3	24,8
Латвія	42,1	26,8	31,1
Литва	45,6	17,0	37,4
Люксембург	32,3	38,0	29,7
Мальта	42,3	39,4	18,3
Нідерланди	31,2	30,4	38,4
Німеччина	29,8	30,0	40,2
Польща	43,3	21,7	35,0
Португалія	42,0	29,9	28,1
Румунія	46,9	21,2	31,9
Словаччина	37,9	19,1	43,0
Словенія	38,7	21,2	40,1
Угорщина	45,8	18,7	35,5
Фінляндія	33,1	38,1	28,8
Франція	35,4	26,2	38,4
Чехія	34,2	21,1	44,7
Швеція	42,0	42,2	15,8

Ще більша різниця серед аналізованих держав виявляється стосовно частки соціальних податків у загальних податкових надходженнях. Розвинуті країни Європи мають більш значну питому вагу соціальних відрахувань, ніж частку непрямих податків, приміром, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Франція. У той же час, нові держави-члени ЄС, такі як Болгарія, Латвія, Литва, Румунія, мають незначну частку як прямих податків, так і соціальних відрахувань у загальних податкових надходженнях.

Специфічність національного податкового регулювання чітко виявляється відносно соціальних податків і внесків в Данії, де внесок на соціальне забезпечення підлягає сплаті працівником по ставці 8% від загальної суми доходу, одержаного від трудової діяльності. Сплата соціальних податків працедавцями передбачається законодавством Данії виключно відносно компаній, що здійснюють діяльність в обмеженому переліку галузей економіки: охороні здоров'я, управлінні нерухомим майном, гральному бізнесі і т.д. В той же час у всій решті країн-членів ЄС, переважна частина соціальних податків нараховується і сплачується працедавцем. Крім цього податкові системи деяких країн-членів ЄС включають податки на заробітну плату, відсутні в більшості країн-членів ЄС.

Слід зазначити, що останніми роками більшість країн-членів ЄС провели реформи, направлені на зменшення рівня прямого оподаткування компаній.

Одним із чинників, що на сучасному етапі визначає напрямки реформування податків на доходи в постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС, є податкова конкуренція, спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Наслідком цієї конкуренції стало зниження ставок податку на прибуток в Польщі з 34 до 19%, в Чехії з 35 до 26%, в Латвії – з 25 до 15%, в Литві з 29 до 15%, а також запровадження в Литві, Латвії та Естонії пропорційного податку з доходів громадян відповідно за ставками 33, 25 і 24%. Однак, дана податкова конкуренція викликає невдоволення в “старих” країнах-членах ЄС, проявом якого стали пропозиції щодо посилення гармонізації податку на прибуток, у тому числі запровадження єдиної мінімальної ставки цього податку, обов’язкової для всіх країн-членів ЄС.

Отже, необхідність обчислення і сплати податків відповідно до різних вимог країн-членів ЄС, існування специфічних і часто не пов’язаних одне з одним податкових формальностей призводять до збільшення витрат і не дають європейському бізнесу повною мірою використовувати переваги, що надаються наявністю спільного ринку і єдиної валюти. Більш того, окремі відмінності в податкових системах країн-членів ЄС приводять до можливості міжнародного подвійного оподаткування доходів європейських корпорацій, що негативно позначається на розвитку обороту товарів, послуг і інвестицій в ЄС.

Висновки. Таким чином, основними пріоритетами політики податкової гармонізації на сучасному етапі повинно стати ліквідація неефективних елементів податкових систем і відмова від номінального податкового суверенітету країн-членів ЄС з одночасним збереженням самобутності національних податкових систем.

Також очевидно, що необхідно подальше зближення національних податкових законодавств країн - членів ЄС-27, що передбачає уніфікацію методик підрахунку податкової бази наявних податкових пільг, вирівнювання ставок основних прямих та непрямих податків. Більш тісне співробітництво старих і нових членів Євросоюзу в податкових питаннях стає надзвичайно актуальним в умовах майбутнього збільшення числа держав-членів Європейського Союзу.

В подальшому будуть досліджені вектори гармонізації вітчизняної податкової системи у глобальне податкове середовище та пріоритети її адаптації до європейських стандартів.

Література

1. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей: Монографія / Д.Г. Лук’яненко, В.І.Чужикова. – К.: КНЕУ, 2007. – 544с.
2. Фінанси: підручник / С.І. Юрія, В.М. Федосова. – 2-ге вид. – К.: Знання, 2012. – 687 с.
3. Валігура В. Теоретичні засади міждержавної податкової гармонізації та характеристики податкових систем країн Європейського Союзу в контексті євроінтеграції України // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С.183 – 194.
4. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / С.І. Юрія, Є.В. Савельєва.–К: Знання, 2007.– 95с.
5. Юрченко В.В. Сучасні тенденції розвитку та гармонізації податкових систем країн Європейського Союзу. Вектори для України // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання, 2014.
6. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway // Eurostat Statistical books. – 2013 ed. – P.172, 175, 176, 185, 186, 193.
7. Крисоватий А.І., Кошук Т.В. Вплив поглиблення інтеграції на податкову політику країн – учасниць ЄС // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С.31 – 43.
8. ЄС: OECD, Revenue Statistics, 2012.
1. Lukyanenko, D., Chuzhykov, V. Common European Economic Space: Harmonization Meharehionalnyh Contradictions. K.: MBK , 2007. Print.
2. Yuriy, S., Fedosov, V. Finance. K. : Knowledge , 2012. Print..
3. Valigura B. Theoretical principles of interstate tax harmonization and tax characteristics of the European Union in the context of the European integration of Ukraine. The world of finance. 1 (2008): 183 - 194. Print.
4. Yuriy, S., Saveliev, E. Economic problems of the XXI century: International and Ukrainian measurements. K : Knowledge, 2007. Print.
5. Yurchenko, V. Modern trends in the development and harmonization of tax systems in the European Union. Vectors for Ukraine. Efficient Economy. 2014.

6. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat Statistical books. - 2013 ed. - P.172, 175, 176, 185, 186, 193.

7. Krysovatyu, A., Koschuk, T. The impact of deeper integration on fiscal policies of countries - EU member states. Finance Ukraine. 2 (2009): 31 - 43. Print.

8. ЄС: OECD, Revenue Statistics, 2012.

Рецензент: Мельник В.М., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

28.03.2014

УДК 368:629.7

Сташкевич Наталія

ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ В ПІДВИЩЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКІВ

У статті з'ясовано сутність поняття фінансової стійкості страхової компанії як показника ефективності її діяльності, розглянуто важелі фінансової стійкості страховика та досліджено критерії забезпечення фінансової стійкості страхових компаній України. Запропоновано шляхи підвищення фінансової стійкості страховиків. В практиці вітчизняного страхування відзначені ряд найбільш важливих правил формування і регулювання страхових ринків. Досвід функціонування національного страхового ринку показав, що визначальними в умовах сучасної ринкової економіки для більшості страховиків України стали проблеми їх адаптації до ринкової кон'юнктури і змін конкурентного середовища та можливості забезпечення фінансової стійкості компаній. Тому від правильності визначення факторів фінансової стійкості та управління ними залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності та безпосередньо фінансової стійкості страхових організацій.

Ключові слова: фінансова стійкість страховика, фінансова глобалізація, страхові компанії, страхові виплати, страхові ринки.

Сташкевич Наталья

ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫЧАГОВ В ПОВЫШЕНИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЩИКОВ

В статье выяснена сущность понятия финансовой устойчивости страховой компании как показателя эффективности ее деятельности, рассмотрены рычаги финансовой устойчивости страховщика и исследованы критерии обеспечения финансовой устойчивости страховых компаний Украины. Предложены пути повышения финансовой устойчивости страховщиков. На практике отечественного страхования отмечены ряд наиболее важных правил формирования и регулирования страховых рынков. Опыт функционирования национального страхового рынка показал, что определяющими в условиях современной рыночной экономики для большинства страховщиков Украины стали проблемы их адаптации к рыночной конъюнктуре и изменений конкурентной среды и возможности обеспечения финансовой устойчивости компаний. Поэтому от правильности определения факторов финансовой устойчивости и управления ими зависит точность определения количественных и качественных показателей деятельности и непосредственно финансовой устойчивости страховых организаций.

Ключевые слова: финансовая стойкость страховщика, финансовая глобализация, страховые компании, страховые выплаты, страховые рынки.

Stashkevich Natalia

APPLICATION OF FINANCIAL LEVERAGES IS IN INCREASE OF FINANCIAL STABILITY OF INSURERS

The article presents the essence of the concept of financial stability of the insurance company as an indicator of the efficiency of its activities, considered the levers of insurer's financial strength and investigated criteria to ensure the financial stability of insurance companies of Ukraine. The ways of increase of financial stability of insurers. In practice, national insurance number marked the most important rules of formation and regulation of insurance markets. The experience of the national insurance market has shown that crucial in today's market economy for most insurers Ukraine became a problem adapting to the market conditions and changes in the competitive environment and opportunities to ensure the financial stability of the company. Therefore, the accuracy of the determinants of financial stability and management depends on the accuracy of the quantitative and qualitative indicators of financial stability and direct insurance companies.

Keywords: financial firmness of insurer, financial globalization, insurance companies, insurance payments, insurance markets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах процесу фінансової глобалізації та інтеграції стійкість страхових компаній стає одним із основних пріоритетів економічної політики держави, так як від цього залежать макроекономічна стабільність та економічне зростання в країні. Нещодавня світова економічна криза яскраво показала, що питання збереження стійкості страхових компаній як фундаменту сучасних розвинутих економік є дуже актуальним. Більш того, через багатоманітність аспектів діяльності страхові компанії задіяні у всіх сферах народного господарства. Тому навіть незначні коливання фінансової стійкості страхових компаній матимуть набагато гірші наслідки для всієї економіки порівняно зі зміною фінансової стійкості підприємств нефінансового сектору.

У зв'язку з цим важливим є питання забезпечення фінансової стійкості страховика як однієї з ключових умов його діяльності, а також питання щодо методів управління та підвищення його фінансової стійкості. На сьогоднішньому етапі розвитку страхового ринку України це завдання є одним із першочергових, тому що від рівня фінансової стійкості страховиків залежить їх успішне функціонування у світі економічної глобалізації та відкритості ринків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. суспільства, ніж страхування. Дослідженню теоретичних і практичних засад функціонування страхового ринку України сучасного стану присвячені праці таких вчених як: Александрова М. М., Базилевич В. Д., Білик М. Д., Бігдаш В.Д., Бланк І. А., Внукова Н. М., Горбач Л. М., Заруба О. Д., Осадець С. С., Ротова Т. А., Терещенко О. О., Шірінян Л.В. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Страховий ринок України останнім часом стрімко розвивається. Проте зміни економічних умов породжують нові проблеми, від вирішення яких залежить стабільність та дієвість страхового ринку. Найвищим пріоритетом для будь-якої страхової компанії є забезпечення високого рівня фінансової стабільності, оскільки будь-який натяк на реальну або потенційну фінансову нестабільність загрожує головній ідеї її бізнесу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану страхового ринку України, визначенні сутності фінансової стійкості страхових компаній, її оцінки та управління нею в нестабільних умовах страхового ринку України, а також у розробці шляхів покращення фінансової ситуації страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці ринкового типу страхування виступає, з одного боку, засобом захисту бізнесу і добробуту людей, а з іншого – комерційною діяльністю, що приносить прибуток за рахунок вкладення тимчасово вільних грошей у перспективні об'єкти матеріального виробництва, вигідні проекти, на банківські депозити, купівлю акцій підприємств та інше.

Спосіб впливу на фінансово-економічну діяльність страхових компаній здійснюється фінансовими методами, в свою чергу, фінансові важелі є засобами реалізації фінансового методу, системою фінансових показників, за допомогою яких здійснюється вплив на господарську діяльність страховика. Специфічними фінансовими важелями у страхуванні є страховий платіж, комісійні винагороди від перестраховиків, страхове відшкодування, страховий тариф, ціна страхової послуги, відрахування у страхові резерви та інші.

Найважливішими фінансовими важелями у діяльності страхових організацій є страхові премії та страхові виплати. У 2009 р. спостерігалися темпи спаду більшості показників страхової діяльності, в тому числі валових страхових премій на 14,9 %. Проте за 2010 рік обсяги валових страхових премій збільшилися на 12,9%, що було зумовлено зростанням обсягів внутрішнього перестраховування. У 2011 році обсяги надходжень валових страхових премій знову зменшилися приблизно на -1,7%. За 9 місяців 2012 року обсяг надходжень валових страхових премій далі зменшився на 3,8%, але за 9 місяців 2013 року обсяги надходження страхових премій збільшилися на 35,2% у порівнянні з 9 місяцями 2012 року. Динаміка обсягів валових страхових премій та валових страхових виплат для кращого їх порівняння відображена на рисунку 1.



Рис. 1. Динаміка валових страхових премій та виплат на страховому ринку України протягом 2008 – 9 міс. 2013 р.р., млн.грн. (складено [1])

Тенденція ж валових страхових виплат, на відміну від премій, протягом 2008-2013 рр. була стабільно низхідна.

Таким чином, рівень страхових виплат, який показує рентабельність страхування, за 9 місяців 2013 року зменшився проти аналогічного періоду 2012 року на 8,3 п.в. і склав 16,9% (25,2% в 2012 р.). Таке падіння відбулось за рахунок майже незмінного обсягу страхових виплат при збільшенні надходжень страхових премій., що є позитивним для забезпечення фінансової стійкості страховиків України.

У реалізації зміцнення фінансової стійкості страхових операцій найбільш важливими та пріоритетними напрямками є використання можливостей регулювання ринку за допомогою правильно складеного страхового договору і умов його виконання, а також оптимізація страхового портфеля [2].

Страховики формують портфелі ризиків, приймаючи велику кількість окремих ризиків. Ризикованість портфелю залежить від точного визначення ризику і від взаємозалежності окремих страхових ризиків. Але загалом можна сказати, що загальний ризик портфеля навряд коли-небудь дорівнює сумі окремих ризиків, що складають портфель. Ось тут доцільна диверсифікація.

Диверсифікація портфеля залежить від розміру прийнятого ризику. Страховики намагаються приймати диверсифіковані ризики, оскільки існують витрати пов'язані з ризиками, які існують в їх портфелях. Страхові компанії намагаються диверсифікувати ризики шляхом: формування достатньо великих і однорідних портфелів; веденням кількох напрямів бізнесу; контролю за кумулятивними ризиками з метою уникнення надмірних факторів ризику, які стосуються кількох страхових полісів, можливо в різних лініях бізнесу; придбання перестраховання.

Заходи, спрямовані на підтримку фінансової стійкості страхової компанії є системою цілеспрямованих дій щодо максимального обмеження і попередження будь-якого ризику. Процес управління ризиками містить аналіз, контроль та фінансування ризику. Управління ризиками здійснюється ще до укладання договору страхування, також існують можливості управління ризиком у процесі дії договору страхування. Зниження ймовірності настання страхового випадку повністю відповідає інтересам страховика. Якщо термін дії договору страхування закінчився, а страховий випадок ще не настав, то страхові платежі залишаються у страховика у вигляді доходу, а якщо страховик був змушений виплатити страхове відшкодування, то це є збитками.

Власний капітал страхової компанії є першоосновою його фінансової стійкості. Власний капітал страхової компанії - це гарантія збереження її фінансової стійкості, адже навіть за умови браку страхових премій та прибутку від інвестиційної діяльності, необхідних для виконання поточних та довгострокових зобов'язань, їх можна погасити за рахунок власного капіталу. Але така ситуація може виникнути тільки в результаті настання катастрофічних подій або кумуляції ризиків одного виду [2].

Наступною умовою забезпечення фінансової стійкості страховика є ефективна тарифна політика. Так як тариф є ціною страхової послуги, на основі якої формуються страхові резерви і прибуток і відшкодовуються операційні витрати, обґрунтований його розрахунок є ключовим для успішної роботи страхової компанії. Неправильна структура та методика визначення тарифної ставки може призвести до втрати конкурентних позицій компанії на страховому ринку в разі завищення тарифу або ж збільшення ймовірності банкрутства за умови заниження ставки страхування. Таким чином, ефективне проведення тарифної політики забезпечує рівновагу між отриманими преміями та здійснюваними виплатами і витратами страховика, що в результаті призводить до стабільної діяльності страхової компанії [2].

Зараз на вітчизняному страховому ринку спостерігається демпінг страхових тарифів, тобто їх зниження до рівня нижче собівартості страхової послуги. Більше того, ціновий демпінг спостерігається навіть з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, де окремі страховики дають знижки на тарифи в розмірі до 75%. Небезпека полягає в тому, що зниження страхових тарифів, а отже й зменшення обсягів страхових платежів відбувається за рахунок складової тарифу, яка йде на формування страхових резервів. Водночас частка у страховому тарифі, з якої розраховується винагорода страховим або нестраховим посередникам залишається незмінною. Така політика може призвести до негативних результатів у вигляді неплатоспроможності та банкрутства страховика [3].

Основу фінансової стабільності страхової компанії забезпечує правильно визначена вартість страхових послуг, яка залежить від ефективної тарифної політики. Основне завдання при побудові тарифної ставки – визначення вірогідної суми збитку, що припадає на одиницю страхової суми. Тариф дає можливість досягти необхідного балансу між доходами і витратами страхової організації. Саме таке балансування і є фінансовою стійкістю. У структурі тарифної ставки відображено всі необхідні фонди і резерви, призначені для здійснення страхових операцій. Тобто, саме страховий тариф є моделлю страхового фонду, що гарантує беззбиткове проведення страхування.

Стійке функціонування страхової компанії досягається поміж іншого за рахунок безпечної програми перестрахування. Традиційно воно захищає прямого страховика від фінансових втрат, яких він зазнав би за умови необхідності здійснення страхових виплат за договорами страхування, не маючи перестрахового покриття [2]. Програма перестрахування компанії повинна належним чином відповідати політиці страхової компанії щодо лімітів та ризикам андеррайтингу, а також ризикам катастроф, бізнес-ризикам, фінансовим можливостям та кредитоспроможності відповідних перестраховиків. Крім того, програма перестрахування повинна передбачати передачу ризику вчасно та включати пере страховиків з гарною кредитоспроможністю, оскільки у випадку нездатності перестраховика відповідати за свою частку збитків перестраховані особи повинні будуть повністю покрити потенційно високий збиток. Крім розподілу ризиків, перестрахування може використовуватися для забезпечення позикових коштів для надлишку компанії, що надає можливість компанії збільшити обсяг діяльності порівняно з можливим обсягом.

Використовуючи цей механізм, страховик має можливість довільно визначати обсяг власної відповідальності за будь-яким великим одиничним ризиком або групою однорідних ризиків, передаючи при цьому надлишок зобов'язань перестраховій компанії, і за рахунок цього управляти ризиками, які виникають в межах його операційної діяльності. Значну роль при цьому відіграє вибір оптимального для цього виду ризику методу перестрахування [4].

Формування достатнього обсягу фондів фінансових ресурсів є основою виконання страхових виплат в розрізі всіх ризиків страхового портфеля, тому наступним етапом аналізу забезпечення фінансової стійкості страхової компанії виступає вибір адекватних методів формування страхових резервів. Вони створюються з метою відшкодування витрат, які можуть понести страхувальники в результаті настання страхового випадку за відповідним видом ризику. Виходячи з того, що кожен з ризиків, які підлягають страхуванню, мають специфічні особливості, то страховик формує різні види резервів [2].

Тим часом проблемним питанням залишається резервування заявлених, але не сплачених збитків. Чинне законодавство встановлює необхідність створення даного резерву, але не визначає конкретний механізм його формування. Це може спонукати деяких страховиків наповнювати резерв заявлених, але не сплачених збитків в обсязі, який не відповідає їхнім реальним розмірам. У цьому випадку недорезервування веде до підвищення розміру прибутку страхової компанії, що позитивно оцінюватиметься її власником. Однак такий підхід рано чи пізно може призвести до банкрутства страховика, особливо в разі настання одиничних, але великих за розміром збитків, чи низки збитків, спричинених одним страховим ризиком (наприклад, затоплення водою великої кількості застрахованих майнових об'єктів внаслідок весняного розливу річки), наслідком чого може бути виплата страхових відшкодувань за багатьма договорами страхування [3].

Важливим елементом управління страховими резервами виступає ефективне інвестування фінансових ресурсів, які акумулюються в даних фондах. Така діяльність страхової компанії поряд з розміщенням власних коштів страховика складає його інвестиційну політику. При цьому інвестування даних видів фінансових ресурсів в обов'язковому порядку повинно відповідати принципам безпеки, ліквідності, диверсифікації та прибутковості. Проте пріоритетність кожного з вказаних принципів в розрізі розміщення власних та залучених ресурсів страховика є різною.

Наступним етапом аналізу важелів забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є оцінка достатності фондів фінансових ресурсів для забезпечення виконання страховиком взятих на себе зобов'язань. Її сутність полягає в аналізі платоспроможності страховика та оцінці її рівня, необхідного для стабільної роботи страхової компанії.

Високий рівень платоспроможності страховика забезпечує гарантованість покриття всіх його зобов'язань перед страхувальниками, засновниками, співробітниками, контрагентами та державою, що розширює можливості діяльності страхової компанії на страховому ринку і в результаті зміцнює її фінансову стійкість.

Проведення постійного фінансового моніторингу діяльності страховика, також є важливою умовою забезпечення його фінансової стійкості, оскільки страхові операції можуть використовуватись для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом або інших кримінальних схем. Тому менеджмент страхової компанії повинен постійно проводити контроль за фінансовими операціями страхувальників і встановлювати джерела надходження їх грошових коштів.

Мобільність страхової компанії полягає в спроможності своєчасно змінювати напрямки і структуру своєї діяльності у відповідності до зміни внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на її функціонування. Це означає, що в умовах швидкої зміни кон'юнктури страхового ринку чи перетворень економіки фінансова стійкість страховика буде прямо пропорціонально залежати від рівня її мобільності.

Ще одним важливим критерієм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є фінансове управління за допомогою створення бюджетів. В основі бюджетування має лежати розробка планів фінансової діяльності страхової компанії та подальший їх аналіз і контроль. Система бюджетів страхової компанії повинна враховувати не лише баланс прибутків і видатків та визначення фінансового результату в розрізі всіх видів діяльності, а й усі специфічні аспекти грошових потоків, характерних тільки для даного виду фінансових відносин. Наприклад, особливі доходи і видатки виникають в процесі перестрахування і співстрахування ризиків, використання послуг страхових посередників, актуаріїв та андеррайтерів. Використовуючи процес бюджетування, страховик має змогу підвищити свою фінансову стійкість за рахунок розробки послідовного плану реалізації проекту подальшого розвитку, ідентифікації несприятливих факторів на стадії їх виникнення та координації діяльності всіх працівників і підрозділів страхової компанії.

Поглиблюючи розглянуті критерії, в систему управління страховою компанією треба включити також управління діяльністю за центрами відповідальності, проведення бенчмаркінгу та впровадження системи кризис-менеджменту.

Управління діяльністю за центрами відповідальності полягає в розподілі організації на певну кількість підрозділів (центрів відповідальності), менеджери яких будуть відповідальні за результати його діяльності й контролювати процес досягнення певного фінансового показника (сума страхових премій, страхові виплати, рівень ризику страхового портфеля, обсяг інвестицій, частка перестрахування, загальний обсяг витрат, прибуток і т.ін.). В результаті зміцнення фінансової стійкості страхової компанії досягається за рахунок скорочення часу, витраченого на прийняття управлінських рішень, зростання ефективності використання фінансових ресурсів та підвищення мотивації персоналу.

Ще одним із дієвих методів підвищення фінансової стійкості страхової компанії є бенчмаркінг, який полягає в систематичному, чітко структурованому аналізі конкретного бізнес-процесу або функціонування страховика в цілому і його порівняння з еталоном компаній-конкурентів та лідеру ринку з метою максимізації ефективності власної діяльності.

Збільшенню отриманого прибутку та підвищенню фінансової стійкості сприяє також впровадження інноваційних послуг та новітніх технологій. Розвиваючи інноваційну діяльність в усіх напрямках функціонування, страхова компанія має можливість впродовж тривалого періоду часу отримувати надприбутки та нарощувати фінансові ресурси для впровадження нових послуг і новітніх технологій.

Одним із найбільш актуальних в сучасних умовах функціонування ринкової економіки критерієм забезпечення стабільної діяльності страховика є здійснення кризис-менеджменту. Управлінські підрозділи страховика повинні досліджувати причини і наслідки попередніх негативних явищ в економіці, формуючи на основі обробленої інформації коротко- й довгострокові стратегії антикризових заходів. За рахунок такої політики можна запровадити комплекс дієвих превентивних заходів ще на ранніх стадіях дестабілізації як страхового, так і

інших суміжних ринків фінансових послуг (фондового ринку, валютного ринку, ринку нерухомості, банківського ринку), що в результаті дасть змогу страховику вийти з кризи не тільки швидкими темпами, але й з мінімальними втратами.

На основі вищесказаного можна стверджувати, що базові та додаткові важелі фінансової стійкості страховика створюють цілісну систему, яка у разі раціонального та гармонійного функціонування забезпечує досягнення високого рівня стабільності страхової компанії [2]. Чинником, що гальмує розвиток страхового ринку України, є й те, що капіталізація і стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільними і не забезпечують їхню конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування в українську економіку [5].

В практиці вітчизняного страхування можна відзначити ряд найбільш важливих правил формування і регулювання страхових ринків і, зокрема:

- для забезпечення захисту споживача, захисту економіки в цілому, повинні бути встановлені відповідні в розумних межах регулюючі положення;
- страховики повинні допускатися на ринок, згідно з суворими ліцензійними критеріями;
- держава повинна установити чіткі межі правового поля для заключення страхових контрактів;
- держава повинна мати спеціальні закономірності щодо податкових пільг, звільнень, відрахувань в страховій області, зокрема, в пенсійному страхуванні, близькому до страхування життя;
- кожна держава повинна мати незалежний спеціалізований орган в справі нагляду за страховою діяльністю;
- страхові компанії, здійснюючи страхову діяльність, повинні мати достатній запас платоспроможності і працювати на адекватних тарифах;
- обов'язкове страхування повинно здійснюватися в галузях, і в першу чергу в соціальній сфері, де страхові ризики мають масовий характер, а страхові фонди формуються достатньо великою кількістю страхувальників;
- на ринку страхування і перестрахування повинно бути чесне конкурентне середовище;
- держава повинна всебічно розширяти міжнародне співробітництво в області обміну інформацією про діяльність страхових компаній.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Досвід функціонування національного страхового ринку показав, що визначальними в умовах сучасної ринкової економіки для більшості страховиків України стали проблеми їх адаптації до ринкової кон'юнктури і змін конкурентного середовища та можливості забезпечення фінансової стійкості компаній. Тому від правильності визначення факторів фінансової стійкості та управління ними залежить точність визначення кількісних і якісних показників діяльності та безпосередньо фінансової стійкості страхових організацій.

Література

1. Офіційні звіти Національної комісії по регулюванню ринків фінансових послуг України // dfp.gov.ua
2. Бойко А. О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії // Економічні науки, № 7(25). – 2010. – с. 1-14.
3. Маруженко Д. С. Сучасні проблеми підвищення рівня фінансової стійкості страхових компаній України // Наукові записки НаУКМА Том 120. – 2011. - с. 57-60.
4. Ткаченко Н.В. Розвиток перестрахування як важіль забезпечення фінансової стійкості страховиків // Фінанси України, №3. – 2007. — с. 118-123.
5. Поліщук В.Г., Коваль В.С. Проблеми і перспективи фінансового забезпечення страхового ринку України // Економічний форум, 2012. - № 1.

1. Ofitsiyini zvityi Natsional'noyi komisiyi po rehulyuvannnyu rynkiv finansovykh posluh Ukrayiny // dfp.gov.ua

2. Boyko A. O. Teoretychni osnovy ta praktychnyy dosvid zabezpechennya finansovoyi stiykosti strakhovoyi kompaniyi // Ekonomichni nauky, # 7(25). – 2010. – s. 1-14.

3. Maruzhenko D. S. Suchasni problemy pidvyshchennya rivnya finansovoyi stiykosti strakhovykh kompaniyi Ukrayiny // Naukovi zapysky NaUKMA Tom 120. – 2011. - s. 57-60.

4. Tkachenko N.V. Rozvytok perestrakhuvannya yak vazhil' zabezpechennya finansovoyi stiykosti strakhovykiv // Finansy Ukrainy, #3. – 2007. — s. 118-123.

5. Polishchuk V.H., Koval' V.S. Problemy i perspektyvy finansovoho zabezpechennya strakhovoho rynku Ukrainy // Ekonomichnyy forum, 2012. - # 1.

Рецензент Кубліков В.К., д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

12.02.2014

УДК: 336.531.2.005.52:005.334

Сташкевич Олександра

ЗБЕРЕЖЕННЯ АКТИВІВ ПРИВАТНИХ КОМПАНІЙ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМУ ПАЙОВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

У статті проведено аналіз пайових інвестиційних фондів за останні 2 роки. Виявлені основні цілі утворення ПІФ, як механізм збереження активів приватних компаній. Наведені зовнішні та внутрішні фактори ризиків ПІФ і надана оцінка та управління ризиками в ПІФ. Проведений аналіз тенденцій розвитку пайових інвестиційних фондів показує, що найбільшу частку ринку колективних інвестицій – займають закриті ПІФи, використовувані як інструмент механізму збереження активів, які демонструють не тільки стабільність в період економічної кризи, але й показують ріст вартості чистих активів ПІФ. Поділ фондів на відкриті та інтервальні, використовувані як механізму інвестування накопичень населення, і закриті фонди, що використовуються в процесі збереження різних типів активів бізнесу та фінансового сектора, дозволило виявити специфічні ризики, у цьому зв'язку, актуальним стає розробка нових методів управління та мінімізації ризиків.

Ключові слова: пайові інвестиційні фонди, колективні інвестиційні фонди, ризик-менеджмент, приватні компанії, інвестиційний ризик, збереження активів.

Сташкевич Олександра

СОХРАНЕНИЕ АКТИВОВ ЧАСТНЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

В статье проведен анализ паевых инвестиционных фондов за последние 2 года. Обнаружены основные целые образования ПИФ, как механизм сохранения активов частных компаний. Приведены внешние и внутренние факторы рисков ПИФ и предоставленная оценка и управление рисками в ПИФ. Проведенный анализ тенденций развития паевых инвестиционных фондов показывает, что наибольшую долю рынка коллективных инвестиций – занимают закрытые ПИФы, используемые как инструмент механизма сохранности активов, демонстрируют не только стабильность в период экономического кризиса, но и показывают рост стоимости чистых активов ПИФ. Разделение фондов на открытые и интервальные, используемые как механизма инвестирования накоплений населения, и закрытые фонды, используемые в процессе хранения различных типов активов бизнеса и финансового сектора, позволило выявить специфические риски, в этой связи, актуальным становится разработка новых методов управления и минимизации рисков.

Ключевые слова: паевые инвестиционные фонды, коллективные инвестиционные фонды, риск-менеджмент, частные компании, инвестиционный риск, сохранение активов.

Stashkevich Aleksandra

MAINTAINANCE OF ASSETS OF PRIVATE COMPANIES ON BASIS OF MECHANISM OF RATION INVESTMENT FUNDS

The article analyzes mutual funds for the last 2 years. The key objectives of the formation of MIF as a mechanism for the preservation of private companies. These external and internal risk factors MIF and the estimation and risk management in mutual funds. The analysis of trends in the mutual funds shows that the largest share of the market of collective investments – mutual funds, closed-occupied, used as a tool to safeguard the assets of the mechanism, which show not only stability in times of economic crisis, but also to show the growth of the net assets of mutual funds. The division of assets in open-end and interval are used as a mechanism for investing savings of the population, and private funds used for the preservation of different types of assets of the business and financial sector has revealed specific risks in this regard, urgent development of new management techniques and minimize risks.

Keywords: ration investment funds, collective investment funds, risk-management, private companies, investment risk, maintainance of assets.

Постановка проблеми: В той час, коли Україна переживає посткризовий стан в економіці, фінансова система знаходиться в періоді трансформації і держава не в змозі поклатися тільки на бюджетну систему і банківський сектор, виникає можливість розвитку інститутів колективного інвестування. Інвестиційні фонди відіграють значну роль в сучасній економіці, дозволяючи акумулювати, перерозподіляти, зберігати і примножувати фінансові ресурси як індивідуальних інвесторів, так і фінансові активи корпоративного сектора, інвестуючи кошти у найбільш ефективні з погляду прибутковості та надійності сфери економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні питання, пов'язані зі збереженням активів корпоративного сектора шляхом традиційних схем розглянуті в роботах вчених: Букато В.І., Галанова В.О., Іванова Г.П., Колтинюка Б.О., а також в роботах зарубіжних авторів: Бэра Х.П., Дэвидсона Э., Чинга А., Сандера Э.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття: виявлення груп ризиків, які впливають на збереження активів приватних компаній на основі механізму роботи пайових фондів.

Формування цілей статті (постановка завдання): виявити основні групи ризиків пайових інвестиційних фондів, проаналізувати сучасний стан розвитку ПФФ.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економіці ринок фінансових послуг виконує найважливішу функцію перерозподілу фінансових ресурсів між галузями і сферами соціально-економічної системи, мобілізації та розподілу сукупних заощаджень у суспільстві.

Комерційні організації і банки використовують в основному традиційні позикові схеми збереження кредитних активів, боргові інструменти. Однак механізм збереження може бути використаний не тільки в рамках іпотечного та кредитного ринків. На основі пайових інвестиційних фондів відбувається збереження різних активів: нерухомості, прав власності та інтелектуальних прав, часток у товариствах, кредитних та іпотечних портфелів, художніх цінностей.

Пайові інвестиційні фонди володіють економічними перевагами, завдяки диверсифікації своїх портфелів, стійкі до кризових явищ, здатні підвищувати ліквідність активів. Таким чином, до числа найбільш перспективних механізмів збереження фінансових активів можна віднести саме пайові інвестиційні фонди.

Досліджуючи фінансові та організаційні аспекти функціонування пайових інвестиційних фондів, можна виявити загальні основні цілі створення ПФФ (рис. 1).

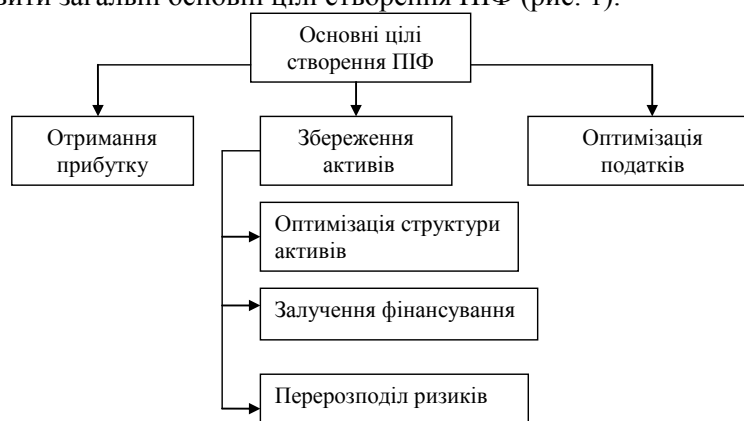


Рис. 1. Основні цілі створення ПФФ

Під збереженням активів на основі ПФФ розуміється процес передачі (продажу) пулу активів керуючої компанії ПФФ в довірче управління з метою зниження ризиків, одержання прибутку, підвищення ліквідності, рефінансування, оптимізації структури, а також зниження податкового навантаження зазначеного пулу активів.

Ідентифікація специфічних ризиків і методів управління ризиками ПФФ є одним з етапів реалізації механізму збереження активів не тільки для фінансового, а й для корпоративного сектора. Однією з основних цілей оцінки ризиків є визначення можливості управління цими ризиками шляхом запобігання або компенсації. У силу особливої схильності до ризиків розробка цілісної системи ризик-менеджменту колективного інвестора є найважливішим завданням. Її рішення припускає виділення конкретних ризиків, до яких можна застосовувати певні процедури і методи управління ризиками. У свою чергу, виділення конкретних ризиків вимагає знання різних класифікацій ризиків. У той же час вибір ознак класифікації багато в чому визначається

конкретними цілями і завданнями управління ризиками та особливостями діяльності конкретної організації [1, с.7].

Сучасний підхід до управління ризиками орієнтований на інтегровану модель ризик-менеджменту в організації, яка характеризується орієнтацією на загальну оцінку сукупності ризиків організації з урахуванням взаємозв'язку між ризиками. У рамках цього підходу ризик розглядається як невизначена можливість здійснення несприятливої події при реалізації рішення щодо досягнення стратегічної мети функціонування організації [6, с.4].

Згідно ціннісно-орієнтованого підходу (Value – Based Management), що становить суть сучасної парадигми стратегічного управління, основною стратегічною метою комерційної організації визнається зростання її вартості (цінності) для власників. Аналіз внутрішнього механізму функціонування ПФ дозволяє ідентифікувати його як велику складну орієнтовану соціально-економічну систему, одним з найважливіших інтересів якої виступає досягнення нею системо-утворюючої мети. Системо-утворююча мета є одночасно стратегічною метою управління ПФ і полягає в зростанні вартості (цінності) ПФ для власників. На основі аналізу нормативних правових актів, що регулюють функціонування інститутів колективного інвестування, практики функціонування пайових інвестиційних фондів і запропонованого методологічного (вартісного) підходу виявлені ризики традиційного портфельного пайового інвестиційного фонду.

Можна виявити дві групи факторів ризиків, що впливають на діяльність ПФ – це внутрішні і зовнішні (табл.1).

Таблиця 1

Зовнішні і внутрішні фактори ризиків пайових інвестиційних фондів

Зовнішні фактори ризику	Стан економіки країни Концепція ставлення держави до галузі колективних інвестицій Основні напрямки вдосконалення і розвитку фінансового ринку Інтенсивність взаємодії суб'єктів фінансового ринку Державні соціальні програми Податковий режим Рівень нормативно-правового забезпечення Економічні реформи в сфері накопичення і заощадження коштів населення
Внутрішні фактори	Прогресивний програмно-технічний комплекс обліку активів ПФ Забезпечення безпеки вкладень на основі фіксування прав власності інвесторів Наявність компенсаційної системи для інвесторів ПФ Контроль за діяльністю керуючої компанії ПФ Планування грошових потоків ПФ Обґрунтування тарифів, наявність мотиваційних схем для керуючої компанії ПФ

При створенні пайового інвестиційного фонду, керуюча компанія аналізує кон'юнктуру ринку; бере до уваги інвестиційні переваги пайовиків; основний акцент робиться на ефективність проекту, реалізацію поставлених цілей і завдань; ідентифікація ризиків, проведення ризик-менеджменту щодо їх мінімізації - це і є невід'ємна частина механізму збереження активів.

На основі поділу зовнішніх і внутрішніх факторів, в ході дослідження, були ідентифіковані ризики, які впливають на ефективність реалізації ПФ (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка та управління ризиками в пайовому інвестиційному фонді

Ступень ризику Ризик	Негативний	Помірно-негативний	Помірний	Слабо-негативний
управлінський і організаційний ризики	висновок договорів з іншої КК, спецдепозитарій, спецрегістратором; введення інвестиційного комітету фонду	введення інвестиційного комітету фонду; розкриття додаткової інформації по результатах діяльності КК	розкриття додаткової інформації по результатах діяльності КК	без змін
ціновий ризик	диверсифікація активів; хеджування	диверсифікація активів; хеджування	диверсифікація активів; хеджування	диверсифікація активів; хеджування

ризик виду фонду	перегляд правил довірчого управління фондом	формування резервів під можливі втрати	планування грошових потоків фонду	без змін
технічний ризик	посилення контролю та захисту інформації	розробка додаткових регламентів і внутрішніх положень КК	вдосконалення системи обліку та електронного документообігу	без змін

Управління ризиками безпосередньо залежить від обраної стратегії інвестування. Ідентифікація специфічних ризиків, притаманних кожному виду фонду, є основою для прийняття рішень керуючою компанією у сфері ризик-менеджменту.

Вибір методів управління ризиками можна розглядати як проблему оптимізації в умовах обмежень. Критерії вибору можуть бути різними, включаючи фінансово-економічні критерії (забезпечення ефективності). Однак при прийнятті рішення про застосовувані методи не можна все зводити до економічної віддачі. Важливо враховувати й інші критерії, наприклад, технологічні або соціальні. У першу чергу рішення щодо прийняття ризиків потрібні в тій області, яка представляється в результаті аналізу найбільш вразливою. За деяких умов (наприклад, при жорстких бюджетних обмеженнях) частину ризиків, які управління оцінює як незначні, буде ігноруватися. У такій ситуації говорять, що може проводитися активна політика в одному відношенні до ризику, і пасивна - по відношенню до іншого. Поєднання активної і пасивної стратегій при управлінні ризиком є важливим результатом даного етапу [5, с.64].

Таким чином, в умовах ризикованої атмосфери бізнесу підвищення надійності галузі колективного інвестування є спільним завданням ряду ключових суб'єктів, відповідальних за управління різними аспектами ризиків функціонування інститутів колективного інвестування. При управлінні ризиками всі вони прагнуть до досягнення системоутворюючої мети колективного інвестора - максимізації його вартості (цінності), що може гарантувати примноження та збереження вкладених активів корпоративного сектора.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. За даними інформаційного порталу investfunds.ua на 01.01.2014 р. в Україні діє близько 125 пайових інвестиційних фондів, з яких 41 фонд складають саме закриті фонди, що використовуються в процесі збереження різних типів активів бізнесу та фінансового сектора. Загальна вартість чистих активів закритих ПФ на 31.12.13 р. склала 555.904.860 грн. (без урахування 13 фондів, які не надали свої дані), що у порівнянні з кінцем 2012 року збільшились на 83.356.083 грн.

Проведений аналіз тенденцій розвитку пайових інвестиційних фондів показує, що найбільшу частку ринку колективних інвестицій - займають закриті ПФи, використовувані як інструмент механізму збереження активів, які демонструють не тільки стабільність в період економічної кризи, але й показують ріст вартості чистих активів ПФ. Поділ фондів на відкриті та інтервальні, використовувані як механізму інвестування накопичень населення, і закриті фонди, що використовуються в процесі збереження різних типів активів бізнесу та фінансового сектора, дозволило виявити специфічні ризики, у цьому зв'язку, актуальним стає розробка нових методів управління та мінімізації ризиків.

Література

1. Болдырева Н.Б. Портфель рисков коллективного инвестиционного фонда. Особенности управления рисками коллективного инвестора: монография / Н.Б.Болдырева. - Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2007. - 168 с.
2. Болдырева Н.Б. Интегрированное управление рисками коллективного инвестиционного фонда: теория и методология / Н.Б. Болдырева. - Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010. - 300 с.
3. Волков Д.Л. Управление стоимостью компании: проблема выбора адекватной модели оценки / Д.Л. Волков // Вестник Санкт - Петербургского университета. - 2004. - Сер. 8. - Вып. 4. - С. 79-98.
4. Макарова Н. Риск - менеджмент (методология управления рисками организаций) учеб. Пособ. / Н.Н. Макарова. - Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. - 88 с.
5. Солабуто Н. Секреты инвестирования в ПИФ / Н. Солабуто. - СПб.: Питер, 2007. - 144 с.
6. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: учеб. пособие. / Г.В. Чернова. - М.: ТК Велби; Проспект, 2005. - 160 с.

1. Boldyreva N.B. Portfel' ry'skov kollektyvnoy u`nvesty`cy`onnogo fonda. Osobennosty` upravleny`ya ry'skamy` kollektyvnoy u`nvestora: monografy`ya / N.B.Boldyreva. - Tyumen': Y`zd-vo Tyumenskogo gosudarstvennogo uny`versy`teta, 2007. – 168 s.
2. Boldyreva N.B. Y`ntegry`rovannoe upravleny`e ry'skamy` kollektyvnoy u`nvesty`cy`onnogo fonda: teory`ya y` metodology`ya / N.B. Boldyreva. – Ekaterynburg: Y`zd-vo Ural. gos. ekon. un-ta, 2010. – 300 s.
3. Volkov D.L. Upravleny`e stoy`most`yu kompany`y`: problema vybora adekvatnoy modely` ocenky` / D.L. Volkov // Vestny`k Sankt - Peterburgskogo uny`versy`teta. – 2004. - Ser. 8. – Выр. 4. – S. 79-98.
4. Makarova N. Ry`sk - menedzhment (metodology`ya upravleny`ya ry'skamy` organy`zacy`j) ucheb. Posob. / N.N. Makarova. – Tomsk: Y`zd-vo Tomskogo poly`texny`cheskogo uny`versy`teta, 2009. – 88 s.
5. Solabuto N. Sekrety u`nvesty`rovany`ya v PY`F / N. Solabuto. – SPb.: Py`ter, 2007. – 144 s.
6. Chernova G.V., Kudryavcev A.A. Upravleny`e ry'skamy`: ucheb. posob. / G.V. Chernova. – M.: TK Velby`; Prospekt, 2005. – 160 s.

Рецензент Кублікoв В.К., д.е.н., професoр, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету.

12.02.2014

УДК 332.146

Тисунова Виктория, Резник Александр

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ РЕФОРМЫ В УКРАИНЕ

В работе рассмотрены особенности социально-политического положения Украины в различные исторические периоды на основе ее территориального деления, что дало возможность определить дальнейшие перспективы её становления. Расширены подходы к административно-территориальной реформе на основе обобщения заграничного опыта, что позволило очертить возможные границы и последствия его заимствования и использования в отечественных условиях. Показана основная причина замедленной модернизации административно-территориального устройства Украины, состоящая в игнорировании базовых социально-экономических принципов областного деления страны. Проанализированы стратегические документы, которые не отражают многообразие имеющих проблем регионального развития, что свидетельствует о механическом подходе к формированию этого уровня управления. Раскрыто направление устранения этого недостатка за счёт использования методологии формирования самодостаточных пространств на основе критериев размеров регионов.

Ключевые слова: административно-территориальное устройство, областное деление, управление, критерии размеров регионов, социально-экономическая самодостаточность.

Тісунова Вікторія, Резнік Олександр

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

У роботі розглянуто особливості соціально-політичного становища України в різні історичні періоди на основі її територіального поділу, що дало підстави визначити подальші перспективи її становлення. Розширено підходи до адміністративно-територіальної реформи на основі узагальнення закордонного досвіду, що дозволило окреслити можливі межі і наслідки його запозичення і використання у вітчизняних умовах. Показана основна причина сповільненої модернізації адміністративно-територіального устрою України, що складається в ігноруванні базових соціально-економічних принципів обласного поділу країни. Проаналізовано стратегічні документи, які не відображають різноманіття існуючих проблем регіонального розвитку, що свідчить про механічні підходи до формування цього рівня управління. Розкрито напрямок усунення цього недоліку за рахунок використання методології формування самодостатніх просторів на основі критеріїв розмірів регіонів.

Ключові слова: адміністративно-територіальний устрій, обласний поділ, управління, критерії розмірів регіонів, соціально-економічна самодостатність.

REGIONAL ASPECTS ADMINISTRATIVE–TERRITORIAL REFORM IN UKRAINE

The paper discusses the characteristics of the socio-political situation in Ukraine in different historical periods on the basis of its territorial division, which made it possible to determine the future prospects of its development. Expanded approaches to administrative-territorial reform based on the generalizations of the foreign experience, which allowed delineate borders and possible consequences of its borrowing and use in domestic conditions. Shows the main reason for slow modernization of the administrative-territorial reform of Ukraine consists of ignoring the basic socio-economic principles of the regional division of the country. Analyzed policy documents that do not reflect the diversity of having regional development issues, the predominance a mechanical approach to the formation of this level of control. Disclosed direction this shortcoming by using the methodology of self-sufficient spaces on the basis criteria sizes regions.

Keywords: administrative-territorial system, regional division, management, criteria sized regions, socio-economic self-sufficiency.

Постановка проблемы. Государственное строительство в Украине за период обретения ею независимости характеризуется рядом несомненных достижений, что нашло отражение в Конституции, Законах Украины «О местном самоуправлении в Украине», «О стимулировании развития регионов», «О государственном прогнозировании и разработке программ экономического и социального развития Украины», методических рекомендациях относительно разработки программных документов экономического и социального развития и составления проектов государственного бюджета и в других нормативно-правовых актах.

Наряду с этим рядом исследований региональных проблем рыночных преобразований в экономике выявлено низкую эффективность функционирования административных структур по использованию территориальных экономических ресурсов. В настоящее время актуализировалась проблема нереализованности намечавшихся программ по совершенствованию административно-территориального устройства страны. Большой комплекс реформ был подготовлен под руководством бывшего вице-преьера Р. Бессмертного и намечался к введению с 2010 года, но в ходе общественного обсуждения была признана нецелесообразность их осуществления. Новый вариант административно-территориального устройства предусмотрен проектом закона, внесенного для утверждения в Верховную Раду Украины с 1 июня 2010 года, рассмотрение которого было отложено. Подобная тенденция наблюдалась не только в Украине. Например, в Польше и Чехии переход на действующую административную систему занял 10 лет [1; 2]. Подобная медлительность в обеспечении адекватности системы административного управления территориями при постоянно меняющейся экономической конъюнктуре следует рассматривать как системное противоречие, которое требует глубокого изучения и своевременного разрешения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме совершенствования административного устройства территорий посвящены исследования Института экономики промышленности НАН Украины, Института экономико-правовых исследований НАН Украины, Государственного предприятия «Институт социально-трудовых отношений Минсоцтруда Украины», Национального Института стратегических исследований при Президенте Украины и других организаций. В большом объёме публикаций по административно-территориальной системе Украины наиболее значителен вклад ведущих учёных-экономистов А. Амоши, В. Геца, В. Мамутова, И. Заблодской, С. Мельника, О. Новиковой и других.

Нерешенная часть общей проблемы. Имеющиеся труды по проблемам региональной рыночной экономики, представляют значительный объём новых разнообразных знаний в этой области, вместе с тем недостаточно раскрывают причины отставания системы территориального управления от потребностей повышения конкурентоспособности регионов.

Целью статьи является обоснование определяющих условий для непрерывного совершенствования административно-территориальной системы региона.

Изложение основного материала. В каждый исторический период развития Украины среди первоочередных задач государственного строительства особое значение имело её территориальное деление. 6 марта 1918 года Центральная рада Украинской Народной Республики приняла «Закон об административно-территориальном делении Украины» [3]. Этот документ, подготовленный при непосредственном участии Михаила Грушевского, отличает творческий учёт конкретных особенностей в социально-политическом положении молодой страны и перспектив её становления. Территория республики была разделена на 30 земель, что подчёркивало их

хозяйственное и социально-экономическое своеобразие и ориентировало административное управление последующих уровней на местные особенности. Другая принципиальная особенность закона состояла в том, что на территории каждой земли предполагалось проживание около миллиона человек. Это была решительная мера по выравниванию базовых условий жизнедеятельности, которые в больших губерниях к этому времени заметно различались. В среднем в каждую землю должны были войти по 3-4 уезда из этих губерний. Более дробная дифференциация первого территориального уровня должна была способствовать приближению государственной власти к местному уровню. Этот опыт сохраняет своё значение до наших дней.

Известно, что американские штаты делятся на округа, наименьшее их количество в штате Делавер (3), наибольшее в штате Техас (254) [4]. В штате Техас проживает 25,7 млн. человек, по площади он несколько превышает Украину (соответственно 696,2 тыс. км² и 603,5 тыс. км²). Каждый штат самостоятельно определяет число своих единиц. Полномочия администрации округов и взаимоотношения с муниципальными властями расположенных на их территории населённых пунктов существенно различаются от штата к штату. Третьим уровнем административно-территориального деления США являются городские муниципалитеты и тауншипы – сельские административно-территориальные единицы. В 2002 году в США было 19429 городских муниципалитетов и 16504 тауншипа [4]. Эти особенности, контурно проступавшие в первом территориальном делении Украины, были утрачены.

При установлении в советский период границ существующих областей использовался в первую очередь принцип обеспечения пространственной доступности органов управления до поселений. Об этом свидетельствуют среднеквадратические отклонения по площадям областей и численности населения, рассчитанные по данным за 2012 год и составившие соответственно 26,5% и 54,1% по отношению к средним величинам [5].

Относительный разброс по площадям областей более чем вдвое меньше разброса по численности населения. Размеры областей Украины в среднем различаются всего на 19%, за исключением Закарпатской, Ивано-Франковской, Львовской и Черновицкой областей, на величине площадей которых отразился горный рельеф. Такая однопорядковость размера территорий областей объясняется историческими обстоятельствами, характеризовавшимися слабой развитостью путей сообщения и несовершенством транспортных средств, средств связи, недостаточной специальной подготовкой персонала органов управления. В этих сферах за последнее 60-летие произошли большие изменения, положение принципиально стало иным, однако прежняя административная структура страны осталась практически неизменной. Немаловажной причиной этого была централизованная система руководства жизнедеятельностью в стране, когда областные органы были одним из звеньев вертикальной цепи, исполнявшие или передававшие выработанные в высшем штабе государства установки. Таким образом, не социально-экономические условия, а интересы административного управления страной были определяющими при установлении границ областей.

Устойчивость действовавшей в Украине годами централизованной системы оказалась настолько велика, что она продолжает в модифицированных формах существовать в среде развившихся рыночных механизмов. Она затрудняет восприятие макроэкономических процессов и показателей, как конечных результатов жизнедеятельности региональных сообществ. В Государственной стратегии развития страны до 2015 года регионам посвящен один раздел из 25, в котором невозможно было отразить всё многообразие имеющихся в них проблем [6]. Их роль в формировании основных стратегических показателей осталась не раскрытой.

В связи с этим большого внимания заслуживает предложение о замене действующей системы областного деления на Волинь, Галичину, Древлянское Полесье, Северское Подолье, Слобожанщину, Донетчину, Среднее Приднестровье, Среднее Поднепровье, Закарпатье, Карпатский Край, Приазовье, Южное Причерноморье [7]. Сокращение таким путём вдвое количества административных регионов уменьшило бы в среднем различия между ними, как это произошло в Польше. Об этом свидетельствуют также расчёты по 6 укрупнённым регионам, в которых длительное время осуществляют свою деятельность научные центры Академии наук Украины: Центральный, Донецкий, Западный, Северо-Восточный, Южный и Приднепровский.

Согласно исследованиям научных центров НАН Украины было выявлено, что максимальное различие по произведенному региональному продукту на одного жителя могло бы уменьшиться с фактического в 2,8 раза (Донецкая и Тернопольская области) до 1,8 раза (Донецкий и Южный регионы). Среднеквадратическое отклонение по этому показателю составляет всего 8,2% от средней по шести регионам. Однако перспективность осуществленной НАН Украины

регионализации в большей мере состоит в объединении ресурсов, входящих в Центры областей и осуществлении единой инновационной политики, позволяющей получить положительный мультипликационный эффект. Для этого должны быть созданы соответствующие государственные органы управления указанными крупными регионами. Современное состояние средств связи и транспортного сообщения уже не выступает ограничительным фактором для нового административного деления страны. Однако основные доводы о выделении территорий и управлении ими связаны с использованием категории социально-экономической самодостаточности регионов.

Состояние самодостаточности возникает при достижении равновесия в системе региональной жизнедеятельности между вкладом в производство продукции и услуг и социально обусловленным объёмом их потребления. Оно достигается в двух случаях: при наличии в области всех необходимых для этого ресурсов и технологий или при таком использовании имеющихся ресурсов, при котором обеспечивается производство недостающей продукции в других областях.

В публикациях по региональной самодостаточности эту категорию нередко считают синонимом обеспеченности региона широким спектром ресурсов и запасами. Действительно, это важное условие для обеспечения самодостаточности, но не суть её. В механизмах управления самодостаточностью определяющее значение имеет фактор степени использования имеющегося ресурсного потенциала. При определённом уровне развития производственной деятельности на смежных территориях отдельные области могут быть самодостаточны даже при ограниченном наборе ресурсов, теоретически вплоть до одного. Это объясняется межпродуктовыми связями, которые составляют материально-вещественный каркас любого экономического механизма.

Государственная стратегия регионального развития до 2015 года сосредоточена исключительно на территориях административных областей и не учитывает объективное наличие и влияние самодостаточных социально-экономических пространств. Государственные, политические деятели, социологи, политологи оперируют сравнительными данными по регионам и странам по ВВП, потреблению отдельных продуктов питания, числу автомобилей и др. Такие данные публикует ООН. Однако показатели достаточности в статистике отсутствуют и они не выступают в качестве индикаторов состояния экономической системы. Другими словами, не замечаются объективно существующие отношения по поводу достаточности, хотя они осуществляются повсеместно и повседневно. Категория социально - экономической самодостаточности отображает существенную цель и результат жизнедеятельности регионального сообщества, а также базовую роль социально-экономических регионов в развитии страны. До недавнего времени эта цель не была осознана, хотя объективно она по неустановленным наукой связям обеспечивалась коллективными действиями населения. Это подтверждает, в частности, отсутствие в течение исторического периода в стране гуманитарных кризисов и их угроз. Таким образом, социально-экономическая самодостаточность – объективная естественная цель общества, реализуемая исключительно в рамках социально-экономического региона.

Исходя из вышеуказанных положений о самодостаточном социально-экономическом пространстве В. Тисуновой и А. Погарцевым была построена его модель по критерию численности населения, совместно обеспечивающего собственный нормативный достаток [8].

В связи с отсутствием статистической информации по большинству из вышеперечисленных факторов численности населения в самодостаточном пространстве, её укрупнённая оценка произведена по числу исторически сложившихся видов работ. Они характеризуют объём потребностей населения и в нашем случае их количество рассматривается как минимальное количество самодостаточной общности работников. Затем она с учётом потребного профессионального состава и трудоёмкости работ циклически возрастает до трудового потенциала административного региона и страны. Согласно данным ГП «Институт социально-трудовых отношений» в такой экономически развитой стране как Великобритания число производимых видов работ достигает 20000. При доле трудовых ресурсов в численности населения Украины на уровне 44,5 % минимальное количество жителей в самодостаточном пространстве можно принимать равным 45 тыс. человек ($20000 : 0,445$). Исследования [9] показали, что номенклатура основных социальных потребностей включает 229 позиций.

Формирование представления в обществе о путях перехода к политике региональной самодостаточности является важной основой её реализации на практике. Вместе с тем требуют рассмотрения другие условия более эффективного использования механизмов такой политики. Наиболее актуальной из них является выбор способов оценки и измерения социально-экономической самодостаточности региона.

Особое значение в связи с этим приобретает учёт в практике хозяйствования на мезоуровне отношений самодостаточности и рынка. Она по своей цели предшествует рынку. Поэтому последний необходимо приспособлять к задачам обеспечения самодостаточности региона. В этом состоит проблема регулирования рынка: он не эффективен, если не обеспечивает самодостаточности.

Выводы. Разрабатываемые в Украине варианты административно-территориальной реформы не реализуются в связи с отсутствием в них чёткого критерия выделения их единиц, особенно на первом уровне (области или другие образования). Главным определяющим фактором должна быть численность населения, определяемая уровнем самодостаточности территории.

Содействие происходящим объективным процессам формирования самодостаточных социально-экономических пространств и административных регионов становится насущной задачей местных органов власти и местного самоуправления. Необходимо обеспечить новый синтез целей и индикаторов при управлении регионами, обеспечивающий снижение уровня энтропии в принимаемых решениях и усиливающий эффективность хозяйственного и социального комплекса страны. Это может быть достигнуто прямым воздействием на социально-экономический механизм обеспечения самодостаточности регионов, а не за счет оценочных показателей более низких уровней, как это осуществляется в настоящее время.

Перспективы дальнейших исследований. Для модернизации административно-территориального устройства Украины необходимо уделить больше времени вопросам методологии формирования самодостаточных пространств и аспектам регионального деления страны.

Литература

1. Опыт административно-территориальной реформы в Польше и Чехии [Электронный ресурс] // Официальный сайт города Енакиево. – 2012. – 7 февраля. – Режим доступа: http://old-enrada.com.ua/news/opyt_administrativno_territorialnoj_reformy_v_polshe_i_chekhii/2012-02-07-456.

2. Сало И. Административно-территориальная реформа в Польше и Чехии [Электронный ресурс] /И. Сало// Украина-Четвертый Рим. – 2008. – 1 декабря. – Режим доступа: <http://blog.i.ua/community/666/188717/>.

3. Административно-территориальное деление Украинской Народной республики [Электронный ресурс] // Свободная энциклопедия Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title>.

4. Административное деление США [Электронный ресурс]. // Свободная энциклопедия Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

5. Статистичний щорічник України за 2012 р. /За ред. О.Г. Осауленко. – Київ: ТОВ «Август-Трейд», 2013. – 552 с.

6. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова КМУ від 21.07.2006 р. № 1001 // Офіційний вісник України. – 2006. – № 30. – Ст. 2132. – (Зі змін.).

7. Долішній М.І. Регіональна політика і механізми її реалізації / М.І. Долішній, С.М. Злупко, С.І. Вовканич та ін.; за ред. М.І. Долішнього. – Київ: Наук. Думка, 2003. – 583 с.

8. Тисунова В.Н. Методологические аспекты оценки социально-экономической самодостаточности региона / В.Н. Тисунова, А.В. Погарцев / Город, регион, государство: экономико-правовые проблемы хозяйствования: в 2 т. – Т.2 : сб. науч. трудов / НАН Украины, Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : Ноулидж, 2009. – С. 245-250.

9. Єфремов О.С. Методологічні аспекти досягнення соціально-економічної самодостаточності регіону: монографія / [О. С. Єфремов, В. М. Тихонов, М. І. Попов и др.] – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 156 с.

1. Experience administrative-territorial reform in Poland and the Czech Republic [electronic resource] //Official Website Yenakievo. – 2012 – February 7. – Retrieved from : http://old-enrada.com.ua/news/opyt_administrativno_territorialnoj_reformy_v_polshe_i_chekhii/2012-02-07-456.

2. Salo I. Administrative-territorial reform in Poland and the Czech Republic [electronic resource] / I. Salo // Ukraine-Fourth Rome. – 2008. – December 1. – Retrieved from : <http://blog.i.ua/community/666/188717/>.

3. Administrative-territorial division of the Ukrainian People's Republic [electronic resource] // The free encyclopedia Wikipedia. – Retrieved from : <http://ru.wikipedia.org/w/index.php?title>.

4. Administrative division of the United States [electronic resource] // The free encyclopedia Wikipedia. . – Retrieved from : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

5. Statistical Yearbook of Ukraine for 2012/ Edited for O.H. Osaulenko. – Kyiv: LTD "August-Trade", 2013. – 552 p.

6. On Approving the National Strategy for Regional Development on the period 2015: The Cabinet of Ministers of Ukraine from 21.07.2006, № 1001 // Official Herald of Ukraine. – 2006. – № 30. – Art. 2132. – (with changes).

7. Dolishniy M.I. Regional policy and its implementation mechanism / M.I. Dolishniy, S.M. Zlupko, S.I. Vovkanych ta in.; edited for M.I. Dolishn'oho. – Kyiv : Scientific Thought, 2003. – 583 p.

8. Tisunova V.N. Methodological aspects of assessing the socio-economic self-sufficiency of the region / V.N. Tisunova, A.V. Pogartsev / City, region, state: economic and legal problems of managing: 2 tons - T. 2: compilation scientific papers / National Academy of Legal Sciences, Institute of Economics and Legal Studies. – Donetsk: Noulidzh 2009. - P. 245-250.

9. Yefremov O. S. Methodological aspects of progress socio-economic self-sufficiency of the region / [O.S. Yefremov, V.M. Tykhonov, M.I. Popov and other] – Lugansk: Publisher University of East named after V. Dalya, 2002. – 156 p.

Рецензент Балджи М.Д., д.е.н., професор Одеського національного економічного університету

2.04.2014

УДК 331

Тумакова Светлана

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ТЕОРИИ РЫНКА РАБОЧЕЙ СИЛЫ

В статье исследованы научные, методологические ресурсы, создаваемые теорией рынка рабочей силы, которые необходимо использовать для обоснования направлений, методов, программ по гармонизации процессов экономического и социального развития в современных условиях, с учётом интересов работающих по найму людей. Особое внимание обращено на такие тенденции, проявляющиеся на современном рынке рабочей силы: поляризация экономических интересов основных субъектов рынка рабочей силы; поляризация экономического положения основных субъектов рынка рабочей силы; поляризация социально-экономического положения объектов собственности основных субъектов рынка рабочей силы; устойчивое сохранение и углубление различных типов воспроизводства по отношению к капиталу, частной собственности собственников средств производства (расширенное воспроизводство), и по отношению к рабочей силе — собственности работающих по найму (суживающееся воспроизводство).

Ключевые слова: рынок рабочей силы, экономическое развитие, социальное развитие, теория рынка рабочей силы, гармонизация экономического развития, воспроизводство рабочей силы, человеческий капитал.

Тумакова Світлана

НАУКОВІ ОСНОВИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ТЕОРІЇ РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ

У статті досліджені наукові, методологічні ресурси, що є створеними теорією ринку робочої сили, які необхідно використовувати для обґрунтування напрямів, методів, програм, щодо гармонізації процесів економічного і соціального розвитку в сучасних умовах з урахуванням інтересів працюючих за наймом людей. Особлива увага приділена таким тенденціям, що притаманні сучасному ринку робочої сили: поляризація економічних інтересів основних суб'єктів ринку робочої сили; поляризація економічного положення основних суб'єктів ринку робочої сили; поляризація соціально-економічного положення об'єктів власності основних суб'єктів ринку робочої сили; сталі збереження і поглиблення різних типів відтворення по відношенню до капіталу – приватної власності власників засобів виробництва (розширене відтворення), і по відношенню до робочої сили – власності працюючих за наймом (звужене відтворення).

Ключові слова: ринок робочої сили, економічний розвиток, соціальний розвиток, теорія ринку робочої сили, гармонізація економічного розвитку, відтворення робочої сили, людський капітал.

Tumakova Svetlana

SCIENTIFIC BASE OF HARMONIZATION ECONOMICAL DEVELOPMENT IN PRESENT-TIME: THE ROLE AND SENSE OF LABOUR FORCE MARKET THEORY

The actual is devoted to scientific, methodological resources, created the theory of market of labour force, which must be used for the ground of directions, methods, programs harmonization of

processes of economic and social development in modern time taking into account interests of working people. Particular attention is paid to such trends, manifested in the modern labor market: the polarization of the economic interests of the main actors of the labor market, the polarization of the economic situation of the main actors of the labor market; polarization of socio- economic status of the main subjects of property objects of the labor market, sustainable preservation and deepening of various types of reproduction of in relation to capital, private property owners of the means of production (extended reproduction), and in relation to the labor force - property employed (narrowing reproduction).

Key worlds: labor force market, economical development, employed, labour force market, theory of labour force market, social-labor relation, harmonization of economical development, labour force reproduction, human capital.

Постановка проблемы. Экономическое развитие в условиях рыночной экономики осуществляется под воздействием и в соответствии с экономическими законами: законом спроса и предложения, законом конкуренции (в том числе межотраслевой), законом средней нормы прибыли, законом денежного обращения, законом накопления капитала и другими. Действие этих законов приводит к неравномерности, несбалансированности, асимметричности развития экономики, которая обуславливает неравномерность, несбалансированность, асимметричность социального развития. Любые неравномерность, несбалансированность, асимметричность социально-экономического характера выступают факторами, а в некоторых случаях причинами, существенно затрудняющими, нарушающими процесс эволюционного развития и совершенствования общества, который в настоящее время позволяет многим странам решать актуальные для них задачи в оптимальном режиме.

Одной из сфер, в которой неравномерность, несбалансированность, асимметричность существует в особо крупных масштабах, которые обуславливают и деформации в её социально-экономическом содержании (в соответствии с законом развития всех явлений и процессов – перехода количественных изменений в качественные) в современных реалиях, является рынок рабочей силы, который представляет собой систему социально-экономических, организационно-правовых отношений, обеспечивающих распределение, использование и воспроизводство рабочей силы на основе механизмов её купли-продажи [1, с.81].

В научных исследованиях выделяют следующие формы асимметрии в области социально-трудовых отношений: институциональная – несформированность институтов-норм и институтов-организаций; экономическая – сознательное занижение трудового вклада и ущемление интересов в процессе распределения доходов; социальная – неравенство социального положения, неравенство доступа к социальным благам; информационная – неравномерное распределение или искажение информации [2, с.4].

Научный анализ явлений и процессов, образующих рынок рабочей силы, позволяет сделать вывод о таких присущих ему тенденциях:

- поляризация экономических интересов основных субъектов рынка рабочей силы;
- поляризация экономического положения основных субъектов рынка рабочей силы;
- поляризация социально-экономического положения объектов собственности основных субъектов рынка рабочей силы;
- устойчивое сохранение и углубление различных типов воспроизводства по отношению к капиталу, частной собственности собственников средств производства, и по отношению к рабочей силе – собственности работающих по найму, выступающей в настоящее время человеческим капиталом общества. Так, по отношению к капиталу реализуется расширенное воспроизводство – стоимость его постоянно растёт и обеспечивает постоянный рост личного капитала, личного богатства и сверхбогатства его собственников. По отношению же к рабочей силе реализуется суживающееся воспроизводство.

Существование двух этих типов воспроизводства с учётом того, что суживающееся воспроизводство распространяется на основную часть населения страны – работающих по найму, является объективной основой для невозможности гармоничного развития современного общества, что противоречит национальным интересам любой страны и создаёт опасности для её национальной безопасности.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопросы теоретического и методологического обоснования организации и развития социально-экономических процессов в целом и рынка рабочей силы, в том числе находят место в научных работах многих отечественных

и зарубежных учёных. Существенный вклад в теоретическую и методологическую разработку проблем формирования и использования трудовых ресурсов страны в условиях структурной трансформации экономики Украины внесли А. Амоша, А. Гальчинский, В. Геец, А. Грищенко, О. Стефанишин, Л. Шевченко.

Демографические и экономические аспекты формирования и использования трудового потенциала в условиях интеграции Украины в глобальное экономическое пространство в условиях евроинтеграции исследованы Д. Богиней, Е. Гришновой, Э. Либановой, В. Антонюк, О. Амосовым. Значительные достижения в исследовании проблем занятости и рынка труда имеются в работах А. Бабенко, И. Петровой, О. Новиковой.

Проблемы капитализации человеческого капитала, человеческого ресурса в Украине исследуются Т. Кирьян. Зарубежный и отечественный опыт последствий ассиметрии развития социально-трудовой сферы анализируется в работах А. Колота.

Основные направления формирования и развития процессов, присущих рынку рабочей силы, исследованы такими зарубежными учёными, как Р.С. Смит, М. Портер, Г. Беккер, О. Вильховиченко, Н. Вишневецкая, В. Иноземцев, Р. Капелюшников и другие.

Однако, нерешёнными вопросами в настоящее время остаются проблемы научного обоснования путей и методов преодоления ассиметрии, разбалансированности общественного воспроизводственного процесса по отношению к основному элементу производительных сил общества – рабочей силы, чему посвящена данная статья.

Целью статьи является определение основ теоретических ресурсов для обоснования направлений, методов, путей создания социально-экономических условий для преодоления суживающегося воспроизводства рабочей силы, которые заложены в теории рынка рабочей силы.

Изложение основного материала исследования. Научное исследование сущности рынка рабочей силы, его структуры, противоречий, функций, основных моделей существования и направлений дальнейшего развития, а также государственного регулирования, базируется на методологических ресурсах отношений собственности, стоимости, научного определения роли и значения труда в жизнедеятельности общества, теории общественного воспроизводства.

Исходным положением при этом выступает определение соотношения между рынком рабочей силы и трудовыми (социально-трудовыми) отношениями в обществе. Трудовые отношения – это не историческая категория. Ни одно общество и сообщество не может существовать сколько-нибудь значительный период времени, не осуществляя трудовой деятельности, в процессе которой возникают трудовые отношения. Трудовые отношения – это отношения, которые возникают в обществе по поводу производительного использования рабочей силы человека, в процессе которого она реализуется как таковая и создаётся экономическая основа её воспроизводства. Необходимо подчеркнуть, что требуется различать труд, процесс труда, которые связаны и нацелены на создание материальных и нематериальных благ, и трудовые отношения, которые связаны с отношениями между работодателями и наёмными работниками.

При определённых условиях – активного вмешательства общества (в лице государства, общественных организаций) в трудовые отношения, они приобретают характер социально-трудовых отношений. Именно социально-трудовые отношения являются содержанием такого социально-экономического явления, как рынок рабочей силы. Научное определение соотношения между социально-трудовыми отношениями и рынком рабочей силы как между содержанием и формой явления имеет чрезвычайно важное теоретическое и практическое значение, которое состоит в понимании явлений и процессов рынка рабочей силы и обосновании программ разрешения его противоречий. Особое внимание необходимо обратить на то, что:

- проблемы современного рынка рабочей силы обусловлены проблемами социально-трудовых отношений, основными субъектами которых выступают работодатели, наёмные работники, государство, общественные организации (работодателей, наёмных работников, независимых представителей общества);
- проблемы рынка рабочей силы не могут быть разрешены без разрешения проблем социально-трудовых отношений;
- невозможным является согласование воспроизводственных процессов при игнорировании, недостаточном учёте, неполной оценке и недооценке обществом, государством, работодателями роли и значения труда, который осуществляет на основе производительного использования как совокупный, так и индивидуальной рабочей силы;

- содержание социально-трудовых отношений обуславливает существование ответственности и общества, и государства за те процессы и явления, которые имеют место на рынке рабочей силы, и за последствия их существования, углубления, развития, расширения.

- расширенное воспроизводство рабочей силы в современных условиях возможно только при реальном её существовании в качестве человеческого капитала.

Эти проблемы постоянно усугубляются тем, что значительной части работающих по найму в национальной экономике Украины работодателями навязана занятость без специального оформления трудовых отношений. Так, по данным исследований Всемирного банка, около 5 млн. работающих в Украине заняты в теневой экономике [3, с.10]. Это означает, что экономический интерес работодателей, собственников средств производства, денежного капитала выталкивает из системы социально-трудовых отношений собственников рабочей силы, собственников человеческого капитала, принуждает их к участию в системе трудовых отношений, из которых исключены общество, государство. Фактически это приводит к тому, что отношения «работодатель – наёмный работник» существуют в настоящее время в виде модели, которая имела место в развитых странах в 20-30-ые годы прошлого столетия.

Экономической основой возможности реального существования рабочей силы в качестве человеческого капитала выступает доход, который общественное производительное потребление способностей к труду человека должно приносить собственнику, носителю рабочей силы. Его основными элементами выступают:

- плата за предоставление права использования способностей к труду человека, которая является основой обеспечения удовлетворения основных жизненных потребностей человека. Она должна стать: экономическим стимулом для перехода трудовых ресурсов в состояние экономически активного населения, в работающих; фактором, обуславливающим экономическую целесообразность и смысл включения человека в хозяйственную жизнь общества. Работать должно быть выгоднее, экономически целесообразнее, чем изыскивать средства, пути, методы получения государственных трансфертов, предназначенных в помощь для неработающих людей;

- инвестиционный доход на вложенные для подготовки квалифицированных работников средства. В настоящее время задачей практического характера для каждого человека, в перспективе у которого имеется такое социальное положение, как наёмный работник, является приобретение не только полного общего среднего образования, но и обучение в высшем учебном заведении, приобретение профессиональных знаний, выработка необходимых навыков работы, способностей и умения непрерывно учиться и совершенствоваться. Для того чтобы реализовать это, необходимо осуществлять определённые расходы, которые по своему социально-экономическому содержанию представляют собой инвестиции в человеческий капитал. Эти инвестиции должны быть возмещаемыми (в рационально организованной экономике заложен и действует принцип возмещения общественно необходимых затрат). Необходимо чётко представлять, что их невозможно возмещать из тех доходов, которые предназначены на обеспечение удовлетворения основных жизненных потребностей человека. Деньги на хлеб и деньги на повышение уровня квалификации работника, на рост его профессиональной подготовки – это разные деньги (по количеству, по очерёдности появления, накопления, использования);

- интеллектуальная рента – источник финансирования воспроизводства интеллектуальной составляющей способностей к труду человека, её развития, накопления, капитализации. Источником самой интеллектуальной ренты выступает труд работников высшей квалификации, создающий пионерную, наукоёмкую продукцию на предприятиях, деятельность которых относится к высшим технологическим укладам. В целом присвоение интеллектуальной ренты работниками, способными работать в сфере высоких технологий и создавать следующие, более высокого уровня технологии, будет благоприятствовать реальному расширению воспроизводства сферы творческого, креативного труда, характеризующегося постоянным повышением его сложности, следовательно, создающего всё большую стоимость, приносящего всё большие доходы;

- заработная плата в зависимости от результатов работы – традиционная для общества, для современной организации материального вознаграждения работающего по найму человека;

- доля в предпринимательском доходе в связи с тем, что основной социально-экономической, организационно-правовой формой хозяйственной активности экономических субъектов в условиях рыночной экономики является предпринимательская деятельность. Это означает, с одной стороны работу в условиях предпринимательского риска (что требует страхования, в том числе заработной платы, платы за предоставление права использования

способностей к труду человека), с другой стороны, работа в новаторских проектах (новаторство – важнейший, системный признак предпринимательства) приводит к тому, что наёмные работники создают и такой вид дохода, как предпринимательский, поэтому присвоение его части собственниками рабочей силы – экономически обоснованное явление;

- выплаты по социальному страхованию;
- выплаты по страхованию от рыночных рисков (табл.1).

Таблица 1

Экономические формы реализации прав частной собственности на рабочую силу и их источники

Вид дохода	Источник его финансирования
Плата за предоставленное право использовать способности к труду человека	Валовые доходы экономических субъектов с отнесением её на валовые расходы
Инвестиционный доход	Прибыль (средняя)
Интеллектуальная рента	Технологическая рента
Заработная плата (в зависимости от результатов труда)	Валовые доходы экономических субъектов с отнесением её на валовые расходы
Доля в предпринимательском доходе	Предпринимательский доход
Выплаты по социальному страхованию	Целевые фонды государственного бюджета
Выплаты по страхованию от рыночных рисков	Доходы экономических субъектов

Наличие действенной системы социальной защиты в стране, организуемой и гарантируемой государством, обеспечивает особый социально-экономический результат – поддержание, укрепление и развитие жизненных сил человека, его жизненного потенциала, в более широком смысле – жизненных сил и потенциал народа страны.

В настоящее время распределение валового внутреннего продукта в Украине свидетельствует о том, что соотношение между валовой добавленной стоимостью и оплатой труда наёмных работников не создаёт экономических возможностей для расширенного воспроизводства рабочей силы. Так, в 2008 г. оплата труда наёмных работников составляла 49,6%; в 2009 г. – 49,4%; в 2010 – 49,9%; в 2011 г. – 48,9%; в 2012 г. – 50,9% валовой добавленной стоимости (рассчитано на основе данных [4, с.33]).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Невозможность осуществления расширенного воспроизводства рабочей силы в национальной экономике Украины – одна из важнейших причин невозможности гармонизации, соответствия фундаментальных основ развития современного общества – она становится основой нарушения гармонизации воспроизводства производительных сил общества, в результате чего невозможно и гармоничное развитие его производственных отношений.

Разбалансированность в развитии производительных сил и производственных отношений, в свою очередь, обуславливает социальную напряжённость, политическую нестабильность. Представляются чрезвычайно перспективными научные исследования проблем создания возможностей для расширенного воспроизводства рабочей силы в условиях рыночной экономической системы.

Литература

1. Тумакова С.В. Государственное регулирование национального рынка рабочей силы: моногр. / С.В.Тумакова; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2008. – 451с.
 2. Колот А. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери: /А. Колот//Україна: аспекти праці. – 2011. – №8. – С.3-11.
 3. Герасимов О., Рубченко Ю. Соціальний діалог в Україні: практико-правове регулювання та перспективи розвитку/О. Герасимов, Ю. Рубченко//Україна: аспекти праці. – 2013. – №4. – с.10-16.
 4. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 552с.
1. Tumakova S.V. Gosuarstvennoe regulirovanie nazionalnogo runka rabochoy silu: monogr./S.V. Tumakova; NAN Ukrainy. In-t ekonomiky prom-ty. – Donezk, 2008. – 451s.
 2. Kolot A. Asimetriy rosvutku sicialno-trudovoiy sfery: zarubignuy dosvid I vitchuznyany realiy/ A. Kolot// Ukraina: aspekty praci. – 2011. – №8. – S.3-11.
 3. Gerasimov O., Rubchenko U. Socialnuy dialog in Ukraine: practuko-pravove reguluvannie ta perspectivuvu rosvutky /O. Gerasimov, U. Rubchenko// Ukraina: aspekty praci. – 2013. – №4. – S. 10-16.

4. Statistichnuy chorichnik Ukraine za 2012 rik. – K.: Dergavna slugba statistuku Ukrainy, 2013. – 552 s.

Рецензент *Бабенко А.Г., д.е.н., професор Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка*

2.04.2014

УДК 338.2:378

Хаїрова Ельнара

СПЕЦИФІКА ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОСВІТНЬОЇ УСТАНОВИ

У статті розглянуто основні особливості оцінки результативності діяльності освітньої установи в Україні, дослідженні міжнародні та національні стандарти системи управління якістю освітньої установи. Досліджено концепцію загального менеджменту якості, європейську моніторингову структуру забезпечення якості освіти. Систематизовано стандарти і рекомендації для гарантії якості вищої освіти в Європейському просторі (ENQA). Розглянуто гармонізований щодо європейських вимог національний стандарт ДСТУ-П ІВА 2:2007 «Настанови щодо використання ISO 9001:2000 у сфері освіти».

Ключові слова: освітня установа, управління якістю, вища освіта, якість освіти, Європейський простір.

Хаїрова Ельнара

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

В статье рассмотрены основные особенности оценки результативности деятельности образовательного учреждения в Украине, исследовании международные и национальные стандарты системы управления качеством образовательного учреждения. Исследованы концепция всеобщего менеджмента качества, европейская мониторинговая структура обеспечения качества образования. Систематизированы стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования в Европейском пространстве (ENQA). Рассмотрены гармонизированный относительно европейских требований национальный стандарт ДСТУ-П ІВА 2:2007 «Руководство по использованию ISO 9001:2000 в сфере образования».

Ключевые слова: образовательное учреждение, управление качеством, высшее образование, качество образования, Европейское пространство.

Khairova Elnara

SPECIFICITY OF AN ESTIMATION OF EFFICIENCY OF ACTIVITY OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS

The article considers the main features of estimation of efficiency of activity of educational institutions in Ukraine, research of international and national standards of the quality management system of the educational institution. Studied concepts of total quality management, European monitoring the structure of the fields of quality assurance. Systematized the standards and guidelines for quality assurance in higher education in the European region (ENQA). Considered relatively harmonised European requirements of national standard DSTU-P IWA 2:2007 "guidance on the use of ISO 9001:2000 in the field of education".

Keywords: educational institution, quality management, higher education, quality of education, the European space.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток процесу глобалізації світового господарства висуває усе вибагливіші вимоги щодо створення конкурентоспроможної інноваційної економіки країни, побудованій на інтенсивному й ефективному використанні знань. Одним з основних факторів формування такої «економіки знань» є рівень інтелектуального потенціалу країни, який обумовлений якістю вищої освіти, відповідністю її міжнародним стандартам та вимогам. У зв'язку з чим, в сучасних умовах основні напрями державної політики у сфері освіти є сучасні реформи освітнього процесу, які пов'язані з передовими світовими тенденціями розвитку та співпали з корінними змінами соціально-економічних умов життя.

Питання комплексної оцінки діяльності освітньої установи, а саме ефективності функціонування системи управління якістю (СУЯ) розглядаються в численних публікаціях, так в роботі В.В. Левшина, В.В. Шимохіна описано методики оцінки ефективності. Заслугує уваги

монографія авторів О.І. Волкова, Л.М. Віткіна, Г.І. Хімічевої, А.С. Зенкіна - теорія і практика системи якості вищих навчальних закладів [2].

Мета статті. Дослідити основні особливості оцінки результативності діяльності освітньої установи в Україні, розглянути міжнародні та національні стандарти системи управління якістю освітньої установи.

Виклад основного матеріалу. В умовах розвитку інноваційної парадигми головними факторами формування економіки країн стають знання і людський капітал. У свою чергу, поширення глобальної конкуренції потребує міжнародну спільноту проводити постійний моніторинг розвитку економіки країн світу з метою виявлення найбільш потужних держав, запозичення їх досвіду, посилення конкурентних позицій.

Згідно з найавторитетнішою міжнародною фінансовою організацією Світового банку, було розраховано індекс економіки знань (The Knowledge Economy Index) - комплексний показник, що характеризує рівень розвитку економіки, заснованої на знаннях, у країнах і регіонах світу. Показник складається з 4 основних груп: 1) індекс економічного та інституційного режиму, 2) індекс освіти, 3) індекс інновацій, 4) індекс інформаційних і комунікаційних технологій. За результатами цього показника в 2012 р., Україна посіла 56-те місце серед 146 країн світу [8]. Виходячи з цього, в сучасних умовах зростає значення освіти як фактору формування інтелектуального суспільства країни.

У 2005 року з підписанням декларації на Бергенській конференції, Україна офіційно приєдналася до формування єдиного європейського простору вищої освіти і підтвердила свій намір слідувати основним принципам Болонської декларації. У Берлінському комюніке 2003 року міністри освіти країн, що підписали Болонську угоду, закликали членів Європейської асоціації з гарантії якості вищої освіти (ENQA) спільно з Асоціацією європейських університетів (EUA), Національною Спілкою Студентів Європи (ESIB) та Європейською асоціацією установ вищої освіти (EURASHE) розробити узгоджений набір стандартів, процедур та рекомендацій для гарантії якості, а також знайти шляхи забезпечення адекватної системи зовнішньої експертизи гарантії якості і/або акредитаційних агентств і організацій. Розроблені ENQA «Стандарти і рекомендації для гарантії якості вищої освіти в Європейському просторі» представлені у табл. 1.

Гармонізація освітніх систем, що відповідають цілям формування Європейського простору вищої освіти (ЄПВО) супроводжується створенням спільного освітнього і наукового простору, розробкою єдиних критеріїв і стандартів у галузі освіти і науки, забезпеченням якості вищої освіти.

Доцільно відмітити, що Європейські стандарти для агентств з гарантії якості реалізуються в країнах - ЄС в межах створених спеціалізованих агентств, таких як: Спільна організація за акредитації NVAO (De Nederlands- Vlaamse Accreditatieorganisatie) (Нідерланди та Фламандська спільнота Бельгії), Державний комітет за акредитації State Accreditation Committee (SAC) в Польщі, Система забезпечення якості вищої освіти у Великобританії Королівстві: діяльність Агентства з забезпечення якості (Quality Assurance Агентства) і Кодекс практики забезпечення академічного якості та стандартів у вищій освіті (Code of Practise для забезпечення академічної якості та Стандарти вищої освіти).

Таблиця 1

Стандарти і рекомендації для гарантії якості вищої освіти в Європейському просторі (ENQA) (складено автором за [10, с.11-14])

Зведений список європейських стандартів для гарантії якості	Основні напрями стандартів якості вищої освіти
1. Європейські стандарти та рекомендації для внутрішньої гарантії якості вищих навчальних закладів	Політика та процедури для гарантії якості ВНЗ Оцінка рівня знань студентів Гарантія якості професорсько-викладацького складу Освітні ресурси та система підтримки студентів Система інформування Інформування громадськості
2. Європейські стандарти для зовнішньої гарантії якості вищої освіти	Використання процедур внутрішньої гарантії якості Розробка процедур зовнішньої гарантії якості Критерії прийняття рішень. Відповідність процедур і цілей Звітність. Наступні процедури. Періодична оцінка Системний аналіз
3. Європейські стандарти для агентств з гарантії якості	1. Використання процедур зовнішньої оцінки якості вищої освіти. 2. Офіційний статус 3. Діяльність та ресурси 5. Місія 6. Незалежність

Освіта найбільшою мірою залежить від держави та її політики, регулюючої її розвиток, а детальніше підвищенню статусу освіти в країні сприяє освітня політика держави. Таким чином, на сьогодні головним завданням освітньої політики України є забезпечення сучасної якості освіти з позиції економічного процесу формування трудового ресурсу - товару ринку праці на основі збереження його фундаментальності і відповідності актуальним і перспективним потребам особистості, суспільства і держави. В умовах жорсткої конкуренції на ринку освітніх послуг вищі заклади стикаються с проблемою використання сучасних методів управління якістю освіти.

На сьогоднішній день, однією із стратегічних цілей української освітньої політики стає забезпечення високої якості освіти шляхом формування і впровадження ефективних систем управління якістю. При цьому з боку органів державного нагляду в сфері освіти потрібне вироблення узгоджених стандартів, процедур, методик на підставі яких здійснюватиметься оцінка ефективності цих систем [1]. При цьому слід зазначити, що система якості розповсюджується на усі процеси життєвого циклу освітньої послуги, яка включає: систему довузівської підготовки, планування учбового процесу, конкурсний відбір абітурієнтів, організацію учбового процесу, роботу з випускниками, додаткову професійну освіту, післявузівську освіту.

Світовий досвід свідчить, що управління тієї чи іншої сфери діяльності має ґрунтуватися на використанні теорії загального менеджменту якості або TQM (Total quality management), який націлений на якісний підхід до керівництва організацією, заснований на участі всіх її членів і спрямований на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення запитів споживача і вигоди для всіх членів організації і суспільства. В теорії TQM прийнято виділяти вісім принципів менеджменту на основі якості: орієнтація на споживача; лідерство керівника; залучення працівників; процесний підхід; системний підхід до менеджменту; постійне поліпшення; прийняття рішень, засноване на фактах; взаємовигідні відносини з постачальниками [9].

Для оцінки ефективності системи управління якістю підприємств ринку освітніх послуг необхідно мати числові узагальнені оцінки результативності. Тобто необхідно розробити міру результативності, яка має відповідати вимогам:

- бути числовим показником для однієї оцінюваної одиниці;
- повинна мати змістову інтерпретацію;
- мати абсолютне значення, за межами якого

результативність не є задовільною.

Відповідно до вимог стандартів ISO 9001 та ДСТУ-П ІВА 2 однією з умов успішної роботи будь - якої організації, зокрема університетів, є проведення моніторингу, вимірювання процесів аналіз результатів діяльності.

У стандарті ISO 9000:2005 результативність визначається як ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів [3]. Результат є ефективним і корисним у тому випадку, якщо його можливо зіставити з витратами на виконання. Інакше кажучи, при проведенні аналізу діяльності підприємств необхідно досліджувати не тільки результативність, але ефективність результату діяльності.

Відповідно до МС ISO 9000:2005 під ефективністю розуміється зв'язок між досягнутим результатом і використаними ресурсами [3].

У словнику Бізнесу [4] результативність визначається як міра ефективності, яка характеризує досягнення результату або ступінь наближення до неї.

Отже, результативність визначається сукупністю значень показників, які відображають досягнутий кінцевий результат, тобто результат діяльності організації і є повноцінним показником ефективності СУЯ [1].

Якість освіти це результат двох складових [1]: процесу освітньої послуги; системи управління, яка забезпечує освітній процес.

Перша складова оцінюється освітніми організаціями при проведенні самообстеження, перевірками служб з нагляду у сфері освіти і науки. Друга складова оцінюється в процесі комплексної оцінки діяльності освітніх організацій.

Як показує світова практика, обидві складові, можливо забезпечити і оцінити при функціонуванні в освітніх установах системи управління якістю на основі вимог МС ISO 9001:2008, ІВА 2:2003, національним аналогом якого є стандарт України ДСТУ-П ІВА 2:2007.

Для підприємств ринку освітніх послуг виділено критерії показника якості виконання акредитаційних вимог: спектр основних реалізованих освітніх програм; зміст і рівень підготовки (відповідність вимогам державних освітніх стандартів по рівню та змісту навчальних планів і програм навчальних дисциплін); якість підготовки (рівень вимог, що пред'являються до абітурієнтів; відповідність якості підготовки тих, хто навчається і випускників вимогам державних освітніх стандартів; ефективність системи забезпечення якості освіти; рівень організації науково-дослідної роботи студентів; затребуваність випускників ОУ); підготовка і відбір абітурієнтів; виховна діяльність (умови, створені в освітній установі для позанавчальної роботи тих, хто навчається); можливість продовження навчання по освітнім програмам після закінчення ОУ і додаткової професійної освіти; якісний склад наукових і науково-педагогічних кадрів; кваліфікація педагогічних працівників; наукова, науково-технічна діяльність та її результативність; методична діяльність; матеріально технічна база; інформаційне забезпечення; фінансовий стан підприємства.

Стратегія діяльності підприємств ринку освітніх послуг з позиції загального управління якістю. Структуризація освітніх процесів за напрямками діяльності ОУ здійснюється з позиції загального управління якістю відповідно до стратегічних цілей, сформульованих на підставі системи Нортон-Каплана («Balanced Scorecard») [5] і положень міжнародного стандарту ISO 9004:2009 [6].

Виділено стратегічні напрями відповідно стандарту ISO 9004:2009:

- підвищення загальної ефективності організації основаної на процесному підході;
- підвищення потенціалу персоналу підприємства;
- вдосконалення освітніх процесів;
- фінансова стратегія;
- підвищення задоволеності споживача;
- проведення самооцінки, яка є головним елементом процесу стратегічного планування в будь-якій організації.

Для пов'язки різних аспектів діяльності ОУ приймається система збалансованих показників (СЗП), ідея якої побудована на основі 4-х головних складових [5]:

- фінансової;
- клієнтської (оцінка споживачами);
- внутрішньої (оцінка внутрішніх процесів, яка приводить до посилення конкурентних позицій);
- навчання і розвиток персоналу (при цьому цілі і задачі відображаються фінансовими і нефінансовими показниками).

Універсальність СЗП, можливість її застосування в будь-якій сфері діяльності, управління нею, полягає в тому, що вона об'єднує показники, зв'язані причинно-наслідковими зв'язками, і характеризує стратегію організації, тобто як розподілити бюджетні кошти організації в різні сфери діяльності (у перенавчання персоналу, інформаційні технології, інноваційні продукти і послуги) для кардинального поліпшення фінансової діяльності.

Причинно-наслідковість СЗП пояснюється самою організацією процесу управління, яка включає: планування і постановку цілей; виконання розроблених планів; контроль досягнення поставленої мети; коректування бізнес-планів у зв'язку зі зміною внутрішнього і зовнішнього середовища.

Таким чином, процес управління знаходить своє відображення в циклі P-D-C-A (Plan-Do-Check-Act - «Плануй - Дій - Контролюй - Покращуй»), який зв'язує ресурси, процеси, результативність та орієнтований на постійне поліпшення СУЯ [7, с.51].

СЗП велику увагу приділяє розробці стратегії, цілей і задач, при цьому стратегії додається статус недоторканності і незмінності.

Аналіз вимог, які має виконати ОУ у ході як державної, так і недержавної акредитації, свідчить про їх спорідненість. Взагалі, ці вимоги, а також мета і задачі ОУ перекликаються з принципами TQM, стандартами ISO серії 9000 та ДСТУ-П IWA 2, в першу чергу, орієнтацією на потреби суспільства та інших зацікавлених сторін, необхідністю підготовки висококваліфікованих кадрів, організацією процесу набору, працевлаштування студентів тощо.

Висновки. Система управління якістю підприємств ринку освітніх послуг, яку розроблено на основі принципів TQM, є ефективним інструментом для досягнення мети і головних задач діяльності освітньої установи, а також успішного проходження процедур ліцензування і акредитації. Тобто, якщо підприємство ставить метою досягнення високого рівня якості

підготовки випускників, проходження державної і недержавної акредитації за допомогою формування, впровадження та сертифікації власної системи управління, то до акредитаційних вимог додаються й вимоги до системи управління якістю, встановлені міжнародним стандартом ISO 9001:2008 та національним стандартом ДСТУ-П IWA 2:2007 «Настанови щодо використання ISO 9001:2000 у сфері освіти» - гармонізовані законодавчі документів, які регламентують основні аспекти виробничої (освітньої) і управлінської діяльності підприємства (університету).

Таким чином, специфіка оцінки результативності діяльності освітньої установи полягає у створенні єдиного Європейського простору вищої освіти і вимагає пришвидшення гармонізації освітніх систем, структурному реформування національних систем вищої освіти, зміну освітніх програм і проведення необхідних інституційних перетворень у ВНЗ.

Література

1. Левшина В.В. Оценка результативности системы качества образовательной организации [Электронный ресурс] / В.В. Левшина, В.В. Шимохина // Проблемы современной экономики №3(23). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>.

2. Системи якості вищих навчальних закладів: теорія і практика. / Волков О.І., Віткін Л.М., Хімічева Г.І., Зенкін А.С. – К.: «Наукова думка», 2006. – 301 с.

3. Системи менеджменту якості. Основні положення і словник: ISO 9000:2005. – Вид. ISO. – 2005. – 29 с.

4. Бизнес-словарь // Справочно-информационный ресурс поддержки предпринимателей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessvoc.ru/>.

5. Каплан Роберт С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; [пер. с англ.]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.

6. Управління сталим розвитком організації: ISO 9004:2009. – Вид. ISO. – 2009.

7. Карнаухов Н. Структурирование деятельности вуза с позиции всеобщего управления качеством / Н. Карнаухов, Ю. Якубовский, А. Платонов // Стандарты и качество. – 2006. – №5. – С. 50-52.

8. Индекс экономики знаний — информация об исследовании. // Центр гуманитарных технологий. URL. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/knowledge-economy-index/knowledge-economy-index-info>

9. TQM: 14 базовых положений менеджмента на основе качества // Центр дистанционного образования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2009/01/26/tqm_menedzhment_kachestva.html.

10. Стандарты и рекомендации для гарантии качества высшего образования в европейском пространстве. – Йошкар-Ола: Аккредитация в образовании, 2008. – 58 с.

Рецензент Адаманова З.О., д.э.н, профессор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки РВНЗ «КІПУ»

2.04.2014

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ АНТИКРИЗОВОЇ
ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

Автор вважає, що при проведенні активної антикризової політики держави, крім головного завдання – сучасних економічних реформ, важливим є створення прогресивної системи оновлених інституційних форм неринкового і ринкового характеру. Значення інститутів для розвитку економіки країни стало загальноновизнаним фактом сучасної економічної науки. Радикальні структурні зрушення, які необхідні українській економіці, вимагають формування такого інституційного середовища, яке забезпечить високу ефективність і темпи зростання економіки, швидку адаптацію економічних агентів до мінливих викликів часу.

Ключові слова: Україна, кризові явища, економічна антикризова політика України, інституційні зміни.

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ
АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

Автор считает, что при проведении активной антикризисной политики государства, кроме главной задачи – современных экономических реформ, важным является создание прогрессивной системы обновленных институциональных форм нерыночного и рыночного характера. Значение институтов для развития экономики страны стало общепризнанным фактом современной экономической науки. Радикальные структурные сдвиги, которые необходимы украинской экономике, требуют формирования такой институциональной среды, которая обеспечит высокую эффективность и темпы роста экономики, быструю адаптацию экономических агентов к меняющимся вызовам времени.

Ключевые слова: Украина, кризисные явления, экономическая антикризисная политика Украины, институциональные изменения.

**THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF
STATE ANTIRECESSIONARY POLICY**

The author believes that during the active antirecessionary policies, in addition to the main problem – the current economic reforms, the establishment of a progressive system of updated institutional forms of non-market and market-based. The value of institutions for the country's economy has become established fact of modern economic science. Radical structural changes, are necessary Ukrainian economy, require the formation of an institutional environment, to ensure the high efficiency and economic growth, rapid adaptation to changing economic agents challenges.

Keywords: Ukraine, crisis, economic antirecessionary policy of Ukraine, institutional changes.

Постановка проблеми. Подолання кризових явищ, забезпечення довготривалого і стійкого економічного зростання на основі адекватних інституційних перетворень в умовах сучасної глибокої системної кризи світової економіки виступає одним із пріоритетних завдань економічної політики кожної держави і всього світового співтовариства. Більшість провідних експертів дійшли висновку, що сучасні соціально-економічні потрясіння – наслідок не лише економічних диспропорцій, а й важливих інституційних змін, що охоплюють людину, інститути держави, суспільну науку, культуру і загострили проблеми світової інтеграції. Не випадково в документах, прийнятих на зустрічі «Великої двадцятки» у квітні 2009 р. у Лондоні, було запропоноване подолання нинішньої кризи через вирішення інституційних проблем. Заходи, спрямовані на вирішення кризових явищ, пов'язуються з необхідністю змін у діяльності міжнародних фінансових органів, коригування «правил гри» у міжнародних економічних відносинах, переосмислення ролі держави у регулюванні та контролі за економічними процесами. Зазвичай, автори, вносячи пропозиції, не позначають їх терміном «інституційні». Розкриття спроможності цих заходів і їх оцінка з позицій інституціональної теорії – завдання аналітиків і теоретиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливе теоретичне і практичне значення вказані проблеми мають для української економіки, яка переживає складний, болісний період переходу до нової системи соціально-економічних відносин. Суттєву перешкоду для якісного завершення процесів трансформації в Україні створює недосконалість інституційного середовища. Провідний український економіст, професор І.Й. Малий зазначає, що «усвідомлення політичною та науковою елітою України значимості інституційних чинників у розвитку національної економіки та розробки шляхів антикризового управління можливе лише за умов розвитку демократії, національної самосвідомості, економічної культури та довіри населення до суспільних інститутів... Тому, цільову спрямованість механізму державного антикризового управління в Україні потрібно підпорядкувати відновленню довіри з боку суб'єктів господарювання до державних та фінансових інститутів. Довіру до інститутів держави в суспільній науці називають інституціональною довірою, зміст якої розкривається через виконання нею наступних функцій: адаптаційної, комунікативної, розвиваючої, функції пізнання та самовдосконалення особистості. В умовах кризи єдиним дієздатним інститутом, спроможним мобілізувати зусилля всього суспільства, виступає держава» [1, с. 90]. Вважаємо слушною думку І.Й. Малога, щодо інституту держави, її дієздатності та мобілізаційних функцій. Синергетичний ефект недовіри дезорганізує суспільство в цілому, що веде до архаїчності в організації й управлінні національною економікою, суттєвим чином знижує її потенційну можливість до самовідтворення та конкурентоздатності [1, с. 91].

Той факт, що подібний стан в економічній практиці зумовлений аналогічною ситуацією в економічній теорії, підтверджує і вчений з Росії, теоретик у галузі методології економічної теорії О.І. Ананьїн, який вказує, що «економічна наука з великим запізненням приєдналася до зусиль філософів з осмислення інституційної реальності» [2, с.113]. В умовах недостатньої уваги до загальних питань формування інституційного середовища, особливою проблемою виступає відсутність розробок, пов'язаних з виявленням ролі інституційних змін у вирішенні практичних завдань, зокрема в забезпеченні економічного зростання через створення певних інституційних умов.

Метою дослідження є аналіз окремих теоретико-методологічних аспектів антикризової політики держави.

Виклад основного матеріалу. Під методологією економічної науки традиційно розуміють методологію (систему методів, принципів і підходів) економіко-теоретичного пізнання. Водночас більшість дослідників-економістів займається прикладними завданнями, які безпосередньо не впливають із об'єктивної логіки розвитку самої економічної науки. За останні двадцять років з'явилося багато праць вчених-методологів, які досліджують «епістемологічний простір», між «чистою» теорією і власне економічною практикою [3; 4]. Втім, щоб не абстрагуватися від реалій життя, варто пам'ятати, що предмети і об'єкти теоретичних досліджень, які досліджуються окремо в теорії, на практиці функціонують у синергетичній єдності.

Ще з самого початку формування економічної науки дослідження в галузі економіки супроводжувалися аналізом проблем економічного зростання та криз, антикризової економіки і ролі різних інститутів в економічному розвитку. Так, з часів А. Сміта, Т. Мальтуса і Д. Юма досліджувалися джерела, закономірності та цілі економічного зростання, які пов'язувалися, в основному, з накопиченням капіталу. Ці погляди в подальшому успадкувала і розвинула класична та неокласична економічна теорія. Потім виникли численні спеціальні теорії економічного зростання, теорії кризи, покликані обґрунтувати взаємозв'язок і взаємозалежність основних мікро- і макроекономічних параметрів суспільного відтворення з позицій темпів його збільшення та розширення. Важливий внесок у розвиток теорії в даному напрямі зробили такі вчені, як Є. Домар, Р. Харрод, Х. Кобб, П. Дуглас, Дж. Робінсон, Н. Кондратьєв, О.В.Григор'єв, А.Б.Коб'яков, М.Л.Хазін, а також лауреати Нобелівських премій з економіки С. Коваль, Р. Солоу, Д. Норт, Р. Лукас, М. Аллі й інші.

Наголосимо, що інститути, розвиток яких нерозривно пов'язаний з еволюцією суспільства, не могли залишитися непоміченими представниками економічної науки на всіх етапах її розвитку. Окремі інституційні аспекти економічних проблем вчені порушували віддавна. Філософ Дж. Локк ще у роботі «Два трактати про управління», розвивав інституційну ідею прав власності, зазначаючи, що король не повинен порушувати прав власності своїх підданих. При цьому інституту політичної влади належить «право створювати закони ... для регулювання та збереження власності» [5, с. 343]. У результаті відносини приватної власності, що формуються під впливом політичних сил, наклали відбиток на всю подальшу структуру соціально-політичних відносин у багатьох країнах. Економіст А. Сміт у роботі «Теорія моральних почуттів» підкреслював, що

механізм ринкового господарства включає й етичні мотиви. Люди можуть переслідувати свої власні інтереси без шкоди суспільству, адже існують законні обмеження, до того ж самі люди є продуктами обмежень, що випливають і утворюються з моралі, релігії, звичаїв і виховання. Тож А. Сміт неявно визнавав вплив на економічний розвиток неформальних і формальних інститутів, тобто інституційного середовища.

Один з останніх представників класичної політекономії Дж.С. Мілль теж вносив у свої роботи елементи моральної філософії. В епоху Дж.С. Мілля теоретизація економіки як галузі знання пройшла лише свій перший етап. Але мислитель відносно повно розмежовував положення абстрактної політекономії (у версії Д. Рікардо) і «ремесла» економістів практиків, вирішував проблему пом'якшення критики політекономічної теорії щодо застосування її висновків для економічної політики того часу, збереження класичної політекономії як еталону економічної теорії, тобто чітко поділяв політекономію на «науку» (science) і «майстерність» (art) [6]. Вкажемо, що поняття «art» у XVIII-XIX ст. розглядалося швидше як «майстерність» чи «ремесло», а не як звичне для нас – «мистецтво», яке здебільшого розуміється як реалізація художніх образів, спосіб вираження чи співпереживання емоцій і т.д., що погано співвідноситься зі змістом прикладних економічних знань. Важливо, що Дж.С. Мілль характеризував «мистецтво» як «набір правил поведінки, керівництво до дії».

Заглиблення економічної теорії в сферу аналізу реальних проблем призвело до утворення на рубежі XIX-XX ст. у межах економічної науки особливої школи – «інституціоналізму», основоположником якої вважають американського вченого Т. Веблена. Суть інституційного підходу полягає в тому, щоб включати в аналіз економічних процесів інститути, тобто враховувати позаекономічні чинники. У сучасній теорії виділяють «старий» і «новий» інституціоналізм, неоінституціоналізм і різні відгалуження напрямів сучасної інституційної економічної думки. Вважаємо, що таке розмежування можна здійснювати лише в тимчасовому розрізі, тобто за часом появи тих чи інших шкіл і течій, оскільки вони виникли послідовно в часі, охоплюючи різні сфери широкого інституційного середовища.

Класичним зразком аналізу проблем економічного зростання (що досить актуальне і необхідне для сучасного стану економіки України), у поєднанні з інституційним підходом стало вчення Дж.М. Кейнса, в якому аналіз дії грошей як сутнісного інституту капіталістичної економіки, вивчення ролі держави, що постає як провідний інститут буржуазного суспільства, поєднано із завданням забезпечення економічного зростання через механізми мультиплікатора і акселератора. Кейнс вважав, що лише держава може впоратися з економічними кризами, рекомендував активне вкладення державних коштів в економіку для стимулювання її розвитку через підвищення ефективного попиту, хоч і без особливого розширення державної власності. Більшість положень теорії Кейнса виправдали себе, і сьогодні його підходи до регулювання циклів і проблем криз, забезпечення економічного зростання залишаються затребуваними і широко використовуються в антикризових заходах держав. Водночас важливо зазначити, що вчення Дж.М. Кейнса стало основою для розвитку некейнсіанства, посткейнсіанства та інших шкіл в економічній теорії. Зокрема, посткейнсіанці вважають причинами криз надвиробництва крах кредитних і спекулятивних «бульбашок», іншими словами – фінансові кризи [7, с.41].

З середини XX ст. найбільшу популярність в економічній літературі Заходу здобули некейнсіанські моделі економічного зростання Р. Харрода, Е. Домара і Е. Хансена. Вчені проаналізували тривалий період стійкого розвитку економіки (динамічна рівновага), теоретично обґрунтували рівень стійких темпів зростання ринкової економіки. Попри ряд успішних спроб використання теорії Харрода на практиці, як при плануванні економічного зростання в Японії в 1960-х рр. [8, с. 192], в цілому ефект від її застосування для стимулювання росту економіки країн, що розвиваються був незначним. На протигагу однофакторній моделі Харрода, неокласики розробили ряд багатфакторних моделей зростання економіки. Найбільш значимою з них є модель Р. Солоу, принципова відмінність якої від кейнсіанської полягає у відсутності фіксованого співвідношення між капіталом і працею. Р. Солоу, як і інші представники неокласичної школи, використовував виробничу функцію Кобба – Дугласа, яка включала працю і капітал як два незалежних фактори, співвідношення між якими може змінюватися [9, с. 180].

У середині 1980-х рр. вчені Ф. Агійон, Р. Лукас, П. Ромер і П. Хоувітт розробили моделі економічного росту, які передбачали впровадження нових технологій. Вчені довели, що модель стимулюватиме розвиток системи при незмінності пропорції витрат на традиційні чинники росту економіки – праці і капіталу. Основним джерелом ресурсів для розвитку технологій у моделях ендогенного зростання є накопичення людського капіталу. Тож накопичення речового капіталу, як

ключового чинника економічного росту, з часом стало поступатися накопиченню людського і соціального капіталу.

Підкреслимо, що неокласична теорія ґрунтується на поза-історичних позиціях, фактично приймаючи як даність приватнокапіталістичний порядок, що дозволяє виключити з економічного аналізу процеси становлення, розвитку і зникнення інститутів та їх вплив на економічний ріст. У цьому є істотна слабкість неокласичного напрямку теорії економічного росту. Ще на початку 1970-х рр. Д. Норт і Р. Томас довели, що нагромадження капіталу, економія на масштабах, інші фактори – не джерела росту, а вони і є саме зростання.

Використання неокейнсіанських і неокласичних теорій для швидкої зміни традиційного суспільства відсталих країн викликало розчарування. Для аналізу «третього світу» ці теорії методологічно неспроможні, адже вони прагнуть перенести реалії розвиненого суспільства в суспільство слаборозвинене. Ті галузі економіки, в яких врахування інститутів відіграло основну роль, зокрема економіка розвитку, довгий час були далекі від загального тренду розвитку. «Західна неокласична економічна теорія позбавлена інститутів, так як вона аналізує лише основні джерела економічних показників. Було б деяким перебільшенням вважати, що, поки неокласична теорія зосереджена на дії ефективного фактора і виробничих ринків, невелике число західних економістів розуміють інституційні вимоги, необхідні для створення таких ринків, вважаючи їх вже реалізованими. Політичні й економічні інститути, які забезпечують виконання угод з найменшими втратами, а також виконання зобов'язань, роблять можливим створення ефективного фактора і виробничих ринків, що лежать в основі економічного зростання» [10, с.47].

Вчені своєрідно відреагували на ці положення Д. Норта, створивши в 1980-х рр. макроекономічні моделі економічної динаміки, в яких врахували специфічні економічні інститути. Відтоді інституціональна теорія набула популярності, численні дослідження інституційних структур є провідними в теоретичному моделюванні й економетрії. У неоінституціональній теорії є різні напрями визначення поняття «інститут». Так, французькі інституціоналісти Л. Тевено й А. Турен за основу взяли поняття норми. О. Вільямсон, Р. Коуз і Д. Норт схилиються до поняття правила. Зокрема, Д. Норт визначає інститут як «створені людиною обмеження, які структурують політичну, економічну і соціальну взаємодію», як «правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які виявляють повторювані взаємодії між людьми», або «формальні правила, неформальні обмеження і способи забезпечення дієвих обмежень» [10, с. 17].

Представники «старого» інституціоналізму визначають поняття інституту через функції, які він виконує у відтворенні системи відносин на макрорівні. Так, на думку Д.М. Ходжсона, «інститути – інтегровані комплекси традицій і рутини ... Інститути є одночасно і об'єктивними структурами в зовнішньому світі і суб'єктивними пружинами людської діяльності в її голові» [11, с. 43].

Усталеними і визнаними в науці вважають інститути власності, успадкування прав, довірливих відносин (контрактів) тощо. Вважаємо, що на основі узагальнення зробленого аналізу інститутів можна інтерпретувати це поняття наступним чином: інститути це – форми, способи й інструменти організації суспільного життя, що створюють стійкі традиції, правила і норми; певну соціально-політичну, соціокультурну і морально-етичну атмосферу; обмеження, можливості, стимули і «коридор свободи» для життєдіяльності людей.

Таке розуміння інститутів як багатофункціональної системи фундаментальних факторів діяльності економічних систем у тривалій перспективі, включає у сферу аналізу проблем економічного росту широке коло і економічних, і соціально-політичних, і морально-етичних, і інших відносин.

Питання про вплив інституційної організації на виробництво і економічне зростання останнім часом є предметом інтенсивних досліджень. Д. Асемоглу, С. Джонсон і Дж. Робінсон доводять, що відмінності політичних і економічних інститутів є фундаментальною причиною глибоких відмінностей між країнами за рівнем продуктивності їх економік [12, с. 38]. Одна з альтернативних точок зору спирається на «політичну теорему Коуза», за якою суспільство здатне вибирати ефективну політику і найкращі економічні результати незалежно від того, як і між якими групами поділена політична влада [13, с. 17].

Вважаємо, що заприпущенням Р. Коуза роль інститутів була б обмеженою. Втім, Д. Асемоглу навів приклади моделей економічної динаміки, в яких теорема Р. Коуза не спрацьовує. Аналізуючи тривалі зміни в історії країн, які зазнали колонізації, автор звернув увагу на феномен зворотного ранжування багатства (поворот долі). Деякі бідні країни змогли збільшити багатство, тоді як багаті раніше країни поступово біднішали (щодо інших). Це пов'язано з тим, що в колонізованих

країнах формувалися різні майнові відносини і, основані на них, господарські структури. Важкий стан країн через тягар колонізації не сприяв створенню умов для формування конкурентних сучасних ринків. Аргументацію на користь альтернативи, за якою економічне зростання зумовлюється накопиченням людського капіталу, а не політичними й економічними інститутами, запропонували в 2003 р. у своїх працях Е. Глейзер, Ф. Лопес-де-Сіланес, С. Джанкой, Р. Ла Порта і А. Шляйфер [14, с.7].

У російській економічній науці для дослідження еволюції інституціонального напрямку важливе методологічне значення мають праці Л.І. Абалкіна, О.І. Ананьїна, В.В. Зотова, О.В. Іншакова, Г.Б. Клейнера, Д.С. Львова, А.П. Олійника, В.М. Полтеровича, В.Л. Тамбовцева, А.Є. Шаститко та ін. Сучасні російські науковці, зокрема Р.І. Капелюшников, Я.І. Кузьмінов, А.Н. Нестеренко, Р.М. Нурієв, В.В. Радаєв, О.С. Сухарєв, М.М. Юдкевич, вивчають складний шлях розвитку інституційної школи і прагнуть впровадити інституціональну теорію в науково-освітній простір.

Вважаємо, що доцільно вказати на загальний недолік усіх інституційних напрямів економічної науки – «старої», «нової», західної і вітчизняної концепцій інституціоналізму. У всіх концепціях переважає описовий підхід до аналізу явищ, домінує розгляд різних течій інституціоналізму з позицій їх характеристики як даності в певний історичний період. Зазвичай замовчується, що формування і діяльність того чи іншого описаного інституту, на основі дії фундаментальних положень класичної капіталістичної економіки, автоматично веде до певних доцільних економічних, соціальних і інших результатів.

Підтверджує нашу думку глибока системна криза сучасної світової економічної системи. Вона виявила обмеженість неокласичного бачення економічних явищ, попри те, що сама неокласична теорія до сучасного моменту вже серйозно трансформувалася під впливом інституціоналізму. Тож у межах мейнстріму інституціоналізм не лише перебуває у полі впливу «залишкових» явищ з арсеналу класичної економічної теорії, але і повністю базується на дії її закономірностей. Якщо остання покладалася на «невидиму руку» ринку, то сучасний інституціоналізм доповнює положення про невидиму руку багатьма «невидимими інструментами», що здійснюють на економіку певний ефект.

Інституціоналізм, на наш погляд, є, в основному, проявом свідомої діяльності людей, а тому логічно повинен заздалегідь визначати проміжні та кінцеві результати дії сформованих інститутів. Зокрема, в сучасних умовах вже при прийнятті рішень щодо формування тих чи інших інститутів важливо знати, які з них, на якій основі і через які механізми здатні запобігати і долати фінансово-економічні кризи, забезпечити реструктуризацію, диверсифікацію, ріст і розвиток економіки, сприяти вирішенню певних соціальних завдань.

Водночас інститути перебувають у суперечливій єдності з чинною системою фундаментальних економічних зв'язків, в даному випадку, з системою неокласичних капіталістичних відносин. І саме через дію інституційних факторів повинні відбуватися руйнування і зміна віджилих, формування нових форм і систем економічних зв'язків та відносин. Таке трактування місця і ролі інститутів у структурі суспільно-економічних відносин приводить до висновку, що інституціоналізм у майбутньому може перерости в науку про шляхи та перспективи розвитку людської цивілізації в цілому.

У кожній країні і кожному її регіоні за інституційним підходом повинна існувати індивідуальна інституційна матриця, як переплетіння взаємозв'язаних формальних і неформальних правил, що ведуть економіку кожної країни своїм шляхом, відмінним від розвитку інших країн. У країнах з більш розвинутою інституціональною структурою вплив непослідовної макроекономічної політики менш дестабілізуючий. Країни із слабкорозвиненими інститутами більше схильні до спадів. У СРСР основною перешкодою на шляху переходу до розвинутої правової системи були слабкі інститути: слабка система закріплення і обов'язковості дотримання прав власності та контрактних зобов'язань.

В Україні, на нашу думку, гальмом економічного розвитку став недостатній розвиток інституційного середовища. Лібералізація і приватизація без добре організованої ринкової інфраструктури, замість того, щоб підтримати зростання, вели до поглиблення кризи. Це не лише спадщина соціалістичного минулого, а й результат сучасної політики. Про необхідність управління інституційними аспектами економічних процесів періоду трансформації не раз попереджали вітчизняні вчені-економісти і раніше, і на більш пізніх стадіях.

Нераціональне державне управління проявляється в Україні у прийнятті рішень, не пов'язаних із здійсненням, не підкріплених ефективною господарською діяльністю. Ці явища проявляються і в недостатньому контролі за реалізацією прийнятих рішень, наслідком чого є високі транзакційні витрати, зростання корупції та розвиток тіньової економіки.

Наголосимо, що в останні роки в Україні були прийняті окремі заходи щодо забезпечення захисту прав власності. Втім, представники органів державної влади ще важко усвідомлюють, що

для вдосконалення інституційного середовища в країні необхідні активні заходи економіко-правового й організаційного характеру. Найперше необхідно прийняти закон про розвиток промисловості; пакет законопроектів у галузі управління нематеріальними активами, вдосконалити й оновити законодавство, яке регулювало б реформування бухгалтерського обліку; судової та реєстраційної систем. Потрібні закони, спрямовані на підтримку малого бізнесу, захист власності. Потрібний пакет поправок до цивільного і кримінального законодавства, який би сприяв запобіганню недружніх захоплень і поглинань; якісна модернізація всіх інститутів громадянського суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, сучасні економічні труднощі в країні в умовах світової фінансової кризи суттєво відрізняються від кризи 1998р. тим, що остання мала, головним чином, локальний характер і могла бути подолана традиційними в таких випадках антикризовими заходами. У сучасній кризовій обстановці потрібні особливі інституційні рішення щодо протидії руйнівному впливу світової кризи. Це – заходи щодо захисту вітчизняних виробників, банківської системи, підтримки споживачів тощо. Успішний розвиток інституційної інфраструктури інвестиційного й інноваційного процесів в Україні можливий при створенні технопарків та бізнес-інкубаторів з активною участю малого підприємництва, формуванні територіальних інноваційних кластерів, підтримки міжнародного та міжрегіонального співробітництва і кооперації суб'єктів інноваційної інфраструктури. І саме в даний період, як ніколи, стають затребуваними ідеї інституціональної економічної теорії. Як пише Р.М. Нурєєв, «в економічній науці Заходу назріває поворот від неокласики до ідей інституціоналізму; економісти мають вельми солідний науковий потенціал у сфері дослідження інституціональних проблем господарського розвитку» [15, с. 512].

Тож головним завданням сучасних економічних реформ є створення прогресивної системи оновлених інституційних форм неринкового і ринкового характеру. Значення інститутів для розвитку економіки країни стало загально визнаним фактом сучасної економічної науки. Радикальні структурні зрушення, які необхідні українській економіці, вимагають формування такого інституційного середовища, яке забезпечить високу ефективність і темпи зростання економіки, швидку адаптацію економічних агентів до мінливих викликів часу.

Література

1. Малий І.Й. Інституційні зміни та довіра в системі антикризового управління економікою України / І.Й. Малий // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 88-92.
2. Ананьин О.И. Структура экономико-теоретического знания: методологический анализ / О.И. Ананьин. – М.: Наука, 2005. – 224 с.
3. Никифоров А.Л. Философия науки: история и теория / А.Л. Никифоров. – М.: Государственный университет управления, 2006. – 175 с.
4. Философия науки / А.И. Липкина. – М.: Эксмо, 2007. – 608 с.
5. Локк Дж. Сочинения в трех томах / Дж. Локк. – М.: Мысль, 1988. – Т.3. – 668 с.
6. Милль Дж.С. Основания политической экономии / Дж.С. Милль; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1980. – 496 с.
7. Мировая экономика: учебн. для вузов / Ю.А. Щербанина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 318 с.
8. Классики кейнсианства: в 2-х т. Харрод Р. К теории экономической динамики / Р. Харрод. – М.: Экономика, 1997. – Т.1. – 416 с.
9. Sala-i-Martin X. I Just Run Two Million Regressions / X. Sala-i-Martin // American Economic Review. – 1997. – Vol. 82. – № 2. – P. 178-183.
10. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с.
11. Ходжсон Дж.М. Жизнеспособность институциональной экономики / Дж.М. Ходжсон. – М.: Изд-во «Япония сегодня», 1997. – С. 40-43.
12. Цуриков А.В. Анализ влияния институциональных факторов на экономические отношения: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. / А.В. Цуриков. – Кострома, 2004. – 162 с.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. статей / пер. с англ. Б. Пинскера; науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.

14. Радыгин А., Энтов Р. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4-27.

15. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики / Р.М. Нуреев. – М.: Норма, 2008 – 640 с.

1. Maly`j I.J. Insty`tucijni zminy` ta dovira v sy`stemi anty`kry`zovogo upravlinnya ekonomikoyu Ukrainy` / I.J. Maly`j // Formuvannya ry`nkovoyi ekonomiky`: zb. nauk. pracz`. – Specz. vy`p. Derzhavne anty`kry`zove upravlinnya nacional`noyu ekonomikoyu: svitovy`j dosvid ta problemy` v Ukraini. – K.: KNEU, 2010. – S. 88-92.

2. Anan`y`n O.Y`. Struktura ekonomy`ko-teorety`cheskogo znany`ya: metodology`chesky`j analy`z / O.Y`. Anan`y`n. – M.: Nauka, 2005. – 224 s.

3. Ny`ky`forov A.L. Fy`losofy`ya nauky`: y`story`ya y` teory`ya / A.L. Ny`ky`forov. – M.: Gosudarstvenny`j uny`versy`tet upravleny`ya, 2006.– 175 s.

4. Fy`losofy`ya nauky` / A.Y`. Ly`pky`na. – M.: Эksmo, 2007. – 608 s.

5. Lokk Dzh. Sochy`neny`ya v trex tomax / Dzh. Lokk. – M.: Mysl`, 1988. – Т.3. – 668 s.

6. My`ll`Dzh.S. Osnovany`ya poly`ty`cheskoj ekonomy`y` / Dzh.S. My`ll`; [per. s angl.]. – M.: Progress, 1980. – 496 s.

7. My`rovaya ekonomy`ka: uchebn. dlya vuzov / Yu.A. Shherbany`na. – M.: YuNY`TY`-DANA, 2004. – 318 s.

8. Klassy`ky` kejnsy`anstva: v 2-x t. Harrod R. K teory`y` ekonomy`cheskoj dy`namy`ky` / R. Harrod. – M.: Ekonomy`ka, 1997. – Т.1. – 416 s.

9. Sala-i-Martin X. I Just Run Two Million Regressions / X. Sala-i- Martin // American Economic Review. – 1997. – Vol. 82. – # 2. – P. 178-183.

10. Nort D. Y`nsty`tuty, y`nsty`tucy`onal`nye y`zmeneny`ya y` funkcy`ony`rovany`e ekonomy`ky` / D. Nort. – M.: Nachala, 1997.– 180 s.

11. Xodzhson Dzh.M. Zhy`znesposobnost` y`nsty`tucy`onal`noj ekonomy`ky` / Dzh.M. Xodzhson. – M.: Y`zd-vo «Yapony`ya segodnya», 1997. – S. 40-43.

12. Czury`kov A.V. Analy`z vly`yany`ya y`nsty`tucy`onal`nyx faktorov na ekonomy`chesky`e otnosheny`ya: Dy`s. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01. / A.V. Czury`kov. – Kostroma, 2004. – 162 s.

13. Kouz R. Fy`rma, r`nok y` pravo: sb. statej / per. s angl. B. Py`nskera; nauch. red. R. Kapelyushny`kov. – M.: Novoe y`zdateľ`stvo, 2007. – 224 s.

14. Радыгн А., Энтов Р. В поы`сках y`nsty`tucy`onal`nyx характеры`sty`k экономы`cheskogo rosta (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) / А. Радыгн, Р. Энтов // Вопросы экономы`ky`. – 2008. – # 8. – S. 4-27.

15. Nureev R.M. Ekonomy`ka razvy`ty`ya: modely` stanovleny`ya r`nochnoj ekonomy`ky` / R.M. Nureev. – M.: Norma, 2008 – 640 s.

Рецензент Балджи М.Д., д.е.н., професор Одеського національного економічного університету

18.04.2014

УДК 327

Квятковська Олена

ЦІЛІ, ВИДИ ТА ФОРМИ ЗОВНІШНЬОЇ ДОПОМОГИ ДЛЯ РОЗВИТКУ США

У статті проаналізовано цілі зовнішньої допомоги для розвитку США, з огляду на їх пріоритетність сформовано градацію, що включає основну ціль та проміжні. Основною ціллю допомоги для розвитку США визначено збереження миру та безпеки, задля досягнення якої акумулюються проміжні цілі. Досліджено місце цих цілей в Стратегіях національної безпеки США, як основного політичного документу держави. Розглянуто види зовнішньої допомоги для розвитку з огляду на мету. Розкрито ряд урядових програм, яким підпорядковані різні види допомоги. В історичній ретроспективі розглянуті реципієнти таких видів допомоги. Виявлено основні форми зовнішньої допомоги для розвитку, що здійснюються переважно на грантовій основі у формі готівки, трансферу обладнання та товарів чи надання послуг, які є комплементарними між собою та з огляду на види допомоги, які вони постачають.

Ключові слова: зовнішня допомога для розвитку, безпека, демократія, гуманітарна допомога, військова допомога, технічна допомога, економічна допомога.

ЦЕЛИ, ВИДЫ И ФОРМЫ ВНЕШНЕЙ ПОМОЩИ РАЗВИТИЮ США

В статье проанализированы цели внешней помощи развитию США, учитывая их приоритетность сформировано градацию, включая основную цель и промежуточные. Основной целью помощи развитию США определено сохранение мира и безопасности, для достижения которой аккумулируются промежуточные цели. Исследовано место этих целей в стратегии национальной безопасности США, как основного политического документа государства. Рассмотрены виды внешней помощи развитию за целевым критерием. Раскрыто ряд правительственных программ, которым подчинены различные виды помощи. В исторической ретроспективе рассмотрены реципиенты таких видов помощи. Выявлены основные формы внешней помощи развитию, осуществляемые преимущественно на грантовой основе в форме наличных, трансфера оборудования и товаров или предоставления услуг, которые являются комплементарными между собой и учитывая виды помощи, которым они сопутствуют.

Ключевые слова: внешняя помощь развитию, безопасность, демократия, гуманитарная помощь, военная помощь, техническая помощь, экономическая помощь.

Kvyatkovska Olena

THE GOALS, TYPES AND FORMS OF U.S. DEVELOPMENT ASSISTANCE

The article analyzes the goals of U.S. development assistance ranking from the priority goal to the intermediate goals. The main goal of U.S. development assistance determined to support peace and security, which the intermediate goals are accumulated. Investigated the role these goals in the U.S. National Security Strategy as state's main policy document. Unveiled the types of foreign assistance according to the development assistance objective. Revealed a number of government programs dealing with various types of assistance and the historical evolution of those assistance types' recipients. The article discovers basic forms of development assistance, which havemostly grant basis in the form of cash, transfer of goods and equipment or services that are complementary to each other and because of the assistance types they provide.

Keywords: development assistance, security, democracy, humanitarian aid, military assistance, technical assistance, economic assistance.

Постановка проблеми. Бідні країни та країни, що розвиваються є потенційним джерелом загрози міжнародній безпеці, а отже і безпеці США, яка є членом міжнародної спільноти та багато викликів, які постають перед США еманують з інших країн. Оскільки, проблеми бідності, обмеження в інфраструктурі, низький рівень освіченості та сфери охорони здоров'я, непривабливий інвестиційний клімат у країні, високий рівень безробіття, а також етнічні, класові, релігійні розколи, слабка та корумпована влада залишаються вразливими до поширення тероризму у регіоні, наркоторгівлі та злочинності, де збільшується кількість захворювань, що призводить до громадянських конфліктів та дестабілізації ситуації на регіональному та глобальному рівнях. Проблеми даного характеру розвинені країни світу попереджують та вирішують шляхом надання зовнішньої допомоги для розвитку, процес, у якому США відіграють провідну роль.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти зовнішньої допомоги для розвитку у своїх працях досліджували наступні вітчизняні науковці: Е. Дегтерьова, Л. Капіца та іноземні С. Tarnoff, P. Preston, P. Mosley, B. Cracknell, R. Peet, A.Lewis, N. Hermes, R. Lensink. У яких виокремлено низку цілей американської моделі здійснення зовнішньої допомоги для розвитку, її форми та види.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Цілі та їх градація, форми і види зовнішньої допомоги для розвитку США та їх комплементарність не були досліджені належним чином.

Цілі статті. Дослідити цілі зовнішньої допомоги для розвитку США та їх градацію. Проаналізувати основні види за метою здійснення допомоги. Визначити основні форми здійснення зовнішньої допомоги для розвитку США. Виявити комплементарність між формами та видами.

Основний матеріал дослідження. У більшості, донором для надання допомоги керує сукупність мотивів. Мотивація США у здійсненні допомоги для розвитку включає: особистий інтерес у підтримці стану міжнародної безпеки, торговельне та комерційне зацікавлення і моральне зобов'язання до здійснення благодійності. Протягом періоду Холодної війни переважав країно центричний підхід до ведення зовнішніх справ. 1990-ті рр. започаткували фундаментальні зміни у трактуванні допомоги для розвитку. До неї увійшли: традиційний країноцентричний підхід допомоги для розвитку, тобто надання допомоги для підтримки урядів та державотворчих

процесів у країнах, що розвиваються; напрямок, що вирішував транснаціональні виклики і проблеми; та підхід, який визначений людським фактором. Останній експлікуємо як допомогу надану вразливим групам населення - безпосередньо для покращення якості життя людей. Наприклад, проведення щеплення бідним дітям, ВІЛ інфікованим, соціальна робота із жертвами насильства та ін.

У здійсненні зовнішньої допомоги для розвитку США виділимо наступні цілі: підтримка миру та безпеки, скорочення бідності і промоція сталого розвитку, поширення демократичних процесів.

Зменшення кількості та інтенсивності міжнародних кризових процесів та збереження миру – серед основних цілей зовнішньої допомоги США. Прерогативними постають питання, які можуть бути потенційною загрозою для США. Протягом усього періоду Холодної війни, програми допомоги розглядалися як метод стримування проникнення комуністичного впливу, згодом додалися ініціативи з підтримки миру на Близькому Сході, допомога демократичним перетворенням у колишніх Радянських республіках. У 1990-х рр. видатки на підтримку програм з безпеки за кордоном скоротилися, що було пов'язано із зникненням комуністичної загрози та політикою скорочення видатків адміністрації Б. Клінтона. Реінкарнація допомоги у сфері безпеки відбулася після терористичних нападів 11 вересня 2001р. США збільшили допомогу країнам-партнерам у боротьбі з тероризмом та впроваджували програми реконструкції в Афганістані та Іраку.

Питання глобального розвитку було визначено ключовим елементом Стратегії національної безпеки адміністрацій Б. Обама та Дж. Буша. Ціль збереження миру і безпеки складається з 6 програмних напрямків: антитерористична діяльність, боротьба із поширенням зброї масового знищення, стабілізаційні операції та реформи сектору безпеки, боротьба з наркотрафіком, міжнародною злочинністю, пом'якшення конфліктних ситуацій та примирення сторін. Основним для збереження миру і безпеки вважається співпраця із союзниками та посилення зв'язків, які сприяють спільній безпеці. Розширюється співпраця із країнами, що розвиваються, особливо такими, які можуть слугувати осердям регіональної стабільності. США зміцнюють безпеку держав, яким загрожує розгортання конфлікту, для цього великі зусилля покладаються на реорганізацію діяльності експертів у сфері допомоги для розвитку. Для збереження миру і безпеки активно використовуються миротворчі операції. У федеральному бюджеті 2012 р. на ці цілі було визначено 10,6 млрд. дол., в основному для Ізраїлю, Єгипту, Іраку та Афганістану[1]. Відповідальність за вирішення міжнародної допомоги з приводу питань безпеки покладена на Агенцію з міжнародного розвитку (USAID), Державний департамент і Міністерство оборони та Адміністрацію президента. Державний департамент керує антитерористичною діяльністю, наданням допомоги для боротьби із наркотрафіком та поширенням зброї масового знищення, що охоплює сприяння пост конфліктному відновленню регіону, гуманітарну допомогу та ін. Отже, ціль безпеки є інтегральною частиною зовнішньої допомоги для розвитку США.

У Стратегії національної безпеки 2010 р. зазначається, що прискорення сталого розвитку сприятиме безпеці і процвітанню усіх країн [2]. США зацікавлені у співпраці із союзниками для допомоги бідним країнам, щоб створити продуктивну і процвітаючу економіку під керівництвом відповідальних демократичних інституцій. Таким чином коло класичних союзників підкріплюються новими партнерами, яким США надає зовнішню допомогу для розвитку. Наголошується, що існують виклики для розвитку, які не здатна вирішити одна країна самостійно, наприклад, проблема глобального потепління чи контроль над епідемією хвороб. Для цього буде продовжуватися залучення партнерів до спільної справи.

Категорія бідність есплікується як позбавлення населення країни ресурсів для розвитку, через те, що люди не можуть реалізувати свої першочергові потреби – в медичних послугах, якісному харчуванні, в нормальних соціально-економічних умовах, які відображаються в особистій безпеці, наявності житла, засобів зв'язку, в освіті, дозвіллі тощо. Сталий розвиток визначається як процес постійних еволюційних змін у різних сферах життєдіяльності певного регіону.

Важливим елементом допомоги для розвитку є відновлення прозорості систем керування, що допоможе створенню легітимних урядів та зменшить ймовірність повстань у вразливих регіонах.

З 1990-х рр. глобальні проблеми пов'язані зі здоров'ям почали отримувати більше уваги та асигнувань як від законодавчої гілки влади США, так і від виконавчої. Конгрес створив окремий

Рахунок для вирішення проблем виживання та здоров'я дітей, були збільшені асигнування для боротьби з ВІЛ/СНІД та іншими інфекційними захворюваннями. У 2003 р. президент Дж. Буш запровадив Надзвичайний план допомоги для боротьби із ВІЛ захворюваннями (President's Emergency Plan for AIDS Relief (PEPFAR) [3]. Відбувається активна робота в рамках зобов'язань Цілі розвитку тисячоліття зі скорочення рівня бідності.

Адміністрації Дж. Буша і Б. Клінтона серед ключових цілей зовнішньої допомоги виокремлювали підтримку демократії. Оскільки демократія, підтримуючи державне управління, прозорість та підзвітність влади, послуговує передумовою розвитку. Підтримка демократії також уособлює забезпечення прав людини та верховенства права. Адміністрація Б. Обами у Стратегії національної безпеки 2010 р. виокремлює ціль просування демократії та прав людини за кордоном, як посилюючий елемент розвитку. Демократичні процеси каталізують поширення мовних, релігійних та культурних цінностей донора.

Потрібно зазначити, що скорочення бідності і промоція сталого розвитку та поширення демократичних процесів, за значущістю є похідними від цілі підтримки миру та безпеки. Підтримка миру та безпеки є основним імперативом надання зовнішньої допомоги США, для чого залучають проміжні цілі.

Для досягнення даних цілей США використовують наступні види зовнішньої допомоги для розвитку: гуманітарну, військову, технічну та економічну, які здійснюються у формі готівки, трансферу товарів та обладнання або надання послуг.

Подолання надзвичайних ситуацій природного та техногенного походження допомога у зонах конфліктів – основні напрямки гуманітарної допомоги. Ці програми переважно охоплювали короткострокові дії з подолання непередбачуваних ситуацій. Однак, із розширенням спектру завдань гуманітарної допомоги до боротьби з ВІЛ/СНІД в бідних країнах, боротьби з голодом, допомоги біженцям, захисту прав жінок та забезпечення прав людини загалом, змінюється і традиційне тлумачення даного виду допомоги. Здійснення політичної і соціальної реконструкції у конфліктних регіонах, чи після подолання надзвичайних ситуацій, вимагає поєднання гуманітарної допомоги та допомоги для розвитку. Таким чином, гуманітарна допомога більше не є традиційно короткотермівовою акцією забезпечення першочергових засобів для життя у постраждалих регіонах. Важливим компонентом гуманітарної цілі є інвестування в людей, яке есплікується як програмне забезпечення у сфері охорони здоров'я, освіти, соціальній допомозі вразливим верствам населення. У федеральному бюджеті 2012 р. на ці цілі було виділено 10.6 млрд. дол., 86% з яких були визначені для програм у сфері охорони здоров'я, а саме, боротьби з ВІЛ/СНІД.

США надають широкий спектр військової допомоги, яка охоплює ряд форм від загальних коштів на військові цілі до продажу високоякісного озброєння, тренування військовослужбовців іноземних країн, а також проведення спільних військових тренувань для покращення координації та прозорості військових дій. Були запроваджені відповідні програми з надання військової допомоги. Міжнародна військова та освітньо-навчальна програма (International Military Education and Training – IMET) забезпечує тренування офіцерів збройних сил країн-партнерів, сприяє поліпшенню військово-цивільних відносини та цивільний контроль над військовими [4]. Програма військового фінансування закордоном (Foreign Military Financing – FMF) забезпечує грантами з надання оборонного обладнання, послуг та навчання і є важливим інструментом США у боротьбі із міжнародним тероризмом [5]. Програма розширеного міжнародного миротворчого потенціалу (Enhanced International Peacekeeping Capabilities – EIPC) тренує та забезпечує миротворчі війська для попередження регіональних конфліктів або врегулювання антагоністичних настроїв у різних країнах [6]. Провідною урядовою структурою здійснення військової допомоги виступає Міністерство оборони.

Технічна допомога здійснюється у формі експертизи, інструкцій, обміну інформацією, передачі знань, надання консультацій з метою посилення результативності програм зовнішньої допомоги. Наприклад, Управління з надання технічної допомоги Міністерства фінансів США надає консультації та проводить навчання іноземним Міністерствам фінансів, центральним державним банкам та іншим урядовцям у сферах управління бюджетним процесом та фінансовою звітністю, менеджменту банківської системи, у питаннях економічних злочинів та видачі державного боргу, а також у веденні політики доходів. Дані технічні програми допомагають адаптувати економіки країн до змін для зміцнення фінансової системи сталого зростання.

Протягом 1990-х рр. США надавали допомогу для адаптації постсоціалістичних країн у демократичних, економічних та політичних трансформаціях. Ці програми включали технічну

допомогу, допомогу з підготовки законодавства для систематизації приватного бізнесу, фінансування виборів, допомогу політичним партіям та тренінги для медіа, проведенню правових реформ, підтримка місцевого громадянського суспільства. Перехідна допомога запланована була тривати декілька років. Деякі програми допомоги на двосторонньому рівні у Східній Європі: Чехії, Словенії та Естонії були припинені. У країнах, у яких реформи відбувалися дуже повільно, як Україна продовжували отримувати допомогу [7, с.25].

Економічна допомога надається країнам, які вважаються занадто бідними, щоб самостійно підтримати швидкий економічний прогрес та скорочення рівня бідності в середині своєї країни. Натомість, економічне зростання вимагало зовнішніх інвестицій. Через обмежені післявоєнної скрутою можливості та велику кількість бідних країн, зовнішня допомога використовувалася для підвищення рівня інвестицій. Окрім того, така допомога використовувалася для розширення інфраструктури та підтримки соціального розвитку, тобто програм у сфері охорони здоров'я, освіти – непривабливі сфери для приватних інвестицій. Для підтримки економічного росту у федеральному бюджеті 2012 р. передбачалося 4,4 млрд. дол. В рамках цієї цілі були включені аграрні програми для скорочення бідності і боротьби з голодом, торгівельні програми для фермерів та створення і запровадження програм розвитку приватного сектору, бізнес асоціацій та макрофінансових послуг. До низки цих програм також увійшли програми управління природними ресурсами, скорочення загрози від зміни клімату. Також допомога здійснюється для налагодження економічної інфраструктури: доріг, проведення електрики, іригаційних систем та ін. Проте, починаючи з 1970-х рр. такі програми надавалися рідко, через велику витратність. Така форма використовувалася у масштабних програмах допомоги, як у Єгипті протягом 1980-1990-х рр., де США створили основні системи водопостачання та санітарні системи у містах. Програми в Іраку та Афганістані підтримували будівництво шкіл, медичних лікарень, доріг та іригаційних систем [8]. Країни із стабільною економікою менш вразливі до ескалації соціально-політичних криз, а отже є основою сталого розвитку та безпеки в регіонах.

Різні види та форми допомоги можуть бути комплементарними у реалізації конкретних проектів, що покращує їх ефективність. Зокрема, в антитерористичних програмах застосовується військова і технічна допомога, у програмах пов'язаних із охороною здоров'я використовується гуманітарний, технічний та економічний види. Гуманітарна допомога переважно надається у формі обладнання і товарів, а також наданням послуг регіону чи конкретній спільноті.

Усі види зовнішньої допомоги для розвитку надаються у формі готівки, трансферу обладнання та товарів чи надання послуг, що за останні десятиріччя здійснюються переважно на грантовій, а не позиковій основі. Готівковий грант урядам спостерігається переважно як виключення, а не правило. В більшості, готівкова допомога підтримує платіжний баланс уряду-реципієнта, щоб надати йому змогу на придбання більшої кількості американської продукції, чи для реалізації власних програм розвитку та інших цілей. Готівка надавалася як винагорода країнам, які підтримували антитерористичні операції США – Туреччині та Йорданії у 2004 р., для підтримки політичних і стратегічних партнерів – Ізраїлю та Єгипту після Кемп-Девідських угод та для проведення складних політичних та економічних реформ, наприклад, у Йорданії, Тунісі і Західному березі Гази [9]. Трансфер обладнання та товарів реалізується у вигляді продовольчих товарів, зброї чи техніки. Продовольча допомога може надаватися для вирішення гуманітарних потреб у рамках програм піклування про здоров'я матерів та дітей. Постачання зброї у межах програми військової допомоги, може включати її використання для тренувань. Обладнання і товари, які постачаються завдяки допомозі для розвитку, зазвичай інтегровані з наданням послуг, яке здійснюється в рамках освітньо-навчальних програм, консультацій, інфраструктурної чи технічної допомоги.

Висновки. Таким чином, здійснення зовнішньої допомоги для розвитку відображає моральний характер і стратегічні та економічні інтереси США, опираючись на відповідні форми та види. По-перше, зовнішня допомога підтримує національну безпеку, сприяючи боротьбі із тероризмом, стабілізації держав та безпеці на регіональному та глобальному рівнях. По-друге, зовнішня допомога просуває американські моральні цінності та гуманітарні інтереси, борючись із бідністю, голодом та хворобами, покращує соціальні стандарти життя населення, сприяючи розвиткові освіти та підтримуючи демократичні інституції. По-третє, зовнішня допомога для розвитку закріплює лідерські позиції США на міжнародній арені, підтримуючи самодостатність американських партнерів, шляхом економічної, технічної чи військової допомоги. Види та форми зовнішньої допомоги для розвитку переплітаються в реалізації відповідних урядових програм та проектів. **Перспективи подальших досліджень** охоплюють вивчення та аналіз фактору взаємозалежності зовнішньої допомоги для розвитку США в системі міжнародної безпеки.

Література

1. Budget of the U.S. Government. Fiscal Year 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <https://www.aau.edu/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=11798> (Дата перегляду 20.03.2014)
2. U.S. National Security Strategy 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/rss_viewer/national_security_strategy.pdf (Дата перегляду 15.02.2014)
3. President's Emergency Plan for AIDS Relief (PEPFAR). [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.pepfar.gov/about/strategy/index.htm> (Дата перегляду 18.03.2014)
4. International Military Education and Training (IMET). [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.state.gov/t/pm/65533.htm> (Дата перегляду 18.03.2014)
5. Foreign Military Financing (FMF). [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.state.gov/t/pm/65531.htm> (Дата перегляду 18.03.2014)
6. Enhanced International Peacekeeping Capabilities (EIPC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://justf.org/Program?program=Enhanced International Peacekeeping Capabilities> (Дата перегляду 22.03.2014)
7. Lancaster C. Transforming Foreign Aid: United States Assistance in the 21st Century. / C. Lancaster. – Washington: Peterson Institute, 2000. – 114 p.
8. Harvey K. Afghanistan, The United States, and the Legacy of Afghanistan's Civil War. [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.stanford.edu/class/e297a/Afghanistan,%20the%20United%20States.htm> (Дата перегляду 10.02.2014)
9. Military assistance. [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <http://www.state.gov/documents/organization/17783.pdf> (Дата перегляду 09.02.2014)

Рецензент: Лупул Т.Я., д.політ.н., доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича.

7.04.2014

УДК 323(410):314.7:061.1ЄС

Михавчук Ліля

ПОЛІТИКА ВЕЛИКОБРИТАНІЇ ЩОДО ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ В КОНТЕКСТІ ЙОГО РОЗШИРЕННЯ

Трудова міграція та її вплив на приймаючі країни посідає центральне місце у дискусіях щодо наслідків розширення Європейського Союзу. Після розширення ЄС у 2004 та 2007 роках у країнах-учасниках Спільноти були встановлені різні режими щодо трудової міграції з приєднаних країн. Велика Британія лібералізувала доступ до свого ринку праці для працівників із країн, які вступили до ЄС у 2004 році, проте обмежила доступ для трудових мігрантів з Румунії та Болгарії у 2007 році. У статті проаналізовано економічні та політичні передумови рішення уряду Великої Британії дозволити вільний рух працівників у 2004 році. Висвітлено причини, які стали приводом для введення перехідного періоду для Болгарії та Румунії у 2007 році.

Ключові слова: розширення ЄС, ЄС-15, ЄС-8, ЄС-2, Великобританія, трудова міграція, свобода пересування працівників, доступ до ринку праці.

Михавчук Лілія

ПОЛИТИКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ В ОТНОШЕНИИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ В КОНТЕКСТЕ ЕГО РАСШИРЕНИЯ

Трудовая миграция и ее влияние на принимающие страны занимает центральное место в дискуссиях о последствиях расширения Европейского Союза. После расширения ЕС в 2004 и 2007 годах в странах-участницах Сообщества были установлены различные режимы по трудовой миграции из присоединенных стран. Великобритания либерализовала доступ к своему рынку труда для работников из стран, вступивших в ЕС в 2004 году, однако ограничила доступ для трудовых мигрантов из Румынии и Болгарии в 2007 году. В статье проанализированы экономические и политические предпосылки решения правительства Великобритании разрешить свободное движение работников в 2004 году. Освещены причины, которые стали поводом для введения переходного периода для Болгарии и Румынии в 2007 году.

Ключевые слова: расширение ЕС, ЕС-15, ЕС-8, ЕС-8, Великобритания, трудовая миграция, свобода передвижения работников, доступ к рынку труда.

UK'S POLICY ON LABOUR MIGRATION WITHIN THE EUROPEAN UNION IN THE CONTEXT OF ITS ENLARGEMENT

Labour migration and its impact on host countries is at a core in the debate on the consequences of EU enlargement. After the EU enlargement in 2004 and 2007 member states of the Community implemented different regimes on labour migration from the accessed countries. The UK liberalized access to its labor market for workers from the countries that joined the EU in 2004, but has limited access for migrant workers from Romania and Bulgaria in 2007. The paper analyzes the economic and political preconditions of the government's decision to allow free movement of workers in 2004. The reasons for the introduction of a transitional period for Bulgaria and Romania in 2007 are highlighted.

Keywords: EU enlargement, EU-15, EU-8, EU-2, UK, labour migration, free movement of workers, access to the labour market.

Постановка проблеми. Збільшення кількості країн-учасниць Європейського Союзу стимулює підвищення трудової мобільності всередині Спільноти. З кожним етапом розширення, розрив у економічному розвитку між членами ЄС стає дедалі більшим, а трудова міграція дедалі масштабнішою. За таких умов, свобода пересування працівників перетворюється на один із найбільш чутливих процесів як для приймаючих країн, так і для країн походження трудових мігрантів.

У 2004 та 2007 роках в історії Європейського Союзу відбулися чергові етапи розширення, які суттєво відрізнялися від попередніх за кількісними та якісними характеристиками. Уперше до ЄС вступили держави, які значно відставали за рівнем економічного та соціально-політичного розвитку. Різниця у рівнях розвитку вилилася у занепокоєння з-поміж членів Європейського Союзу (так званих ЄС-15) щодо потенційних масштабів трудової міграції всередині Спільноти після розширення та її можливого негативного впливу. Стурбованість ґрунтувалася на чисельності населення (близько 100 млн. громадян) щойно приєднаних країн (так званих ЄС-8) разом із великою різницею у доходах на душу населення. Врешті-решт, більшість країн ЄС-15 встановила перехідні обмеження на вільний рух працівників із країн, що приєдналися.

Велика Британія не скористалася цим політичним інструментом і стала однією з трьох країн ЄС-15, які прийняли рішення одразу відкрити свої ринки праці для працівників із країн, які приєдналися у 2004 році. Рішення не піти тим шляхом, який обрала більшість країн-членів ЄС-15 мало серйозні наслідки. З 2004 року Велика Британія відчула великі притоки трудових мігрантів із щойно приєднаних країн. У результаті, суспільний та політичний дискурс довкола імміграції зазнав трансформацій. Попередня напруга та ворожість спрямована на шукачів притулку перейшла у дискусії довкола трудової міграції із щойно приєднаних країн. Було піднято питання щодо ефективності управління міграційними процесами урядом, а також організації національної системи соціального забезпечення. На цьому тлі, міграція, яка у Великобританії завжди була дискусійним політичним питанням, перетворилася у одну із головних політичних проблем на порядку денному уряду країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі міжнародної трудової міграції присвячено чимало уваги у сучасних вітчизняних та зарубіжних дослідженнях. Ці дослідження здебільшого мають економічний та соціальний фокус. Достатньо велика кількість публікацій присвячена впливу трудової міграції до Великобританії на економіку країни та її суспільну згуртованість. Питання трудової міграції Великої Британії знаходять своє відображення у працях К. Босуелл, К. Варгас-Сільви, В. Сомервілля, С. Спенсер, К. Райта, М. Руса та деяких інших. Серед вітчизняних науковців, варто відмітити наукові доробки О. Малиновської, М. Відякіної, Я. Полянської, Б. Юськіва та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Політичні проблеми довкола трудової міграції у Великій Британії досліджені не достатньо.

Цілі статті. Метою статті є висвітлення політичного курсу уряду Великобританії стосовно свободи пересування працівників у розширеному Європейському Союзі. **Основні завдання:** проаналізувати внутрішні соціально-політичні, економічні та зовнішньополітичні фактори, які впливали на рішення відкрити британський ринок праці для робітників з країн, які приєдналися у 2004 році; з'ясувати причини введення перехідного періоду для трудової міграції громадян Румунії та Болгарії (так звані ЄС-2) у 2007 році.

Основний матеріал дослідження. Свобода пересування працівників належить до фундаментальних принципів Європейського Союзу, що гарантується його законодавством.

Вільний рух робітників забезпечується нормами первинного права ЄС: Договором про функціонування Європейського Союзу та Договором про Європейський Союз. Відповідні положення також містяться у актах вторинного законодавства Європейського Союзу: Директиві 2004/38/ЄС, Постанові ЄС № 492/2011, Постанові ЄС 1251/70 та ін. Детально розглянувши положення цих нормативно-правових актів, можна відзначити, що вільне переміщення робітників означає, що громадяни будь-якої з країн-учасниць ЄС можуть безперешкодно в'їжджати до іншої країни-учасниці з метою працевлаштування. Ці працівники мають такі ж права як і громадяни приймаючої країни щодо працевлаштування та умов праці, тобто між працівниками держав-членів ЄС не може існувати жодної дискримінації за національною ознакою. Приймаюча країна, зі свого боку, повинна сприяти та полегшувати інтеграцію цих громадян та членів їхніх сімей у внутрішнє суспільство.

Принцип свободи пересування працівників бере свій початок із підписання Римського договору у 1957 році. Основна його мета полягає у покращенні співвідношення попиту та пропозиції робочої сили на ринках праці країн-членів Європейської Спільноти. До кінця 1990-х років з боку держав-учасниць здебільшого лунало незадоволення надто малою мобільністю працівників між ними, а свобода пересування розглядалася як невиконаний елемент європейської інтеграції [6, р.652]. Однак, з кожним розширенням Європейського Союзу, із збільшенням кількості держав-членів збільшується й чисельність громадян ЄС, які отримують право на вільне пересування в межах Спільноти. У 2004 році ЄС здійснив безпрецедентне, з часів свого існування, розширення. Характеристика основних економічних показників країн, які вступили, свідчить, що рішення про їх приєднання було продиктоване, в першу чергу, політичними, а не економічними міркуваннями [27, с.122]. Країни ЄС-8 значно відставали за темпами економічного розвитку, що служило серйозним «пуш-фактором» для міграції. Це пробудило зростаючу стурбованість у країнах ЄС-15 щодо того як значне збільшення населення ЄС разом із вищим рівнем безробіття та порівняно нижчими заробітками вплине на національні ринки праці та майбутні міграційні потоки [7, р.8]. Тому, з цього моменту, дискурс щодо вільного пересування робітників між країнами ЄС різко змінився: від переконання, що свобода пересування працівників у ЄС не виконує поставлену на неї функцію до бажання її обмежити.

Напередодні розширення 2004 року між країнами ЄС-15 було домовлено, що після розширення не буде обмежень на пересування тих громадян, цілком яких є навчання або проживання. Що ж до трудової міграції, то з усіма країнами, які готувалися до вступу, окрім Кіпру та Мальти, був узгоджений тимчасовий перехідний період. Це робилося з метою уникнення потенційного підвищення потоків робочих-мігрантів з країн ЄС-8 та негативного впливу, який вони можуть чинити на громадськість, економічну та політичну ситуацію.

Перехідний період передбачає, що країни-учасниці ЄС можуть вільно застосовувати національні заходи, що обмежують можливість працевлаштування громадян із щойно приєднаних членів ЄС на їхній території. Обмеження можуть тривати максимум до семи років після розширення. Їх застосування переглядається через наступні два та три роки, а далі вони можуть бути продовжені ще на два роки, якщо у них є велика необхідність. Після закінчення семирічного терміну, жодна країна-учасниця ЄС більше не може обмежувати вільне переміщення робітників з приєднаних країн. Держави, які дозволять вільне пересування для робітників, мають право встановити або повторно ввести обмеження протягом перших двох років після вступу цих країн до ЄС. Протягом ще п'яти років, ці держави ЄС-15 можуть звертатися до Європейської Комісії із проханням призупинити вільне переміщення робітників, якщо у них можуть очікуватися серйозні потрясіння на ринку праці [11, р.12]. Загалом, введення перехідного періоду наштовхується на певну критику. По-перше, це, значною мірою, лише відтягування часу, адже коли обмеження будуть зняті ті мігранти, які планували виїхати, зрештою виїдуть. По-друге, така політика стимулює перехід трудових мігрантів та деяких роботодавців у неформальний сектор економіки, що завдає збитків країні призначення.

Після розширення у 2004 році, в країнах ЄС-15 було встановлено різні режими стосовно вільної трудової міграції. Лише три країни ЄС-15 відкрили свої ринки праці для робітників із щойно приєднаних країн одразу після їхнього вступу – Велика Британія, Ірландія та Швеція. У Швеції правила Європейського співтовариства вступили в дію негайно і без жодних обумовлень, тоді як у двох інших країнах були введені обмеження на отримання соціальних пільг.

На політичні рішення щодо свободи пересування працівників у країнах ЄС-15 впливали внутрішні економічні та суспільно-політичні фактори, а також зовнішньополітична ситуація. Аналітики припускають, що введення перехідних положень у дванадцяти країнах з ЄС-15 були

викликані внутрішньополітичним занепокоєнням в так і некваліфіковані робітники. Це ті вакансії, які люди, що живуть тут, не готові заповнити. Деякі з них є постійними, інші – сезонними» [13]. Дотримуючись такої ж думки, провідні організації роботодавців Британії, як Конфедерація британської промисловості, Британська торгово-промислова палата та інші заявляли, що на їхнє переконання така політика могла б забезпечити фірмам ширше коло працівників і тим самим дати їм можливість подолати брак потрібних кадрів. Також, впливові профспілки, які традиційно підтримують принцип свободи переміщення працівників у ЄС, висловлювалися за надання цього права робітникам з ЄС-8 [15, р.52].

Отже, напередодні розширення ЄС 2004 року у Великобританії на тлі економічного підйому існувала нестача робочої сили, особливо низькокваліфікованої. Ці реалії чинили певний тиск на британський уряд. Бізнесові та інші групи наполягали на необхідності залучати більше мігрантів для ліквідації дефіциту робочої сили і навичок. Адаже саме мігранти змогли б виконувати роботу, яку британські працівники не можуть або не хочуть робити.

Дозвіл на вільний рух працівників був великою мірою продовженням зовнішньополітичного курсу Великобританії. Лейбористський уряд активно підтримував розширення Європейського Союзу, слідуючи визначеною попереднім консервативним урядом траєкторією [2, р.532]. Як відмічають деякі дослідники, підтримка розширення ЄС ґрунтується на британському прагматизмі та скептицизмі щодо євроінтеграційних перспектив. У відносинах Великобританії зі Спільнотою домінує принцип розширення замість поглиблення, на який впливає переконання, що залучення все більшої кількості нових учасників ускладнюватиме процес централізації у Європейському Союзі [20, р.52; 28]. Важливо, що держави ЄС-8 розділяли британське бачення розвитку Європейської Спільноти у протистоянні проектам перетворення ЄС у федерацію. Саме тому Велика Британія налагодила з ними хороші двосторонні відносини, сподіваючись у такий спосіб заручитися їхньою підтримкою у протистоянні так званій «старій Європі», яка знаходиться під впливом Німеччини та Франції [29, с.87]. Окрім того, відомо, що ці держави є прихильними атлантизму, тобто більше схильні приймати англо-американську позицію у питаннях ведення зовнішньої політики [4, р.450]. Не можна забувати, що країни ЄС-8 готувалися до вступу в ЄС у період Іракської кризи. Тож збереження їхньої підтримки було дуже важливим. У цих умовах, рішення уряду Британії використати перехідні обмеження на трудову міграцію могло б суттєво підірвати сформовані позитивні двосторонні відносини.

Для того, щоб політика була ефективною, надійною та викликала довіру у суспільства вона повинна ґрунтуватися на емпіричних даних. Для отримання таких даних уряд Великої Британії у 2003 році ініціював проведення економетричного аналізу міграційних потоків, які могла спричинити майбутня хвиля розширення ЄС. Проведене дослідження передбачило, що розширення ЄС не призведе до значного збільшення притоку мігрантів з країн ЄС-8. За прогнозами середньорічний рівень чистої міграції міг скласти від 5 до 13 тис. робітників з країн ЄС-8 на період до 2010 [11, р.8]. Однак, такий аналіз повинен був братися до уваги із обережністю, оскільки через відсутність історичних даних про міграцію з країн ЄС-8 до Великобританії, прогнози щодо імміграції після приєднання цих країн до ЄС були зроблені з використанням даних з інших країн.

Для порівняння були взяті попередні хвилі розширення Європейського Союзу. Так, за четвертого розширення (1 січня 1995 року), коли приєдналися Австрія, Фінляндія і Швеція, не було відмічено істотних міграційних рухів до інших держав-членів. Однак, ці країни мали достатньо високий рівень доходів на душу населення, подібний до рівня тодішніх членів ЄС. Крім того, вони вже користувалися правом на вільне пересування в ЄС, будучи членами Європейської економічної зони. Для кращого порівняння необхідно було дивитися на третє розширення ЄС, коли до нього вступили Іспанія та Португалія (1 січня 1986 року). Враховуючи значну різницю в доходах на душу населення та рівнях безробіття між цими двома країнами та ЄС, у 1986 році були узгоджені перехідні положення для того, щоб звести до мінімуму можливість масової імміграції після їхнього вступу. Однак, навіть після закінчення перехідного періоду не спостерігалось великих імміграційних рухів з цих двох країн. Як результат, досвід попередніх приєднань вказував на низький рівень міграції всередині ЄС після приєднання нових членів [24, р.10].

Британське керівництво оголосило про намір дозволити працювати в країні громадянам з ЄС-8 у грудні 2002 року. В той час було не зовсім зрозуміло, що збиралися зробити інші країни стосовно доступу до їхніх ринків праці працівників з ЄС-8. Так, сценарій, в якому свої ринки праці відкрили б такі держави як, Німеччина та Австрія, які є популярнішими серед мігрантів з ЄС-8, був би вигідним для Великобританії, адже тоді до країни поїхала б дуже незначна кількість

працівників з цих країн [24, р.10]. Однак, Німеччина та Австрія вирішили ввести обмеження на трудову міграцію. Таке рішення спровокувало занепокоєння у інших привабливих для мігрантів країнах. Як наслідок, багато з тих, які раніше заявляли про свою готовність приймати працівників з ЄС-8, змінили своє рішення напередодні розширення. Цікаво, що навіть у Швеції, яка врешті опинилася серед меншості, що дозволила трудову міграцію, також спробували переглянути заявлене рішення, однак, уряду країни не вдалося здобути підтримку [25, р.161-162]. Припускаємо, що британське керівництво покладалося на те, що значно більша кількість країн ЄС-15 не буде застосовувати перехідні обмеження.

Незважаючи на те, що у Великобританії, Ірландії і Швеції вирішили приймати трудових мігрантів з країн ЄС-8, політичні сили у всіх трьох країнах обмірковували необхідність введення хоча б якихось обмежень. Консервативна партія закликала слідувати прикладу інших країн ЄС-15, у ЗМІ почали з'являтися публікації про масовий «наплив» мігрантів із приєднаних країн, які прийдуть не працювати, а зловживати системою соціального забезпечення. У відповідь уряд у лютому 2004 року створив Систему реєстрації працівників для трудових мігрантів з ЄС-8, які планували влаштуватися на роботу у Великобританії після 1 травня 2004 року [9; 10, р.77]. Однак, Система реєстрації працівників не була призначена для обмеження доступу на ринок праці громадян ЄС-8. Її заявлені політичні цілі полягали у тому, щоб контролювати доступ працівників з країн ЄС-8 до соціальної допомоги по безробіттю та соціальних послуг, заохочувати їхню участь у формальному секторі економіки, а також забезпечувати емпіричні дані для полегшення моніторингу в'їзду [1, р.2]. Окрім того, відповідно до правил цієї Системи, працівник, який у ній не зареєструвався, не порушував закону. Вся відповідальність лягала на працедавця, який у такому разі повинен був сплатити штраф [15, р.55]. Старший політичний аналітик Інституту міграційної політики В. Сомервілл вважає, що той факт, що Система реєстрації працівників була представлена лише за декілька місяців до розширення ЄС, свідчить про те, що це була необдуманна спонтанна реакція на заяви табloidної преси [21, р.137].

Іншим попереджувальним заходом стало запровадження суворіших умов стосовно отримання соціальних пільг для усіх громадян ЄС. Так, іноземні працівники мали право на отримання податкових кредитів, допомоги на дитину і на оплату житла як тільки вони починали працювати у Великобританії, але за умови, що вони зареєструвалися у Системі реєстрації працівників і залишалися працевлаштованими протягом 12-місячного періоду реєстрації. Працівники, які втрачали роботу під час цього періоду втрачали й право на отримання допомоги. Окрім того, робітники з країн ЄС-8 не можуть претендувати на допомогу для малозабезпечених і безробітних (яка нараховується залежно від доходу), якщо вони не завершили 12-місячний період зайнятості [15, р.56; 11, р.6].

Незважаючи на всі аргументи, після розширення Європейського Союзу 2004 року, до Великобританії рушив великий міграційний потік працівників з ЄС-8. Станом на початок 2004 року сальдо міграції громадян ЄС-8 склало близько 9 тис. осіб, далі почало стрімко збільшуватися – до 49 тис. у грудні 2004 року, 61 тис. у 2005 році, 71 тис. у 2006 році, досягнувши піку – 87 тис. у 2007 році. З 2008 року рівень чистої міграції з країн ЄС-8 почав трохи знижуватися – до 20 тис. на кінець 2008 року і 16 тис. на кінець 2009 року, після чого стабілізувався на середньорічному рівні близько 40 тис. на рік [17]. Загалом, зниження було пов'язане з тим, що починаючи з 2007 року інші країни ЄС-15 почали знімати/пом'якшувати національні обмеження на трудову міграцію для працівників ЄС-8.

Слід наголосити, що хоч міграційні потоки з країн ЄС-8 були набагато більшими ніж прогнозувалося та великим в абсолютних цифрах, ці мігранти – як іноді подається у ЗМІ та громадських дебатах – не склали більшості міграційних потоків до Великобританії та все ще становили менше однієї п'ятої від загальної кількості іммігрантів. Більше того, оцінка наслідків імміграції з країн ЄС-8 показала, що загалом ця група мігрантів зробила позитивний внесок у економіку Великої Британії, оскільки здебільшого це були молоді, добре освічені люди, основна мета яких – пошук кращих умов праці [12, р.29-30]. Також, занепокоєння стосовно того, що працівники з країн ЄС-8 будуть зловживати системою соціального забезпечення, виявилися безпідставними. Проведені дослідження показали, що ця група мігрантів, на відміну від деяких інших, менше звертається по соціальну допомогу [12, р.3]. Однак, швидкість, розмір і, в цілому, несподіваний характер масштабної міграції привели до негативної реакції суспільства та критики дій уряду Великобританії.

У суспільному дискурсі Великобританії міграція працівників з ЄС-8 значною мірою стала синонімом «низькокваліфікованої імміграції», яка вийшла «з-під контролю» [19, р.66].

Опитування громадської думки у Британії показали, що низькокваліфіковані працівники відносяться до тієї категорії мігрантів, яка викликає найбільш негативне ставлення серед населення. У ході опитування, проведеного на замовлення Центру зі спостереження за міграцією при Оксфордському університеті (Migration Observatory) в кінці 2011 року, 69% британської громадськості вказали на своє бажання, щоб рівень імміграції до Британії зменшився. 64% респондентів заявили, що вони хотіли б, щоб знизилася трудова імміграція низькокваліфікованих працівників, у порівнянні з 32%, які виступили за скорочення притоку кваліфікованої робочої сили [3, р.3, 14].

У 2006 році у бік уряду лунали звинувачення, що він втратив контроль над ситуацією. Найбільш очікуваною реакцією було введення у Британії обмежень на в'їзд працівників з ЄС-8, адже уряд Британії мав для цього усі юридичні та політичні важелі. Однак, Т. Блер не скористався цією можливістю. Натомість було розпочато зміни у міграційній політиці загалом. Основною метою стало впровадження суворішого підходу до імміграції низькокваліфікованих робітників з країн, які не є членами ЄС [18, р.27]. Також, були введені нові покарання для роботодавців, які наймали нелегальних працівників. Відповідно до «Акту щодо імміграції, надання притулку та національності» від 2006 року, роботодавці, які прийняли на роботу нелегального мігранта повинні були сплачувати штраф за кожного.

Загалом, масштабна імміграція з 2004 року стала важливим фактором, який стимулював у Великобританії політичні реформи для регулювання імміграції та працевлаштування іноземних громадян, що й досі тривають. Уряд Великобританії усвідомив необхідність зменшення вже звичної для країни опори на іноземних працівників. А тому розробляючи ефективну міграційну політику, політичні сили почали обговорювати зміни в широкому діапазоні державної політики (окрім імміграції). Сюди можна віднести зміни в системі надання пільг (які нинішній уряд наразі активно вводить у дію), вироблення кращої концепції для системи освіти, жорсткіший нагляд за агенціями з найму працівників тощо [5].

Через три роки після приєднання ЄС-8 Великобританія вже перейшла до більш обмежувальної імміграційної політики [26, р.17]. У жовтні 2006 року уряд Т. Блера оголосив про намір введення перехідного періоду для Румунії і Болгарії. Обмеження були підтвержені і продовжені у 2009 і 2012 роках. Відповідно до Договору про приєднання, вони були повністю зняті з січня 2014 року. У 2007 році, коли до Європейського Союзу приєдналися Румунія і Болгарія, свої ринки праці для трудових мігрантів з цих двох країн відкрили лише Швеція та Фінляндія з країн ЄС-15 та всі країни ЄС-8 за винятком Угорщини.

Під час існування перехідних обмежень, громадяни ЄС-2, які хотіли влаштуватися на роботу у Великій Британії, повинні були отримати дозвіл. Так, висококваліфіковані працівники подавали заяву на працевлаштування через Систему накопичення балів. Тоді як, для легального працевлаштування робітників з Румунії і Болгарії низької кваліфікації єдиним відкритим шляхом була Програма для сезонних сільськогосподарських робітників та Схема тимчасового працевлаштування на підприємства деяких галузей економіки, яка дозволяє роботодавцям у галузі харчової промисловості наймати іноземних робітників. Проте й вони мали певні обмеження, зокрема, встановлену квоту у 20 тис. трудових мігрантів на рік та максимальний період перебування у Великій Британії до шести місяців для тих, хто зайнятий у сільському господарстві та дванадцять місяців для працівників харчової промисловості. Слід зауважити, що на період існування перехідних обмежень ці дві програми були доступними лише для робітників з Румунії та Болгарії.

Як вже зазначалося, після масштабного і стрімкого «напливу» робітників з ЄС-8, починаючи з 2004 року у Великобританії постерігалася висока загальна напруга довкола питань імміграції, яка постійно підкріплювалася негативним висвітленням у ЗМІ. На цьому тлі, мала місце значна суспільна і політична стурбованість тим, що вільний доступ для румунів і болгар міг сприяти ще більшій імміграції. Так, Інститут суспільно-політичних досліджень оцінив, що лібералізація ринку праці доступ призведе до додаткового «припливу» близько 48 тис. румунських і болгарських мігрантів за півтора року після приєднання цих країн до ЄС [8, р.31]. Більше того, бралися до уваги й існуючі упередження щодо прив'язування громадянам ЄС-2 відношення до організованої злочинності та корупції [25, р.176].

Загалом, можна виділити декілька аргументів за і проти того, що після приєднання країн ЄС-2 до Британії попрямувала б велика хвиля імміграції з цих країн. Так, болгарський та румунський уряди наводили дані, які засвідчували, що тільки незначний відсоток їхньої робочої сили має намір працювати за кордоном. Однак, враховуючи чисельність населення цих країн це

достатньо велика кількість громадян [14]. Аналізуючи основні критерії, які впливають на вибір мігрантами країни призначення (як географічна близькість, мовна спорідненість, наявність вже сформованих імміграційних мереж), можна зробити висновок, що Великобританія не є популярною країною призначення для румунських та болгарських мігрантів. На користь невеликої імміграції говорило те, що Велика Британія географічно віддалена, тут не було розвинених міграційних комун ні румунів, ні болгар (на зразок розвиненої польської діаспори у Британії) та мовної спорідненості (на відміну від тієї, яка є з Італією, Іспанією). Однак, якщо б сценарій попереднього розширення повторився і такі країни як Італія, Іспанія, Німеччина, які є найбільш привабливими для працівників з ЄС-2, не відкриють свої ринки праці, то не виключено, що рівень імміграції міг бути високим. Враховуючи, що середній рівень заробітної плати у цих країнах був навіть нижчим, ніж у більшості з десяти країн, що стали членами ЄС в 2004 році, міграція, навіть якщо циркулярна, була б популярною. За такої перспективи, британська громадськість почала виступати за жорсткіші правила та введення річного ліміту на імміграцію.

Рішення уряду Великої Британії обмежувати доступ до британського ринку праці румунських та болгарських робітників можна пояснити тим, що, загалом, приєднання Болгарії та Румунії відбувалося у зовсім інших економічних та соціально-політичних реаліях. У 2007 році Великобританія переживала інший економічний цикл, вже не було таких ґрунтовних підстав для залучення ще більшої кількості іноземних працівників, хоч економіка все ще була здатна впоратися із новою хвилею імміграції, якби був відкритий ринок праці для робітників ЄС-2. Важливу роль відіграли територіальні громади, які зазнали труднощів із соціалізацією мігрантів в ході попереднього масового напливу. Потрібно зауважити, що характерною особливістю мігрантів ЄС-8 була висока територіальна розосередженість. Територіальні громади, які раніше не стикалися із такою кількістю іноземців були не готові їх приймати. Адже збільшення присутності мігрантів там, де зазвичай їх було не багато вимагає створення відповідних інституцій для їх обслуговування, пристосування сфери соціальних послуг до їхніх потреб тощо.

Серед причин введення перехідних обмежень було й те, що до розширення 2007 року не було такого сильного політичного інтересу Британії. Т. Блер припускав думку про надання права на вільне переміщення працівникам з ЄС-2, хоч і без серйозних намірів здійснення такого кроку. Проти прийняття такого рішення виступала більшість членів Кабінету, особливо тодішній міністр внутрішніх справ Дж. Рейд, який твердо наполягав на введенні перехідних обмежень на трудову імміграцію з ЄС-2 [22, р.353; 2, р.532]. Бізнесові та інші групи, які підтримували залучення трудових мігрантів після розширення ЄС у 2004 році, також виступили за представлення перехідного періоду для робітників з Болгарії та Румунії. Основна аргументація базувалася на тому, що хоч міграція й приносить користь Великобританії, не варто покладатися на неї як на тривале вирішення проблем, які існують у британській системі освіти та навчанні працівників. Насамкінець, уряд Британії просто не міг не вжити відповідних заходів, оскільки це б стало чітким підтвердженням того, що суспільна думка взагалі не береться до уваги під час прийняття політичного рішення.

Висновки. Рішення британського уряду впустити до країни трудових мігрантів з країн ЄС-8 одразу після їх приєднання у 2004 році було цілком обґрунтоване як економічно, так і політично. Важливу роль відіграв зовнішньополітичний курс Великої Британії. Однак, не були враховані загрози соціальній згуртованості всередині країни. У 2007 році економічні підстави для залучення мігрантів все ще існували, проте значно менші. Серйозна напруга у суспільстві, яку спричинив масовий притік мігрантів з країн, які вступили до ЄС у 2004 році разом із меншим зовнішньополітичним тиском лежали в основі введення перехідного періоду для громадян Румунії та Болгарії. Можна припустити, що стосовно наступних розширень Європейського Союзу Велика Британія буде також застосовувати обмежувальний підхід.

Трудова міграція продовжує бути суперечливим та дискусійним питанням політичних дебатів як в ЄС, так і у Великій Британії. Поступове відкриття ринків праці у країнах Західної Європи, спровоковане розширенням ЄС у 2004 та 2007 роках, значно змінило міграційну картину Європи і призвело до стійкої міграції зі Сходу на Захід. Все це мало прямий вплив на майбутні пріоритети британської імміграційної політики, що є **перспективною подальших досліджень**.

Література

1. Anderson B., Ruhs M., Rogaly B., Spence S., 2006, 'Fair Enough? Central and East European migrants in low-wage employment in the UK'. COMPAS Research Report, Oxford. Available at:

- http://www.compas.ox.ac.uk/fileadmin/files/Publications/Research_projects/Labour_markets/Changing_status/Fair%20enough%20paper%20-%20201%20May%202006.pdf [last accessed 28.03.2014].
2. Bache I., Nugent N., 2007 'Europe' in: Seldon, A. (ed.) 2007 'Blair's Britain 1997-2007'. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 529 – 550.
 3. Blinder S., Ruhs M., Vargas-Silva C., 2011 'Thinking behind the Numbers: Understanding Public Opinion on Immigration in Britain'. Migration Observatory Report, Oxford. Available at: <http://migrationobservatory.ox.ac.uk/sites/files/migobs/Report%20%20Public%20Opinion.pdf> [last accessed 28.03.2014].
 4. Bogdanor V., 2005 'Commentary Foreign Policy' in: Seldon A., Kavanagh D. (eds.) 2005 'The Blair Effect 2001 – 5'. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 445 – 452.
 5. David Cameron's immigration speech. Available at: <https://www.gov.uk/government/speeches/david-camerons-immigration-speech> [last accessed 26.03.2014].
 6. Donaghey J., Teague P., 2006 'The Free Movement of Workers and Social Europe: Maintaining the European Ideal'. Industrial Relations Journal, vol. 37, no. 6, pp. 652–666.
 7. Doyle N., Hughes G., Wadensjö E., 2006 'Freedom of Movement for Workers from Central and Eastern Europe. Experiences in Ireland and Sweden'. Swedish Institute for European Policy Studies Report no. 5, 121 p.
 8. Drew C., Sriskandarajah D., 2006 'EU Enlargement: Bulgaria and Romania – Migration Implications for the UK'. Institute for Public Policy Research Fact File, London. Available at: http://europe.bg/upload/docs/eu_enlargement_factfile.pdf [last accessed 29.03.2014].
 9. Drew C., Sriskandarajah D., 2007 'EU Enlargement in 2007: No Warm Welcome for Labor Migrants'. Migration Policy Institute. Available at: <http://www.migrationpolicy.org/article/eu-enlargement-2007-no-warm-welcome-labor-migrants/> [last accessed 29.03.2014].
 10. Drinkwater S., Eade J., Garapich M., 2010 'What's behind the figures? An investigation into recent Polish migration to the UK' in: Black R., Engbersen G., Okólski M., Panțiru C. (eds.) 2010 'A Continent Moving West? EU Enlargement and Labour Migration from Central and Eastern Europe'. Amsterdam: Amsterdam University Press, pp. 73 – 88.
 11. Dustmann C., Casanova M., Fertig M., Preston I., Schmidt C., 2003 'The Impact of EU Enlargement on Migration Flows'. Home Office Online Report no. 25/03. Available at: <http://www.irr.org.uk/pdf/rdsolr2503.pdf> [last accessed 15.03.2014].
 12. Dustmann C., Frattini T., Halls C., 2010 'Assessing the fiscal costs and benefits of EU8 migration to the UK'. Fiscal Studies, vol. 31, no. 1, pp 1 – 41.
 13. Full text: Blair's migration speech. Available at: <http://www.theguardian.com/politics/2004/apr/27/immigrationpolicy.speeches> [last accessed 25.03.2014].
 14. Green A., 2006 'A government deaf to the wishes of the majority'. Available at: <http://www.migrationwatch.co.uk/pressArticle/20> [last accessed 25.03.2014].
 15. Heyes J., 2009 'EU Labour Migration: Government and Social Partner Policies in the UK' in: Galgóczi B., Leschke J., Watt A. (eds.) 2009 'EU Labour Migration Since Enlargement: Trends, Impacts and Policies'. London: Ashgate, pp. 51 – 68.
 16. Home Office (2001) 'Secure Borders, Safe Havens: Integration with Diversity in Modern Britain'. Available at: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/250926/cm5387.pdf [last accessed 29.03.2014].
 17. Provisional Long-Term International Migration (LTIM) estimates, year ending September 2013 / Office of National Statistic Available at: <http://www.ons.gov.uk/ons/taxonomy/index.html?nscl=Migration#tab-data-tables> [last accessed 25.03.2014].
 18. Ruhs M., 2007 'Greasing the wheels of the flexible labour market: East European labour immigration in the UK'. COMPAS Research Report, Oxford Available at: <http://www.compas.ox.ac.uk/publications/working-papers/wp-06-38/> [last accessed 25.03.2014].
 19. Ruhs M., 2012 'EU Enlargement and Labour Immigration: The UK Experience' in: Zelano K. (ed.) 2012 'Labour Migration. What's in it for us?'. Sweden, pp. 63 – 120.
 20. Schimmelfennig F., 2001 'The Community Trap: Liberal Norms, Rhetorical Action, and the Eastern Enlargement of the European Union'. International Organization, vol. 55, no. 1, pp. 47 – 80.
 21. Somerville W., 2007 'Immigration under New Labour'. Bristol: Policy Press, 240 p.

22. Spencer S., 2007 'Immigration' in: Seldon A. (ed.) 2007 'Blair's Britain 1997-2007', Cambridge: Cambridge University Press, pp. 341 – 360.
23. Van Selm J., Tsolakis E., 2004 'EU Enlargement and the Limits of Freedom'. Migration Policy Institute. Available at: <http://www.migrationpolicy.org/article/eu-enlargement-and-limits-freedom/> [last accessed 29.03.2014].
24. Vargas-Silva C., 2011 'Lessons from the EU Eastern Enlargement: Chances and Challenges for Policy Makers'. CESifo DICE Report no. 4. Available at: <http://www.cesifo-group.de/portal/pls/portal/docs/1/1213550.PDF> [last accessed 29.03.2014].
25. Wright C., 2010 'The regulation of European labour mobility: National policy responses to the free movement of labour transition arrangements of recent EU enlargements'. SEER Journal for Labour and Social Affairs in Eastern Europe, no. 2, pp. 157 – 179.
26. Zelano K., 2012 'Introduction' in: Zelano K. (ed.) 2012 'Labour Migration. What's in it for us?'. Sweden, pp. 15 – 26.
27. Деріга В. Характерні риси й особливості розширення ЄС / В. Деріга // Світова та європейська інтеграція: Навч. посіб. / За ред. Багмет М. О. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2008. – С. 120 – 139.
28. Черінько І. Розширення замість поглиблення: політика уряду нових лейбористів Великої Британії щодо Європейського Союзу / Ігор Черінько // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К., 2009. – Вип. 16. – С. 400 – 404.
29. Черінько І. Концептуально-теоретичні засади дослідження політики Великої Британії щодо розширення ЄС (1997-2010 рр.) / Ігор Черінько // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – К.: Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, 2011. – Вип. 95. Ч. I. – С. 87 – 88.

1. Derega V. Charakterni rysy j osoblyvosti rozshyrennya YeS / V. Derega // Svitova ta yevropejs`ka integraciya: Navch. posib. / Za red. Bagmet M. O. – Mykolayiv: Vyd-vo MDGU im. Petra Mogyly, 2008. – S. 120 – 139.

2. Cherin`ko I. Rozshyrennya zamist` poglyblennya: polityka uryadu novyx lejborystiv Velykoyi Brytaniyi shhodo Yevropejs`kogo Soyuzu / Ihor Cherin`ko // Suchasna ukrayins`ka polityka. Polityky i politology pro neyi. – K., 2009. – Vyp. 16. – S. 400 – 404.

3. Cherin`ko I. Konceptual`no-teoretychni zasady doslidzhennya polityky Velykoyi Brytaniyi shhodo rozshyrennya YeS (1997-2010 rr.) / Ihor Cherin`ko // Aktual`ni problemy mizhnarodnyh vidnosyn: Zb. nauk. pracz`. – K.: Kyivivs`kyj nacz. un-t im. T. Shevchenka, 2011. – Vyp. 95. Ch. I. – S. 87 – 88.

Рецензент: Лупул Т.Я., д.політ.н., доцент, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича.

7.04.2014

УДК 111; 141 (043.5)

Попков В.В., Аль-Кузайи Джабер Сакран

Н. БЕРДЯЕВ О РЕВОЛЮЦИИ В АСПЕКТЕ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ ЭПОХИ

Проанализирована концепция персоналистической революции Н. Бердяева с точки зрения проблем и потребностей современной эпохи. Впервые в философской литературе сделана попытка раскрыть, с позиции социальной практики, сенбердяевскую концепцию «конца истории».

Ключевые слова: революция, Бердяев, социальная практика, философия, концепция, история.

Попков В.В., Аль-Кузайи Джабер Сакран

М. БЕРДЯЄВ О РЕВОЛЮЦІЇ В АСПЕКТІ ПРОБЛЕМ СУЧАСНОЇ ЕПОХИ

Проаналізована концепція персоналістичної революції М. Бердяєва з погляду проблем і потреб сучасної епохи. Вперше у філософській літературі робиться спроба з позиції соціальної практики розкрити сенсбердяєвську концепцію «кінця історії».

Ключові слова: революція, Бердяєв, соціальна практика, філософія, концепція, історія.

N. BERDYAEV ON REVOLUTION IN PROBLEMS ASPECTS OF THE MODERN ERA

In the article had analyzed the concept of the “personalist revolution” by N. Berdyaev in context of problems and needs of the modern time. For the first time in philosophical literature is making attempt to discover the sense of Berdyaev’s concept of the “end of the history” through the social practice.

Keywords: revolution, Berdyaev, social practice, philosophy, the concept of history.

Постановка проблемы. Бердяев вошел в историю как «интеллектуальный бунтарь», самым решительным образом отстаивавший свободу мысли. С одной стороны он отошел от доктринального марксизма, стал решительным критиком ленинско-большевистского диалектического материализма. С другой стороны он отошел от официального православно-церковного богословия, стал воспринимать христианство как религию Духа Святого, религию Свободы в Духе, очищенную от всех социально-исторических наслоений.

Изложение основного материала. Из далекого философского предшественника Н. Бердяев превратился в нашего философского современника. Такой резкий поворот в посмертной философской судьбе Бердяева мотивирован новым явлением XXI века – «сетевыми» социальными революциями. Нечто подобное мы наблюдали на Западе в конце 60-х – начале 70-х годов XX столетия. Тогда речь шла о движении так называемых «новых левых». Сегодня мы нечто аналогичное наблюдаем на Севере Африки, Ближнем и Среднем востоке, а также Юго-восточной Азии. Сетевые протесты прокатились по России.

Эти революционные волны несут в себе новое содержание: личностное, экзистенциальное отторжение действительности как безнравственной, бесчеловечной, чуждой и враждебной духовным устремлениям человека. *В этой новой ментальной обстановке первой половины XXI века бердяевская концепция персоналистической революции приобретает новое и свежее звучание.*

Подход Бердяева в чем – то весьма близок к подходу германского религиозного экзистенциалиста Карла Ясперса, который, как известно, посвятил немало усилий разработке концепции философской веры. Ясперс был убежден: человечество придет к новой объединяющей философской вере, особенность которой состоит в том, что она основана не на откровении, а на опыте, доступном каждому человеку. Философская вера объединяет людей в «общину верующих в последнюю тайну».

Однако Николай Бердяев, признавая в целом общую идею «экзистенциальной революции» Ясперса, по-иному видит историческую миссию христианской веры. В христианстве, в самой его философии Бердяев видит большие объединительные возможности. Бердяеву созвучен известный британский социальный философ Арнольд Тойнби. В одной из своих работ, озаглавленной «Христианство и цивилизация» Тойнби отмечает: «историческое развитие религии в этом мире, начиная с возникновения высших религий с их высшей ступенью - христианством может принести и почти наверняка принесет неизмеримо лучшие условия социальной жизни человека здесь, на Земле...» [10, с. 235].

Бердяев развивает тему персоналистической революции на основе критики современной ему большевистской революции. Бердяев вообще был противником любой социальной революции. Всякая революция есть беда, смута, неудача. Удачных революций не бывает. Ответственность за революцию несут и те, кто ее совершил, и те, кто ее допустил. Успех революции и ее подавление одинаковы по последствиям: упадок хозяйства и одичание нравов.

В стихии социальной революции нет места для личности, в ней господствуют начала безличные. Это стихийное бедствие, как эпидемия и пожар. Все социальные революции кончались реакциями. Чем яростнее революция, тем ужаснее реакция. Но реакции не возвращают к старой жизни. Нарождается что-то третье. Иное. [5, с. 243]. Социальная революция всего лишь меняет один принудительный строй на другой, а персоналистическая революция – завершает историю. Она коренным образом меняет все мотивационные механизмы исторического развития.

Во-первых, персоналистическая революция не идет от социума к личности. Она идет от личности к социуму, изнутри вовне. Никакие перемены во внешнем бытии без перемен в бытии внутреннем не могут быть перевоплощением мира. Внутренне неперевоплощенная личность – это всего лишь перекомбинация старого мира, «перестановка мест слагаемых».

Во-вторых, персоналистическая революция через внутреннее перевоплощение личности, идет к развоплощению мира. Развоплощение мира имеет определенную аналогию с мировосприятием ребенка. Для него этот мир свободен, *развоплощен*, полон чудодейственных возможностей, добр и интересен. В нем нет тех «серых мерзостей», с которыми свыкаются взрослые.

В-третьих, в своей духовной основе персоналистическая революция, в сущности, есть возвращение к первохристианскому истинному и свободному видению мира. А. Тойнби подчеркивает: «христианин – член совсем другого общества. Он – гражданин Царства Божьего...» [10, с. 231].

В-четвертых, в евангелической традиции перевоплощение воспринимается как Конец мира и Страшный суд. «Миру сему», погрязшему во лжи приходит конец.

В-пятых, перевоплощенный мир мыслился, прежде всего, как новый тип отношений между людьми, отношений «естественно равноправных», свободных от противопоставления и неравенства по любому признаку (национальному, социальному, половому, возрастному). Основой общественного порядка становится не государство, построенное на власти, подчинении и подавлении а община, построенная на любви, сочувствии, сострадании и взаимопомощи.

Через первохристианские общины старый мир получил историческую прививку нового мира. Начался глубокий мутагенный процесс, проникающий во все клетки старого мира – в его социальную жизнь, политику, культуру, совесть. Трудно себе представить каким бы был мир XXI века если бы все его такни не пропитало христианство.

Выводы. Современный мир – это мир высоких технологий, высоких скоростей и глобального Интернета. В культуру этого мира глубоко вошли представления о демократии, сострадательности, социальном равенстве и правах личности. В этих идеях присутствуют нравственные императивы раннехристианских общин, претерпевшие двухтысячелетние испытания кровавой и драматичной истории. Такие императивы отторгают стремление к охвату «существующего за счет утраты существенного» [93, с. 755], ставшее бичом XXI в.

Видимо процесс «развоплощения и перевоплощения» начавшись с традиционных требований демократизации, гласности, прозрачности власти, на этом вряд ли остановится. Личность растет и изменяется по мере разрешения ею всего богатства проблем и противоречий окружающего мира. Мир технологически и коммуникативно готов к глобальной трансформации. Главное, чтобы и личность выросла до таких масштабов. На эту проблему еще в начале прошлого века указывал Николай Бердяев.

Литература

1. Бердяев Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. / Н. Бердяев – М. Наука, 1990. – 222с.
2. Бердяев Н.А. Русская идея. Судьба России / Н. Бердяев – М., 1997. – 542 с.
3. Бердяев Н.А. О назначении человека. / Н. Бердяев – Париж, 1931 г., 427 с.
4. Бердяев Н.А. Самопознание. Опыт философской автобиографии / Н. Бердяев – М.:Мысль, 1991 – 320 с.
5. Гулыга А.В. Русская идея и ее творцы. – М.: Эксмо, 2003. – 448 с.
6. История философии / под ред. В.П. Кохановского, В.П. Яковлева. Изд. 6-е – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 731 с.
7. Моисеев Н. Как далеко до завтрашнего дня... 1917-1993. Свободные размышления. / Н.Моисеев – М.: «Аспект пресс», 1994 – 304с.
8. Панарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире./А. Панарин – М., 2002. – 496 с.
9. Скриббек Г., Гилье Н. История философии. / Г. Скриббек, Н. Гильею – М.: Владос, 2001. - 800 с.
10. Тойнби А. Дж. Цивилизация перед судом истории. Мир и Запад / А. Дж. Тойнби. – М.: АСТ, 2011. – 318 с.

1. Berdyayev N.A. Y`stoky` y` smy`sl rus`kogo kommuny`zma. / N. Berdyayev – M. Nauka, 1990. – 222s.
2. Berdyayev N.A. Russkaya y`deya. Sud`ba Rossy`y` / N. Berdyayev – M., 1997. – 542 s.
3. Berdyayev N.A. O naznacheny`y` cheloveka. / N. Berdyayev – Pary`zh, 1931 g., 427 s.
4. Berdyayev N.A. Samopoznany`e. Opyt fy`losofskoj avtoby`ogrfy`y` / N. Berdyayev – M.:Mysl`, 1991 – 320 s.
5. Gul`yga A.V. Russkaya y`deya y` ee tvorczy. – M.: Eksmo, 2003. – 448 s.
6. Y`story`ya fy`losofy`y` / pod red. V.P. Koxanovskogo, V.P. Yakovleva. Y`zd. 6-e – Rostov n/D: Feny`ks, 2008. – 731 s.
7. Moy`seev N. Kak daleko do zavtrashnego dnya... 1917-1993. Svobodny`e razmyshleny`ya. / N.Moy`seev – M.: «Aspekt press», 1994 – 304s.
8. Panary`n A.S. Pravoslavny`y`a cy`vy`ly`zacy`ya v global`nom my`re./A. Panary`n – M., 2002. – 496 s.

9. Skry`bekk G., Gy`te N. Y`story`ya fy`losofy`y`. / G. Skry`bekk, N. Gy`teyu – M.: Vlados, 2001. - 800 s.

10. Tojnbu` A. Dzh. Cy`vy`ly`zacy`ya pered sudom y`story`y`. My`r y` Zapad / A. Dzh. Tojnbu`. – M.: AST, 2011. – 318 s.

Рецензент Василенко С.Д., д.політ.н., професор Одеської національної морської академії.

20.03.2014

УДК 321.01(73) «1990/2007»

Фортельний Ігор

ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ СПЕЦИФІКИ ПОЛІТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В АМЕРИКАНСЬКІЙ ПОЛІТИЧНІЙ НАУЦІ

У статті досліджено особливості переосмислення американськими науковцями трансформаційних процесів у східноєвропейських країнах.

Відзначено принципову відмінність політичних трансформацій, які відбувалися у країнах Заходу і у Східній Європі. Зауважено, що у посткомуністичних суспільствах основна маса людей, відкидаючи комуністичні режими, керувалася мотивами соціально-економічного, а не ідейного чи політичного характеру. Тому падіння життєвого рівня, нестабільність матеріального становища широких верств населення викликало розчарування в демократичному устрої. Доведено, що специфіка трансформаційних процесів у країнах Східної Європи задавалася дещо іншими ефектами впливу економічного чинника на політичний розвиток. Демократизація, у більшості східноєвропейських країн, актуалізувалися не в силу економічного зростання, а навпаки, була обумовлена економічною кризою, пов'язаною з неефективністю адміністративно-командної економічної системи.

Ключові слова: трансформація, демократизація, «третя хвиля» демократизації, політичний режим, політико-економічна система, посткомуністичні країни, пострадянський простір.

Фортельний Ігор

ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ СПЕЦИФИКИ ПОЛИТИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В АМЕРИКАНСКОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В статье исследованы особенности переосмысления американскими учеными трансформационных процессов в восточноевропейских странах. Отмечено принципиальное отличие политических трансформаций, которые происходили в странах Запада и в Восточной Европе.

Обращено внимание на то, что в посткоммунистических обществах основная масса людей, отвергая коммунистические режимы, руководствовалась мотивами социально-экономического, а не идейного или политического характера. Поэтому падение жизненного уровня, нестабильность материального положения широких слоев населения вызвало разочарование в демократическом устройстве. Доказано, что специфика трансформационных процессов в странах Восточной Европы задавалась несколько другими эффектами влияния экономического фактора на политическое развитие. Демократизация, в большинстве восточноевропейских стран, актуализировались не в силу экономического роста, а наоборот, была обусловлена экономическим кризисом, связанным с неэффективностью административно-командной экономической системы.

Ключевые слова: трансформация, демократизация, «третья волна» демократизации, политический режим, политико-экономическая система, посткоммунистические страны, постсоветское пространство.

Fortelnyi Igor

RETHINKING THE SPECIFICITY OF POLITICAL TRANSFORMATIONS IN AMERICAN POLITICAL SCIENCE

This paper investigates the features of rethinking the transformation processes in Eastern European countries, in the scientific heritage of american scientists. Noted a fundamental difference transformation processes taking place in the West and in Eastern Europe. Attention is drawn to the fact that in post-communist societies, the majority of people rejecting the communist regimes, guided by socio-economic motives rather than ideological or political nature. Therefore, falling living standards, the instability of the material conditions of the general population has been a disappointment in the democratic system. It is proved that the specific transformation processes in Eastern Europe was set slightly different effect of economic factors on political development. Democratization, in most Eastern

European countries, not actualized due to the economic growth, but rather was due to the economic crisis resulting from the ineffectiveness of the command economic system.

Keywords: transformation, democratization, «third wave» of democratization, political regime, political and economic system, the post-communist countries, the post-Soviet space.

Постановка проблеми. Важливою проблемою політичної науки є відсутність загальноприйнятої наукової парадигми здатної сформулювати базові принципи, на які б могли опиратися дослідження трансформаційних процесів в сучасному світі.

Аналізуючи політичний розвиток, багато дослідників під впливом ейфорії від масштабів трансформаційних перетворень викликаних «третьою хвилею» демократизації, яка супроводжувалася крахом тоталітарного режиму в СРСР, комуністичних режимів в інших країнах світу, почали розглядати їх у вигляді єдиного лінійного вектора. Лінійна модель дослідження трансформаційних процесів була розроблена в рамках теорії «демократичного транзиту», згідно з якою, на думку відомого російського дослідника А.Ю. Мельвіля, «перехідним» країнам неминуче належить пройти через типологічно єдині стадії демократизації: ерозії і розпаду авторитаризму, режимної лібералізації, інституційної демократизації, етап неконсолідованої демократії і, нарешті, демократичної консолідації [2, с. 123].

Однак, насправді підсумки «третьої хвилі» істотно відрізнялися від наміченої в рамках лінійної моделі схеми трансформації. У ряді країн, що зіткнулися, в ході перетворень, з серйозними економічними та іншими труднощами, демократичний імпульс швидко згас. Це, зокрема стосується і держав пострадянського простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження трансформаційних процесів у країнах Східної Європи знайшла своє відображення у науковому доробку таких американських дослідників, як З. Бжезінського, Ф. Фукуяма, С. Хантінгтона та ін. В даній науковій розвідці, увага буде зосереджена на аналіз позицій тих американських науковців, які виступили проти включення посткомуністичних країн у сферу загальної «поставторитарної компаративістики». Ці думки, зокрема, були висловлені С. Ліпсетом, С. Террі, В. Банс і, частково, Ч. Гаті. Вони наголошували на тому, що трансформаційні процеси, які відбуваються у посткомуністичних країнах Східної Європи, є унікальним явищем, у порівнянні з процесами демократизації в інших регіонах світу.

Метою дослідження є аналіз особливостей переосмислення американськими науковцями трансформаційних процесів у країнах Східної Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомий американський соціолог і політолог С. Ліпсет у одній із своїх статей, зазначав, що передумовами успішної демократизації є відкрита класова система, економічне багатство і капіталістична економіка – чим вищий рівень індустріалізації, багатства і освіти, тим більше перспектив має демократія. Для практичної перевірки цієї гіпотези він використав різні характеристики економічного розвитку: добробут, індустріалізацію, урбанізацію, освіту. Розрахувавши їх середні значення для країн Європи та англосаксонського світу, а також Латинської Америки, що вважаються в більшій чи меншій мірі демократичними, науковець дійшов висновку, що середній рівень добробуту, ступінь індустріалізації та урбанізації, а також рівень освіти завжди істотно вищий у більш демократичних країнах. А в сукупності всі ці чинники утворюють єдину найважливішу політичну складову демократії [7].

Щодо аналізу політичних трансформацій у країнах пострадянського простору, слід відзначити, що положення теорії С. Ліпсета можуть бути застосовні тільки частково. Вже в самих перших роботах, присвячених аналізу політичних трансформацій у країнах пострадянського простору, політологи вказували на ряд істотних відмінностей, що виділяють республіки колишнього СРСР, в порівнянні з іншими країнами, які пройшли шляхом поставторитарного розвитку. Інша американська дослідниця С. Террі відзначає, що більшість ранніх переходів до демократії відбувалися в країнах, що перебували на нижчому рівні соціально-економічного та промислового розвитку, тобто на стадіях, коли було значно простіше здійснити приватизацію і сформувати ринкове середовище з мінімальними соціальними витратами. Зокрема, становлення демократії в країнах Заходу йшло паралельно з процесами індустріалізації і розвитком ринкових відносин. Саме тому теорія С. Ліпсета виглядає цілком логічною для цих країн, адже у них ринок, індустріалізація та урбанізація розвивалися органічно й еволюційно. Однак, пострадянські країни на старті поставторитарного переходу мали зовсім інший соціально-економічний вигляд і у зв'язку з цим вирішували радикально інші проблеми.

Як наслідок, з точки зору С. Террі, можна виділити як мінімум п'ять специфічних аспектів пострадянських трансформацій. Перший аспект – «подвійний характер» здійснюваних

перетворень, пов'язаний з необхідністю одночасно створити демократичну політичну систему і ринкову економіку. Це, в свою чергу, і стало важливим чинником затяжної і в більшості випадків не досить вдалої пострадянської трансформації. Досі жодна авторитарна чи тоталітарна система не знала такої міри одержавлення економіки, як в Радянському Союзі. Прагнення одночасно сформуванню ринкового господарства і стабільну демократичну систему породило внутрішню суперечливість перехідного періоду у цих державах. Хоча в тривалій історичній перспективі демократія і ринок взаємодоповнюють і зміцнюють один одного, в процесі реформування колишніх соціалістичних держав вони вступають між собою в конфлікт. Він відбувається за такою схемою: радикальні економічні реформи призводять до серйозного зниження життєвого рівня населення, труднощі початкового етапу переходу до ринку породжують політичну нестабільність, яка ускладнює створення правових та інституційних основ подальших економічних реформ, заважає залученню іноземних інвестицій, сприяє продовженню економічного спаду, а економічний спад, в свою чергу, посилює політичну напругу у суспільстві. Як вказує С. Террі, «труднощі, породжувані радикальними економічними перетвореннями, посилюють політичну нестабільність, яка, в свою чергу, перешкоджає створенню правової та інституційної інфраструктури приватизації, уповільнює приплив іноземних інвестицій, що в кінцевому рахунку сприяє і продовженню посткомуністичного спаду, і подальшої політичної поляризації» [8].

Другий аспект пов'язаний із соціально-економічною сферою, у країнах, що знаходилися на більш низькому рівні економічного та індустріального розвитку, при переході до демократії стояло завдання створення нових галузей народного господарства. В свою чергу, республіки СРСР досягли значного рівня індустріалізації та урбанізації, однак виникла необхідність повного демонтажу значної частини вже існуючих секторів промисловості та одночасної радикальної перебудови і модифікації багатьох галузей виробництва.

Третій аспект – високий рівень етнічної неоднорідності, що породжував націоналістичні настрої у населення. Націоналізм, у свою чергу, погано поєднується з демократією, тому що підкреслює переваги однієї нації над іншою, а це перешкоджає становленню громадянського суспільства, яке є важливою складовою розбудови демократії.

Четвертим аспектом є серйозні перешкоди на шляху формування реального громадянського суспільства. У більшості цих країн до встановлення комуністичних режимів існували лише елементи громадянського суспільства, вельми далекі від його зрілих форм. С. Террі підкреслює, що громадянське суспільство передбачає не тільки існування автономних від держави політичних та громадських організацій, але і їх здатність взаємодіяти в певних межах. Без наявності таких інституційно оформлених кордонів, без готовності суспільних груп і лідерів слідувати загальноприйнятим правилам гри можливий параліч політичної системи.

П'ятий аспект – відсутність допомоги і підтримки з боку міжнародного співтовариства, що значно ускладнило перебіг трансформаційних процесів у пострадянських державах, зважаючи на те, в яких складних соціально-економічних, політичних і культурних умовах вони були після розпаду СРСР.

Про своєрідність впливу зовнішньополітичних факторів і зокрема міжнародного співтовариства на перебіг трансформаційних процесів на пострадянському просторі вів мову і основоположник теорії «хвиль демократизації» С. Хантінгтон. Науковець виділяє більше двох десятків критеріїв, від яких залежить успіх демократизації. Цим він підкреслює те, що більшість сучасних демократичних держав, зокрема Заходу здійснювали трансформацію своїх політичних систем, беручи за основу наявність необхідних стартових умов, за яких країна була готова до демократичного переходу. Натомість у пострадянських країнах цих стартових умов не було, тому стимулом до початку трансформаційних перетворень став так званий ефект «сніжної кулі» (демонстраційний ефект, здійснений першими переходами до демократії в третій хвилі і посилений засобами міжнародної комунікації, що стимулював наступні спроби зміни режиму в інших країнах і давав для них зразки) [3, с. 295]. Він вплинув на тогочасну радянську правлячу верхівку, яка і стала ініціатором трансформаційних перетворень. Дослідник відзначив: «Найбільш яскраво ефект «сніжної кулі» проявився у Східній Європі. Після того як Радянський Союз примирився з приходом до влади не комуністичних сил у Польщі в серпні 1989 р., а може, навіть сприяв йому, прилив демократизації заповнив одну за одною Угорщину у вересні, Східну Німеччину в жовтні, Чехословаччину і Болгарію в листопаді, Румунію в грудні. Як зауважив один житель Східної Німеччини: Ми бачили, що роблять Польща та Угорщина; ми чули Горбачова. Всі думали: а що ж ми відстаємо? Демократизація деяких країн лестила самолюбству їх сусідів» [3, с. 117].

Аналізуючи трансформаційні процеси в різних країнах світу, американська дослідниця В. Банс, відзначила наявність значних відмінностей між перехідними процесами в «поставторитарних» і «посттоталітарних» державах. Дослідниця вважає, що порівнювати посттоталітарні держави з іншими новими демократіями доволі проблематично у зв'язку з обмеженістю можливостей їх співставлення і вичерпність засобів компаративізму через залучення великої кількості об'єктів дослідження [4].

У своїй статті «Елементи невизначеності у перехідний період» [1] В. Банс аналізує процес переходу до демократії в країнах Західної і Східної Європи, зауважуючи, що між ними поряд із спільними рисами є суттєві відмінності. Зважаючи на це, дослідниця вводить поняття невизначеності, розглядаючи три типи політико-економічних систем: 1) державний соціалізм; 2) ліберально-демократичний капіталізм і 3) перехідний період.

Порівнюючи перший і другий типи політико-економічних систем, дослідниця відзначає їх діаметральну протилежність з точки зору управління елементами невизначеності. При ліберальній демократії невизначеність результатів співпадає з визначеністю процедур, тобто установ (інститутів), регулюючих конфлікти, які тим самим забезпечують відносну стабільність різним сферам і, таким чином, обмежують кількість майбутніх наслідків. При державному соціалізмі результати діяльності завжди визначені. Для того, щоби цього досягти державний соціалізм знищив конкуренцію і змагальність в економіці, однак йому не вдалося досягти визначеності процедур. Тобто в таких державах не було належним чином функціонуючих процедур, що давало політикам і бюрократам необмежену владу, тобто вони могли маніпулювати елементами невизначеності, а відповідно і процедурами на свій розсуд. Аналізуючи перехідний тип політико-економічних систем в країнах Східної Європи, дослідниця акцентує увагу на тому, що завдяки лібералізації, змінам у всіх сферах суспільства і «новизні» встановлених політичних режимів, ці держави потрапили в ситуацію, коли непередбачуваність результатів поєднується з невизначеністю процедур. Таким чином, виникає подвійна невизначеність, а якщо додати політичні та економічні аспекти, то навіть у четверо більша. Тому, для розуміння сутності трансформаційних процесів в країнах Східної Європи потрібно уважно проаналізувати минулий теперішній і майбутній розвиток комуністичних режимів, при цьому взявши до уваги той факт, що ключовим фактором в аналізі політико-економічних систем є відмінність їхнього відношення до елементів невизначеності і управління ними. Відмінність факторів визначеності і невизначеності відіграє важливу роль для розуміння особливостей перехідного періоду, зокрема і в країнах Східної Європи. Однією з них, на думку В. Банс, є те, що ліберальна демократія є тільки одним із варіантів майбутнього. Перехідний період є самостійною політико-економічною системою зі своїми власними закономірностями і набором особливих рис.

Важливою особливістю трансформаційних перетворень у посткомуністичних країнах була тісна взаємозалежність між масовою підтримкою населенням політичної демократії і очікуванням від неї економічних благ. Подібна особливість суспільної свідомості дала підставу ряду політологів прогнозувати, що погіршення економічних умов у посткомуністичних країнах знизить шанси на зміцнення тут демократій і спричинить відчуження мас від демократичних інститутів. Так, американські дослідники економічних аспектів демократизації відзначають те, що загальна ерозія віри у здатність демократичних урядів керувати економікою спричинить посилення привабливості авторитарних рішень не тільки серед еліти, але і серед мас. «Економічний спад, – стверджують вони, – може повернути назад демократизацію також непрямым чином, сприяючи посиленню злочинності, страйкових виступів, бунтів, громадянського насильства і поляризації між вкрай лівими і правими групами населення. Коротше кажучи, економічна політика і ефективність влади зумовлюють майбутнє демократії, так само як вони зумовили і переходи до неї» [6, с. 280].

Кризові процеси в економіці посткомуністичних країн, дійсно, спричинили істотне розмивання масових очікувань, пов'язаних з перемогою демократичних сил. Деякі науковці вбачають у цих тенденціях реалізацію вельми песимістичних сценаріїв посткомуністичного розвитку, в рамках якого демократизація блокується станом суспільної свідомості. Наприклад, американський політолог Ч. Гаті вважає, що широко розповсюджені в східноєвропейських країнах настрої невдоволення ходом суспільних перетворень являють собою «системний виклик сутнісним характеристикам демократії західного типу». Мова в цих країнах йде, на думку науковця, не про вибір між демократіями різного типу, а між прихильниками демократії та її супротивниками – авторитарними і напівавторитарними націоналістами, популістами, комуністами і демагогами різних відтінків. Хоча чисто абстрактно більшість людей в цих країнах

цінують такі якості демократії, як свобода слова, справедлива правова система чи поділ влади. Але на практиці вони відкидають, на думку Ч. Гаті, реально існуючу демократію і відчують потяг до сильного, патерналістського лідера, який буде дбати про їх благополуччя [5, с. 177].

Після краху комунізму колишні соціалістичні країни розвивалися по різному, і сьогодні їх вже не можна розглядати як певну недиференційовану групу. Ч. Гаті вважає, що лише в невеликій групі колишніх комуністичних держав Центральної Європи та пострадянських республіках Балтії були умови для успішного завершення демократичних перетворень та економічних реформ. Науковець відзначав можливість існування гібридних режимів на посткомуністичному етапі. Всі, східноєвропейські держави, які не ввійшли в вищезазначену групу, а також Росію, Україну, Білорусію і Молдавію американський політолог зараховував до групи країн з напівавторитарними режимами. У цих країнах, на його думку, проводилися помірні ринкові реформи, влада допускала свободу преси, проводили зовні вільні вибори. Для деяких країн цієї групи підходить усталене у транзитології поняття «делегована демократія», або, інакше кажучи, демократична система, в якій реальна влада зосереджена в єдиному центрі, наприклад, в руках президента. До третьої групи належать вісім колишніх радянських республік Закавказзя та Центральної Азії. Ці країни Ч. Гаті називав «програвшими», вважаючи, що в них на зміну тоталітаризму прийшли авторитарні режими, а шансів на формування демократичної системи і на створення сучасної ринкової економіки практично немає.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, переважна більшість американських дослідників відзначають принципову відмінність трансформаційних процесів, які відбувалися в країнах Заходу і у Східній Європі. Важливим аспектом, на якому вони зосереджували увагу в своїх дослідженнях є аналіз співвідношення економіки і політики в процесі трансформації постсоціалістичного суспільства. При цьому, ряд дослідників зауважує, що основна маса людей, відкидаючи комуністичні режими, керувалася мотивами соціально-економічного, а не ідейного чи політичного характеру. Тому падіння життєвого рівня, нестабільність матеріального становища широких верств населення викликало в посткомуністичних суспільствах розчарування в демократичному устрої. Це розчарування є небезпечним: по-перше, через різке посилення опозиції правого і лівого спрямування; по-друге, обмеженням демократичних свобод з боку правлячого режиму через можливість масових народних виступів; по-третє, приходом до влади нового авторитарного режиму. Щоб уникнути цього, пропонувалося або використовувати метод шокової терапії для прискорення періоду економічних негараздів, або, навпаки, відкласти економічні реформи до того моменту, коли виробництво досягне найнижчої точки падіння. Інша модель перетворень взагалі не рекомендує одночасно проводити політичні та економічні реформи. Зробити це можна, вибравши один з наступних сценаріїв: 1) економічні реформи передують демократизації; 2) спочатку робляться комплексні політичні реформи і тільки після їх інституційного закріплення починаються ринкові перетворення.

Загалом підсумовуючи, можна відзначити те, що специфіка трансформаційних процесів у країнах Східної Європи, а разом з тим і на пострадянському просторі задавалася дещо іншими ефектами впливу економічного чинника на політичний розвиток. Якщо в умовах капіталістичної системи розвиток індустріалізації та урбанізації сприяло становленню демократії та демократизація могла розглядатися як результат економічного зростання, то країни колишнього СРСР стали здійснювати поставторитарний перехід у рамках зовсім іншої логіки. Самі завдання демократизації в СРСР актуалізувалися не в силу економічного зростання, а навпаки, були обумовлені економічною кризою, пов'язаним з неефективністю адміністративно-командної економічної системи. При цьому проблема постсоціалістичної трансформації ускладнюється тим, що на відміну від інших авторитарних режимів у пострадянських країнах устрій політичної системи був нерозривно пов'язаний з організацією щоденного економічного життя. Політична нестабільність накладається на те, що соціалістична система управління економікою не може працювати поза межами тоталітарної політичної влади. Вона розвалюється, коли контроль держави за всіма сторонами життя суспільства слабшає. Це пов'язано з високою концентрацією і монополізацією основних секторів промисловості, створених у радянський період, що робить їх ринкову перебудову вкрай болючою або взагалі неможливою.

Література

1. Банс В. Элементы неопределенности в переходный период / В. Банс // Полис. – 1993. – № 1. – С. 44-51.

2. Мельвиль А.Ю. Демократические транзиты / А.Ю. Мельвиль // Политология: Лексикон / Под ред. А.И. Соловьева. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2007. – С. 123-134.
3. Хантингтон С. Третья волна. Демократизация в конце XX века / С. Хантингтон / Пер. с англ. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2003. – 368 с.
4. Bunce V. Comparative Democratization: Lessons from the Post-Socialist Experience // After Communism: Perspective son Democracy / Edited by Donald R. Kelly. The University of Arkansas Press Fayetteville. – 2003. – P. 31-60.
5. Gati Ch. If Not Democracy, What? – Op. cit. – P. 177.
6. Haggard St. and Kaufman R. The Political Economy of Democratic Transition. «Comparative Politics», vol. 29. – N. 3. – April 1997. – P. 280.
7. Lipset S.M. Political Man: The Social Bases of Politics / S.M. Lipset. – Baltimore (Md), London: The Johns Hopkins Univ. Press. – 1981. – P. 33-53.
8. Terry S.M. Thinking about Post-Communists Transitions: How Different Are They? / S.M. Terry // Slavic review, vol. 52. – № 2. – 1993. – P. 333-337.

***Рецензент:** Бурдяк В.І., д.політ.н., професор кафедри політології та державного управління Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

18.04.2014

НАШІ АВТОРИ

Антохов Андрій Анатолійович – доцент кафедри економічної теорії та менеджменту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

Арутюнян Рузана Разміківна – доцент кафедри банківської справи; *Арутюнян Світлана Сергіївна* – доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку; *Итигіна Олена Володимирівна* – доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Бахчеван Евеліна Владиславівна – старший викладач кафедри вищої математики та інформаційних технологій Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі; *Шрамко Олена Олександрівна* – викладач кафедри вищої математики та інформаційних технологій Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Одеса

Березін Олександр Вікторович – д.е.н. професор, завідувач кафедри економіки підприємства ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава

Бурдяк Олег – к.е.н., доцент, докторант Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ

Дамаскін Михайло Олегович – аспірант Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, м. Одеса

Єгоращенко Георгій Володимирович – аспірант Одеського державного екологічного університету, м. Одеса

Зубріліна Валерія Володимирівна – викладач кафедри фінансів та кредиту Одеської філії Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет», м. Одеса

Караван Світлана Ігорівна – аспірантка Одеської національної академії харчових технологій, м. Одеса

Квятковська Олена Володимирівна – аспірантка Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

Кривоногова Ірина Генадіївна – здобувач Одеського національного університету імені І.І. Мечникова, м. Одеса

Маслов Дмитро Сергійович – аспірант кафедри загальної економічної теорії Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Михавчук Лілія Федорівна – аспірантка кафедри міжнародних відносин Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, м. Чернівці

Михайленко Світлана Володимирівна – д.е.н., професор кафедри фінансів та банківської справи Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Попков В. В. – д. філос. н., проф. кафедри політології Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, *Аль-Кузаї Джабер Сакран* – аспірант Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова, м. Одеса

Сташкевич Наталія Миколаївна – старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Сташкевич Олександра Сергіївна – старший викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса

Тумакова Світлана Володимирівна – д.е.н., доцент, професор, директор Севастопольської філії «Кримський інститут економіки та господарського права», м. Севастополь

Тісунова Вікторія Миколаївна – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіко-правових дисциплін Луганського державного університету внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка МВС України, м. Луганськ; *Резнік Олександр Анатолійович* – асистент кафедри державної служби, адміністрування та управління Луганського національного університету ім. Тараса Шевченка, м. Луганськ.

Фортельний Ігор – Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці.

Хаїрова Ельнара Аккієвна – к.е.н., викладач кафедри економічної теорії Кримського інженерно-педагогічного університету, м. Сімферополь.

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших відомостей відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 12,0