

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

**Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна**

В І С Н И К

Серія «Економічна»

Заснована у 1966 році

Випуск № 1011

Харків – 2012

Вісник присвячений дослідженню актуальних проблем економічної теорії та господарської практики в трансформаційній соціально-економічній системі. Розглядаються питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, удосконалення фінансово-кредитної і грошової системи, обліку та аудиту, міжнародної економіки та економіко-математичних методів і моделей, статистичного аналізу і маркетингових стратегій.

Для викладачів, наукових працівників, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 8 від 28.06.2012 р.).

Редакційна колегія:

- Задорожний Г.В. – доктор екон. наук, проф., головний редактор;
Давидов О.І. – канд. екон. наук, доцент, заступник головного редактора;
Пуртов В.Ф. – канд. екон. наук, доцент, відповідальний секретар;
- Бабич В.П. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу управління економікою і економіки підприємств;
Глушченко В.В. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу фінансів, грошового обігу та кредиту;
Коломієць Г.М. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу міжнародної економіки;
Меркулова Т.В. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу економіко-математичних методів і моделей;
Соболев В.М. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу статистики та обліку;
Тютюнникова С.В. – доктор екон. наук, проф., зав. відділу економічної теорії;
- Антоненко Л.А., доктор екон. наук, проф.; Біткова Т.В., канд. екон. наук, доцент; Гриценко А.А., доктор екон. наук, проф., член-кор. НАН України; Дорошенко О.Г., канд. екон. наук, доцент; Євтушенко В.А., канд. екон. наук, доцент; Кім М.М., доктор екон. наук, проф.; Лісовицький В.М., канд. екон. наук, проф.; Михайленко В.Г., канд. фіз.-мат. наук, проф.; Чала Т.Г., канд. екон. наук, доцент; Штучний В.Г., канд. екон. наук, доцент.

Адреса редколегії: 61002, м. Харків, вул. Мירוносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна.

Тел. (057) 705 50 32.

www.econom.kharkov.ua;

melen@econom.kharkov.ua

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 11825-696 ПР від 04.10.2006 р.

З М І С Т

КОЛОНКА ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА

Задорожный Г.В. ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ: О МЕТОДОЛОГИИ ПРОРЫВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ МИР	3
--	---

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Балюк О.О. ТЕОРИЯ ЧЕСТЕРА ИРВИНГА БАРНАРДА ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО	13
--	----

Ключко В.Г. СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК КОНЦЕПЦІЯ СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ	19
--	----

Мирясов Ю.А. ПОЗИЦИОННОЕ БЛАГО: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ	26
---	----

Пайманова В.А. КАТЕГОРИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН» И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ	34
--	----

Савицька Н.Л. ПРИНЦИП СУБ'ЄКТНОСТІ У СВІТЛІ ДІЯЛЬНІСНО-ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДХОДУ	40
--	----

Соболев В.М., Голик Д.А. ДИСКМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ	47
--	----

Сомова В.В. ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	59
--	----

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Булаенко Л.И. «РЕСУРСНЫЙ» И «ЗАТРАТНЫЙ» СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОБЛЕМА ЕЕ ОДНОЗНАЧНОЙ ОЦЕНКИ	65
--	----

Назарова О.Ю. СЕРЕДНЯ ТРИВАЛІСТЬ ОЧІКУВАНОВОГО ЖИТТЯ ПРИ НАРОДЖЕННІ ЯК ІНДИКАТОР ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ	72
---	----

Nazyrova K., Ober M. ECONOMIC AND POLITICAL ISSUES RAISED BY ALTERNATIVE ENERGIES	77
--	----

Парфенова И.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПОДСИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	83
---	----

Родченко В.Б., Серёгина Д.А. АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО СТАТУСА ГОРОДА В УКРАИНЕ	90
---	----

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

**Акулова Г.В. ПОДАТКОВА ПОВЕДІНКА ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ:
АНАЛІЗ НА ОСНОВІ МУЛЬТИАГЕНТНОГО ПІДХОДУ 97**

РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Дячек В.В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
УКРАЇНИ: СТАТИСТИЧНИЙ ОГЛЯД ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ102**

**Зобенко Н.Г. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
СФЕРЕ УКРАИНЫ В РАМКАХ ВТО112**

**Кудирко Л.П., Лазаренко А.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ
КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ117**

**Пихтіна М.С. РОЗВИТОК ВІДНОСИН БРІКС ТА ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН,
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ125**

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

**Коломієць Г.М., Дідорчук І.Л. ГЛОБАЛЬНА ГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА:
НОВІ ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ134**

УДК 330.01; 339.137:338.242.4.025

**ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ
ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ: О МЕТОДОЛОГИИ ПРОРЫВА В
ПОСТКРИЗИСНЫЙ МИР¹**

**Задорожный Григорий Васильевич, д. э. н., профессор,
действительный член Академии философии хозяйства (Россия),
действительный член Международной кадровой академии**

*Энергетические, торговые, технологические кризисы
современного мира есть проявления Великой Смысловой Войны,
которая ведется во имя ответа на вопрос:
«Ради чего стоит сегодня жить?».*

Н.Б. Шулевский

*Сознание – не что иное, как субстанция и кровь развивающейся жизни.
Пьер Тейяр де Шарден*

*Эта высшая, духовная «самость» и конституирует то,
что мы называем личностью. Личность есть самость,
как она стоит перед лицом высших, духовных,
объективно-значимых сил и вместе с тем проникнута ими и
их представляет... Истина в своей основе есть не суждение,
а живое бытие, данное в форме личности.*

С.Л. Франк

Реалии начала XXI века, наиболее остро проявившиеся в современном глубочайшем финансово-экономическом кризисе, требуют кардинально новых подходов к пониманию развития общества и человека в быстроменяющемся глобальном мире. Украинский народ и общество уже *вошли в зону катастрофы* – экономической, социальной, экологической, нравственной, духовной и образовательной. Украина, реально не имея стратегических ориентиров, в ручном режиме управления дрейфует на обочину².

Стратегия национального развития должна исходить из того, что невозможно найти пути выхода из кризисного состояния в *той же* системе мышления, посредством *тех же* способов и моделей действий, которые *породили кризис* и способствуют его дальнейшему углублению. Это значит, что необходима *совершенно новая методология* познания реальности и обоснования приоритетов, направлений и путей деятельности человека. Неоклассический, *экономический* подход доказал свою *полную несостоятельность*,

¹ Доклад, представленный на Третьем Всемирном Нобелевском экономическом конгрессе (16-19 мая 2012 г.), где основной проблемой для дискуссий была вынесена тема «Роль экономической науки в формировании национальных стратегий».

² См.: Шульга М.О. Дрейф на узбіччя. Двадцять років суспільних змін в Україні. – К.: ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2011.

Неоклассический, экономиксический подход доказал свою *полную несостоятельность, античеловечность*, как и его современные *гламурные* формы индексизма, монетаризма, неоинституционализма, представшие в большинстве своем не более, чем *поверхностно-схоластическими говорениями*, в которых не просматривается направленность на *глубинное, сущностное* осмысление-понимание смысложизненного, *спасительного* для человека и природы, целостного хозяйства.

Кардинальное изменение мышления должно начинаться с осознания трех фундаментального значения положений: во-первых, *экономика должна служить человеку*, а не человек должен служить экономике (Морис Алле, нобелевский лауреат); во-вторых, *экономика знаний*, усиленно формирующаяся в развитых странах, должна осмысливаться не просто в формате истинно *социальной экономикой* (А. Гальчинский), а в координатах *целокупного знания* Универсума, что возможно, когда научные и вненаучные знания взаимодействуют, формируя *единую картину* сверхсложной реальности; в-третьих, реализация *императива выживания человечества* (Н.Н. Моисеев, академик РАН) может основываться лишь на *внутриличностной нравственности*, а *ценностная (культурная) конкурентоспособность* становится основанием международной конкурентоспособности в глобализирующемся мире³ (Ю.Н. Пахомов, академик НАНУ), ибо в *основании всех кризисов* – экономического, экологического, управления, образования и пр. лежит *кризис разума, духовности*.

Для экономической науки эти три момента оборачиваются неизбежностью *искоренения* урезано-схематического *поверхностного*, а поэтому *непонимающего* сущностных целостных связей и отношений *концептного*, сформированного *западным* научным подходом, мышления (оно наиболее распространено представлено сегодня в весьма далеких от реальностей *моделях* «человек экономический» или «человек институциональный») и выхода на понимание человека как *личности*, которое было введено и обосновано *христианством*, давшим человеку *откровенческое опытно постигаемое духовное знание*.

Без понимания личности, осмысления *глубинных* уровней ее самопознания и самореализации в духовной сфере, а затем и в пространственно-предметном мире нельзя постичь *хозяйство* как сферу жизнедеятельности, жизнеотправления человека, нельзя получить и *глубинного* знания о *целостности* Универсума, а значит *невозможно* разрабатывать *служащие человеку*, его *благу* национальные *стратегии развития*, научно обосновать *человекоспасительные* социально-экономические практические рекомендации.

Такое мировидение характерно для восточно-славянской, православной цивилизации, представленное в творческом наследии *русских религиозно-философских мыслителей*, во многом заложивших основания для перехода к четвертой научной революции и формирования в последней четверти XX века *постнеклассической науки*⁴, объектом исследований которой являются *человекоразмерные комплексы*, где человек, имеющий *целостную триипостасевую – духовно-био-социальную природу*, выступает ядром и источником изменений всего комплекса. Говоря словами П. Тейяра де Шардена, *человек* в

³ «Человечество всегда требовало актуализации ценностей образа жизни, но только сейчас, в эпоху растущей конкурентоспособности знаний и остроты проблем экологии, ценностная конкурентоспособность по-настоящему становится императивом», - подчеркивает академик Ю.Н. Пахомов (Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів // Економіка України, 2008, № 4, с. 8).

⁴ Как здесь не вспомнить П. Тейяра де Шардена, который практически предсказал появление постнеклассической науки: «Я различаю три главные линии, где вновь выступают прогнозы, к которым нас уже привел анализ идей науки и человечества, - организация научных исследований, сосредоточение их на человеке, соединение науки и религии. Три естественных члена одной и той же прогрессии» (Тейяр де Шарден П. Феномен человека. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002, с. 393).

Духовно-нравственная, ценностная ипостась внутренней природы человека как *первооснование личности* в поле научного познания выражается в необходимости изменения акцентов в исследованиях: не *целерациональные* установки, а *ценностнорациональные цели* становятся не просто приоритетными, а *императивными* для сохранения-выживания человеческого сообщества. С особой силой это подчеркнул в октябре 1995 г. И. Валлерстайн во вступительном слове на Международном коллоквиуме «Университеты и обществоведение: новые пути к общественной рациональности», когда призвал интеллектуалов ощутить *свою ответственность* и *изменить сам статус обществоведения*, возникшего как интеллектуальное *дополнение* либеральной идеологии. Для того чтобы оставаться востребованным в обществе и не оказаться на *задворках научного мира*, говорил он, следует «вернуть понятие сущностной рациональности в центр наших научных исследований»⁵. Становление постнеклассической науки именно и знаменует собой возвращение-возрождение безусловной приоритетности *ценностно-рационального* поиска в ходе научных исследований. О необходимости этого свидетельствуют также результаты исследования роли *культуры* в современном глобализирующемся мире⁶, обоснование положений о вступлении международной конкуренции в новую эпоху *ценностной конкурентоспособности*⁷.

В этой связи следует сказать, что процесс применения принципов постнеклассического научного исследования в сфере экономической науки не должен ограничиваться анализом внешнего мира; необходимым *фокусом* внимания сегодня становится *внутренний мир человека*, прежде всего его *сознание* как *новый предмет труда* и объект духовного производства. Неинституционалисты, придавая институту статус всеобщности, уже во всеуслышание объявили, что именно их теория будет следующим *мейнстримом*. Но это совершенно *не так*. Примитивизм и поверхностность современного неоинституционализма заложены в *исходном* пункте анализа, когда само понимание институтов для *простоты* свели к *нормам* и *правилам*, а по сути, к установлениям правомочий и созданию учреждений (*институций*), для чего необходимо весьма *непродолжительное время*. Этим актом произвели *выхолащивание сущностного, духовно-идеального смысла* (а он является главным!) института, который формируется и закрепляется многими *десятилетиями*, а то и *веками*. Институт – это, прежде всего, *духовный феномен*, выражающий ценностно-целевые глубинные информационные коды-структуры, и сводить его к *временной правовой норме* или правилу – значит мало что понимать в сложной реальности жизнедеятельности человека, ограничив «бархатание» «неинституциональной» мысли на поверхностном явленческом уровне.

Современный неоинституционализм за «институтами» уж напрочь *не видит человека, личности*, то есть *игнорирует* те три основоположных аспекта, на которые указал в своем фундаментальном исследовании институтов В.М. Быченков: 1) всякое институциональное установление осуществляется, реализуется посредством решений и действий личности, не говоря о том, что и формируется людьми; 2) реформирование и совершенствование институтов также осуществляется личностями; 3) решение текущих проблем достигается на основе личностных актов, но и осуществление стратегических задач, требующее институциональной базы, тоже имеет личностный характер, ибо как эта база, так и сама

⁵ Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. - М., «Логос», 2004. – С. 209.

⁶ См.: Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. – М.: Московская школа политических исследований, 2002; Многоликая глобализация. – М.: Аспект Пресс, 2004.

⁷ См.: Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів // Економіка України, 2008, № 4; Задорожний Г.В., Москвина А.О. Ценностная конкурентоспособность как новая стадия международной конкуренции // Социальная экономика, 2010, № 1 и др.

институциональной базы, тоже имеет личностный характер, ибо как эта база, так и сама стратегия является личностно формируемой⁸. Но проблема *взаимоотношений личности и института*, соотношения личных и безличных, внеличных (надличных, сверхличных) установлений практически неинституционалистами *не исследуется*.

Отсюда вытекает весьма важный в *методологии* научных исследований момент, который практически *полностью игнорируется* неинституционалистами, состоящий в том, что институт в *неинституциональной трактовке* «находится» только где-то на *тринадцатом* поверхностном уровне восхождения от первосущности по вектору личностной самоактуализации и самореализации. Здесь вертикальный срез проявления сущности, как минимум, «проходит» *тринадцать уровней*, где лишь на *последнем* уровне возникают *институты*. «Явление» сущности *предположительно* «проходит» следующие *уровни*: всеединство (единство безусловного бытия⁹); смысловой континуум; морфологически-резонансные поля; сознание; первичная «клеточка» его развертывания-реализации – «гены-мемы-уны»; «мемы – уны»; архетипы; ценности; мотивы; потребности; интересы; психосоциокультурная матрица, а затем лишь сущность «является» в институтах. Конечно, выделение этих уровней имеет теоретико-аналитическую цель, но оно необходимо, если стоит задача *научного* познания-объяснения сути института как *определенной жизнедеятельностной формы*, производной от сущности и *целостной* природы человека, творящего хозяйство, от реальностей *очеловечивающегося* мира. При этом важно воспринимать именно *условность* такого деления-понимания, ибо между выделенными уровнями *точные границы* не могут быть определены, так как само понятие «точная граница», непосредственно заимствованное из области пространственных отношений и вполне подходящее к области чисто *логических* отношений, неприложимо без надлежащих оговорок ни к чему конкретно-реальному и живому; в данном случае к *реальностям духа*, к духовному¹⁰.

Без понимания сути и роли *каждого уровня* в процессе реализации сущности вряд ли возможно понять суть, значение и место институтов в *целостной* человеческой *жизнедеятельности*. Без такого понимания не просто проблематично, но *невозможно* сформулировать и само *определение* института, которое бы «схватывало» его истинную суть. Особенно этому противоречит неинституционально-схематичное сведение *института к норме*, ибо, как минимум, *девять* глубинных уровней (вплоть до уровня мотивов) «входят» во *внутренний целостный мир личности*, который первоначально «задает-реализует» *свободу и творчество* и уж никак не может быть *институционализирован*. Поэтому из-за лености мышления или неумения проникать в сущность сегодня так агрессивно распространилось весьма *упрощенно-поверхностное* сведение «института» к нормам и правилам. Только какой *научный* смысл в том, чтобы одну традиционно-понятную трактовку-категорию («норма») заменить другим *менее внятным* ярлыком «институт»¹¹?

⁸ См.: Быченков В.М. Институты: Сверхколлективные образования и безличные формы социальной субъективности. – М.: Российская академия социальных наук, 1996. С. 78-79 и др.

⁹ Всеединство как общая последняя глубина в непостижимом (С.Л. Франк).

¹⁰ См.: Франк С. Непостижимое: Онтологическое введение в философию религии. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2007. С. 295.

¹¹ Если при чтении современных экономических текстов со сверхобилием в них слов «институт», «институциональный» заменить их словом «норма», то в подавляющем большинстве случаев в содержательном плане получается явная несуразица, бессмыслица. Но это, видимо, весьма мало интересует неинституционалистов. Более того, если в таких текстах опустить данные слова-ярлыки, то суть изложения становится намного понятнее и яснее: уходит модно-«заумное наукообразие». В этой связи сегодня важнейшей задачей для неинституционалистов становится избежание профанированного употребления институциональной терминологии, профанации институционального подхода.

С другой стороны, неинституционалисты правы в том, что обращают взгляд к *социокультурным факторам* экономического развития, роль которых в современной реальности актуализируется. Но в понимании этого *нет* никакой *их* заслуги, ибо любому размышляющему об экономике человеку понятно, что экономика – лишь одна из сфер общества, *обслуживающе-обеспечивающая* человека преимущественно материальными благами, а поэтому *не в экономическом* покоятся *первопричины* развития человека и общества. Эту мысль в своих работах проводили все выдающиеся ученые-экономисты, но наиболее рельефно и симптоматично ее выразил неэкономист Ф. Фукуяма: «Непонимание того, что *основы экономического поведения* лежат в области *сознания* и *культуры*, приводит к тому распространенному заблуждению, при котором материальные причины приписывают тем явлениям в обществе, которые по своей природе в основном принадлежат *области духа*»¹² (выделено мной – Г. З.). И проблема вовсе не сводится к тому, чтобы лишь *поверхностно констатировать*, что «культура имеет значение».

Для преодоления кризисного состояния современной экономической науки актуально-необходимым становится переход в *новый формат* мышления-постижения-понимания, где *сознание* воспринимается как *более фундаментальное* основание реальности, чем традиционные материя, пространство и время¹³, а *духовно-нравственные ценности* исходно задают-определяют направления и коридор стратегий научного поиска¹⁴. При этом ученому-экономисту необходимо иметь в своем арсенале, как минимум, знания трансперсональной психологии¹⁵; а вообще-то настоятельно желательно осваивать фундаментальное мышление в координатах традиции русской религиозно-философской мысли и ее современного развития¹⁶, исходить из широкого постижительного *целостного универсального* формата¹⁷, который в познающем сознании, как движении к *истине*, неизбежно «оборачивается» лицом к *личности*, ее внутреннему духовному миру, выводя проблемы *человечности* на первый план¹⁸.

Вышеизложенные размышления позволяют выделить актуальные ценностные основания формирования национальных хозяйственных стратегий развития, которые можно свести к трем фундаментального значения методологическим положениям.

Во-первых, основоположным методологическим моментом-основанием разработки концептуального хозяйственного стратегического знания является исходное выделение *двух категорий потребностей*: естественных и противоестественных как *фундаментального критерия* оценки тех или иных видов человеческой деятельности с точки зрения жизне- и человекоспасения. Первые – это *демографически обусловленные потребности*, удовлетворение которых обеспечивает существование индивидов, их семей и личностное развитие. Они не могут быть антибиосферными: должны обеспечивать жизнь человечества в преемственности поколений, ибо человечество – часть биосферы Земли. Противоестественные – *деградационно-паразитические потребности*, удовлетворение которых *подрывает жизненный потенциал* и самих индивидов-потребителей, их потомков:

¹² См.: Culture Matters. How Values Shape Human Progress. New York, 2000. P. 57.

¹³ См.: Гроф С. Революция сознания: Трансатлантический диалог. – М.: ООО «Изд-во АСТ», 2004. С. 59.

¹⁴ См.: Степин В.С. Теоретическое знание. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. С. 631-632, 636.

¹⁵ См.: Задорожный Г.В. Трансперсональная психология как фундаментальное основание новой парадигмы экономической науки: о необходимости изучения духовного мира человека и перехода к социальной экономике // Социальная экономика, 2009, № 2.

¹⁶ На рубеже веков эта традиция получила новое мощное развитие, прежде всего, в работах А.С. Панарина (см.: Панарин А.С. Православная цивилизация в глобальном мире. – М.: Изд-во Эксмо, 2003 и др.).

¹⁷ См.: Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты. – М.: ТЕИС, 2008.

¹⁸ См.: Задорожный Г.В. Иначе возможное как со-творчество человечности (размышления о главном в связи с кризисом экономической науки). – Полтава: Скайтек, 2011.

их удовлетворение *разрушает* биоценозы и биосферу Земли и исключает возобновление биоценозов в естественных для биосферы ритмах. Без различения этих двух видов потребностей, основанного на значении *архетипов, социокультурных кодов* развития общества, *психосоциокультурной матрицы* повседневного поведения человека, теория и практика экономического развития является *поверхностной, выхолощенной, бесплодной* в плане *жизнетворения*. Естественно, что имеют право на существование и *другие* классификации потребностей, но они *производны, вторичны* от данной классификации, которая дает четкий *основоположный критерий* различения потребностей: во *благо* человека или ему во *вред*. Следует четко указать, что данная классификация потребностей является *фундаментальной* с точки зрения развития человека и процесса *жизнетворения*; другие классификации выступают более *поверхностными*, а потому и более *примитивными*: они что-то фиксируют, но не опускаются до сущностного уровня целостной человеческой жизнедеятельности.

Конечно, если исходить из ныне принятой стратегии неолиберальной глобализации – «двух миллиардов» (миллиарда господ и миллиарда услуги), то *более пяти миллиардов* ныне *живущих людей* на планете являются *физически излишними* потребителями уменьшающихся ресурсов, а поэтому подлежат уничтожению любыми способами. И в этом формате неолиберального глобального мышления основоположное выделение указанных двух категорий потребностей вообще нецелесообразно, а потому в *экономикс-ической* экономической теории полностью замалчивается. Но национальная стратегия должна *служить человеку*, способствовать созданию условий для самоактуализации и самореализации личности, а поэтому в ней следует закладывать как *базу демографически обусловленные потребности* и она должна содержать направления, пути и механизмы их удовлетворения.

Во-вторых, в национальном экономическом развитии определяющую роль играют *социокультурные, идейно-духовные* факторы. Их воздействие на успешность экономики отражается своего рода *цивилизационным маятником*, показывающим решающее воздействие идейно-духовного фактора организации хозяйственной жизни на *реальное* состояние *национальной экономики*¹⁹. Теория цивилизационного маятника позволила выявить вполне определенную закономерность: *отход от культурно-национальной идентичности* сопровождается *ухудшением* экономического развития; *возврат к такой идентичности* способствует более *успешному* решению экономических проблем развития. В государственную стратегию экономического развития должны закладываться *собственные* национальные ценности, цели и программные установки, а отнюдь *не* ориентировки на *чужеродные* ценности и институты, а также настоятельные «советы» международных финансовых организаций, которые еще по лености ума и недомыслию воспринимаются в роли панацеи, но они исходят, прежде всего, из интересов *их* разработчиков. В основе стратегии должны лежать национальные духовно-культурные ценности, ориентации на исторически сложившийся менталитет народа. Стратегия должна стать «живым и созидательным началом... *проектом совместной жизни*», а власть через ее разработку и реализацию должна находить эффективные пути достижения национального и регионального социального компромисса. Стратегия - это тот *большой проект*, который, опираясь на научный прогноз и *желаемый* для *всех слоев* населения практический результат, *духовно вооружает каждого* для участия в *совместном* созидании *иначе* *возможного* качественного будущего, служащего достижению личного счастья. Она представляет собой долгосрочный план реализации духовно-творческого потенциала нации.

В-третьих, конкретные направления реализации стратегии определяются триединой программной проблематикой под условным названием «СОС», что позволит

¹⁹ См.: Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. 1. М.: Научный эксперт, 2008. С. 181-182, 450-453.

стабилизировать ситуацию и вступить на путь посткризисного развития. «SOS», как известно, расшифровывается «Спасите наши души», т.е. главное, к чему необходимо стремиться и из чего надо исходить, находится в духовной сфере, ибо сам человек является *духовно-телесным* существом. При этом именно его *духовный компонент* определяет и его телесное здоровье, и его будущее. Если это трансформировать на более конкретный уровень, то главными элементами-основаниями, определяющими стержень стратегии *развития* Украины в начале XXI века, являются **Семья, Образование, Социальное партнерство (СОС)**.

Сегодня *семья*, которая прежде выражала личностно-нравственные, человеческие отношения, все в большей степени рассматривается, согласно пост(недо)модернистским воззрениям, в качестве одного из *институтов*, то есть того, что существует *вне* человека, *насаждается* ему социальным, во многом *внешним* для человека, миром. Такой подход к семье *не укрепляет* ни человека, ни саму семью, ни государство, а тем более общество.

Семья в стратегии развития представляет *человека*, ради блага, развития и самореализации которого наполняется смыслом вся хозяйственная деятельность.

Пост(недо)модернистские тенденции как бы сознательно вытесняют государство из сферы, связанной с обеспечением жизнедеятельности семьи. Оно само сегодня *не* стремится создавать условия для воспроизводства семьи, которая является *главным субъектом преемственности*, передачи от поколения к поколению основных *культурных кодов* и *ценностей*, норм и установок, а также играет изначально качественную роль в формировании у человека позитивного отношения к труду и общественно-значимой деятельности. Именно в семье закладываются *основы личности*, которые затем закрепляются и уже во взрослой жизни почти не изменяются. Именно в семье формируются *изначальные смыслы, ценности и навыки поведения*, а также понимание человеком счастья, и обозначаются пути его достижения. Семья воспитывает человека в понимании, что такое хорошо и что такое плохо. В ней человек постигает любовь, реализует *принцип взаимности* через заботу друг о друге.

Очень важно понимать, что общественная роль семьи не сводится только к воспроизводству *рабочей силы*, хотя именно эта функция в рамках рыночного фундаментализма признается определяющей. Семья в определенной мере является субъектом рыночных отношений, но ее значимость сводить только к данной роли – *стратегическая недалековидность* и *источник нарастания тенденций деградации* практически во всех сферах общественной жизни. Поэтому национальная программа *возрождения семьи* как первостепенной и базисной ячейки жизнедеятельности человека и общества, стремления к достижению счастья, воспитания и реализации отношений любви, взаимности и товарищества, заботы о другом и взаимопомощи является *самым фундаментальным основанием* стратегического развития страны, заботы о будущем человека и могуществе нации.

Образование начинается в семье и «сопровождает» человека, развивая его и обеспечивая необходимое условие самореализации, на протяжении всей жизни. Годы рыночных реформ можно обоснованно оценить как *целенаправленное разложение системы качественного среднего и высшего образования*. Главная беда здесь состоит в том, что образованием управляют по *внешним* лекалам. За *образцы* берутся системы образования, которые давно уже *обанкротились* в других странах²⁰. Отсюда и следует, что главной задачей школы и вуза становится «подача» *экзотического знания* как расцвеченной яркими красками виртуальной картинки, для восприятия которой практически *не нужна*

²⁰ Копируемая сегодня западная система образования призвана способствовать унификации, но не развитию творческих способностей личности. В западной системе заложено не *универс-альное=универс-итетское(!)*, а *поверхностное непонимающее, деградирующее образование*, которое О. Тоффлер назвал *воровством будущего у детей* (Тоффлер Э., Революционное богатство. - М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ПРОФИЗДАТ, 2008, с. 515, 512).

напряженная, критическая *мыследеятельность* самого учащегося или студента. *Фундаментализация, гуманизация, целостность и критицизм образования* при таком подходе становятся уже не просто ненужными, но даже негласно рассматриваются как *главная помеха* обучению «нескольким практическим умениям», которыми якобы и должен обладать выпускник университета. За перекраской *фасада*, на которую направляются практически все усилия, совершенно *ненужным* становится *качественное* содержание образования, его нацеленность *на осмысление целостного человека и цельного мира*. Более того, сама суть понятия «образ-ование» настойчиво *выхолащивается*: оно все в большей мере сводится только к механическому обучению. В век формирования образовательного общества и экономики знаний *реализуемая национальная политика в образовательной сфере* становится *главным препятствием*, тормозом в распространении выделенных ведущих тенденций, способствует дальнейшей *нравственно-знаниевой деградации* украинского населения.

В стратегическом плане нужна разработка взвешенной, научно обоснованной национальной программы *качественного обновления* среднего и высшего образования. При этом, как показывает многолетний опыт, *одновременно* положительно-качественно реформировать *всю* систему образования невозможно: она просто *нереформируема*. Идти необходимо по пути *поддержания «точек роста»* и, по возможности, создания условий для распространения лучшего опыта. Ориентация *на рынок*, с которой начинаются и заканчиваются все разговоры об образовании, может быть лишь *одной из* целей образования, но *вовсе не главной*. Образование должно *вести человека в мир Культуры*, сформировать устойчивую потребность в каждом постоянно осваивать и развивать этот мир культуры, а также вооружить знаниями для постоянной *самореализации*, сформированной семьей и общественной системой социализации *личности*. Широкий кругозор, основанный на *цельном знании*, и постоянное стремление его развивать, постигать неизвестное и вырабатывать новые «живые» знания – вот лучшие качества и способности, которые позволят выпускнику университета оптимально и органично вписаться не только в рыночные отношения, но и станут основанием его целостной жизнедеятельности. Смысл жизни не объясним только наукой, а тем более рыночным фундаментализмом, сводящим все к *купле-продажным отношениям*.

Вместе с тем следует постоянно помнить, что краеугольным камнем высшего образования становится тезис: *образование через научные исследования*. Но сами научные исследования не должны пониматься слишком упрощенно: они не только направлены на отыскание научной истины, но и всегда должны сопровождаться *человеческими и человеческими* отношениями в изначальном формате научной этики и *изначальной гуманистической направленности научного поиска*. Носители новейших знаний не должны быть нейтральными в ценностном плане при применении таких знаний. Современное знание во множестве случаев превращается в *опасное знание*, содержащее в самом себе множество угроз и рисков для человека и природы. Избежать или не допустить их могут лишь те, кто использует знание *во благо человека*. Поэтому современное высокотехнологическое знание может применяться только *высокодуховным, нравственно развитым человеком*, принявшим на себя всю полноту *личной ответственности* за будущее. В этой связи стремительно возрастает значимость *воспитательного* компонента образования и ответственность системы образования за привитие человеку *человеческих* качеств, имеющих своим основанием нравственные ценности и развитое чувство *внутренней совестливости*. Образование должно прививать не только самообразование, без которого в обществе, основанном на экономике знаний, не обойтись, но и самовоспитание как основу нравственности, порядка и качества жизни.

Социальное партнерство должно стать всеобще-конкретным механизмом развития человека, коллектива и общества. Его нельзя сводить только к традиционному трипартизму. Оно должно пониматься широко и быть распространено во всех сферах и на всех уровнях жизнедеятельности общества. Более чем 200-летняя история развития США показала

реальные преимущества социального партнерства как наиболее эффективного и органичного потребностям человека механизма реализации социально-экономических задач во всех сферах американского общества. На *сотрудничестве, взаимопомощи, объединении* усилий и ресурсов, на сострадательности преимущественно формировалась *украинская ментальность. Не конкуренция, а именно социальное партнерство* (сегодня оно получает распространение в теории *социального капитала и доверия*) реально воспроизводит синергетический эффект, который становится крайне необходимым для решения острейших проблем человека в глобализирующемся и рисковом мире. Развертывание социального партнерства между разными хозяйственными субъектами одной нации, которая объединена единой целью, вытекающей из ее фундаментальных культурно-нравственных ценностей и стремления к развитию, становится актуальнейшей задачей. Она требует всестороннего осмысления, научной разработки и реального внедрения социального партнерства в качестве *основного механизма реализации* разрабатываемой стратегии национального развития.

Социальное партнерство – это не только добровольная совместная деятельность ради достижения унитарных целей, но и социальная ответственность каждого партнера за решение той социально-экономической проблемы, которую он добровольно начал решать со своими партнерами. Государство в такой системе не является руководящей или административно-приказывающей силой, а должно выступать как равный с другими хозяйственный субъект, работающий на достижение общей цели. Более того, его существование и оправдывается только благодаря направленности его деятельности на общее дело, созданием условий для созидательного участия всех общественных субъектов в достижении общезначимых целей. Добровольное и равноправное сотрудничество партнеров работает *на созидание*, а не на разрушение имеющегося научно-технического, производственного, человеческого и трудового потенциала страны, которое неизбежно в случае развертывания жесткой конкуренции, изначально сводящей и закрепляющей роль человека к средству своей реализации в производстве прибыли. Конкуренцию не интересуется человек как цель развития, она все время видит в нем лишь *средство*, а поэтому считает главным *стимулом*, заставляющим работать человека на прибыль, потенциальную *возможность выбросить его на обочину жизни*, которая должна постоянно витать в сознании человека-средства.

Сегодня, в период становления постнеклассической науки, когда для миропонимания и мироустройства уже недостаточно только научного знания, следует максимально использовать знание философское и религиозное. И тот путь, который предстоит Украине, определяется *интенсивной деятельностью в духовной сфере* жизни, в познании которой мы делаем только первые несмелые шаги. *Хозяйство как Культура* – вот тот формат целей, которые определяются «не только повышением благосостояния людей всех общественных слоев, но и возрастанием человечности, и придаваемой ей ценности». Именно в этом формате лежат компоненты-основания необходимой украинскому народу стратегии развития страны, каждого ее региона.

Данные «три кита» составляют сегодня то звено, ухватившись за которое можно вытянуть всю «цепь» человекоспасительного жизнеустройства страны. Именно они могут придать стратегии *внутреннее единство и целенаправленную целостность* во благо человека, его развития и самореализации. Под них следует подвести *конкретные целевые межотраслевые программы* и определить конкретные *субъекты* их реализации посредством *партнерского объединения* ресурсов и практических усилий.

ЦЕННОСТНЫЕ ОСНОВАНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СТРАТЕГИЙ: О МЕТОДОЛОГИИ ПРОРЫВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ МИР

Задорожный Г.В.

Стратегия прорыва в посткризисный мир требует кардинального изменения формата экономического мышления, перевод его в ценностные координаты личностной жизнедеятельности. Семья, образование, социальное партнерство – фундаментальные основания стратегии возрождения страны во благо человека, его развития и самореализации.

Ключевые слова: ценностная рациональность, цивилизационный маятник, стратегия, личность, хозяйство, семья, образование, социальное партнерство.

ЦІННІСНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРАТЕГІЙ: ПРО МЕТОДОЛОГІЮ ПРОРИВУ В ПОСТКРИЗОВИЙ СВІТ

Задорожний Г.В.

Стратегія прориву в посткризовий світ потребує радикальної зміни формату економічного мислення, перехід його в ціннісні координати особистісної життєдіяльності. Сім'я, освіта, соціальне партнерство – фундаментальні засади стратегії відродження країни заради блага людини, її розвитку та самореалізації.

Ключові слова: ціннісна раціональність, цивілізаційний маятник, стратегія, господарство, сім'я, освіта, соціальне партнерство.

VALUE BASIS OF THE FORMATION OF THE NATIONAL ECONOMIC STRATEGIES: ABOUT THE METHODOLOGY OF BREAKTHROUGH IN THE POST-CRISIS WORLD

Zadorozhniy G.V.

Breakthrough strategy in the post-crisis world requires a fundamental change in the format of economic thinking, transfer it to the values coordinate of personal life. Family, education, social partnership - the fundamental basis of the strategy of the revival of the country for the good of man, its development and self-realization.

Keywords: value rationality, civilization pendulum, strategy, person, economy, family, education, social partnership.

Поступила в редколлегию 30.03.2012 г.

© Задорожний Г.В., 2012

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 330:[334.012.2+005.56]

ТЕОРІЯ ЧЕСТЕРА ІРВІНГА БАРНАРДА ТА ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО

Балюк О.О., аспірантка
Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

*В економіці треба спочатку підмітати сміття в теперішньому,
а вже потім стирати пилюку в минулому.
Теодор Гуд.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Не дивлячись на важливість розвитку державно-приватного партнерства як важливого інструменту підвищення національної конкурентоспроможності, впровадження його механізмів в українську практику здійснюється поволі. Це пов'язано з невіршеністю цілого ряду питань, що визначають в сучасних умовах відносини держави і бізнесу, зокрема: недосконалість законодавчої і нормативної бази, бюрократичні перепони, відсутність теоретичних та практичних рекомендацій щодо впровадження різних форм державно-приватного партнерства в нашій країні. Це, в свою чергу вимагає розробки механізмів ефективної взаємодії держави і бізнесу, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

Аналіз досліджень та публікацій. Важливий внесок в розробку проблем взаємовідносин держави і бізнесу в період становлення ринкових відносин внесли вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: Брю Стенлі Л., Дж. Гелбрейт, В. Леонт'єв, Л. Абалкин, М. Афанасьєв, Л. Безчасний, В. Варнавіський, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Данилишин, Б. Кваснюк, А. Некіпелов, Є. Савельєв, М. Туріяньська, В. Тарасевич, М. Чумаченко, Т. Чорний, А. Чухно, Л. Федулова та ін. Проте, зміст і форми державно-приватного партнерства, а також способи його ефективного застосування в державному управлінні досліджені досить недостатньо. Значну увагу приділено поглядам Ч. Барнарда та його теорії кооперативної результативності, яка має доволі вагоме значення для розвитку співпраці.

Об'єктом дослідження є державно-приватне партнерство як форма взаємодії держави та бізнесу та Барнардівська схема кооперативної системи.

Предметом дослідження є підходи щодо визначення системи відносин, що складаються в процесі реалізації відносин поміж людьми та між державою і бізнесом в Україні.

Метою статті є виявлення можливостей розвитку державно-приватного партнерства, соціального партнерства та співпраці поміж людьми.

Викладення основного матеріалу дослідження. У наш шалений час, коли суспільство потерпає від наслідків кризи, дивиться на те, як держава намагається щось зробити, але чомусь все виходить як у тій приказці «намагалися як найліпше, а вийшло як завжди», люди відокремлюються друг від друга та займають, на їхній погляд, найбезпечнішу, відсторонену позицію, переймаючись лише власною вигодою. «Економіка – наука про інтереси у господарюванні», - говорить український економіст, аналітик та публіцист Євген Голібард [1].

І як би життя вже не доводило, що саме відсутність співпраці, зацікавленості та бажання в людей приймати рівноправну участь у сумісній діяльності, але при цьому наявність приказної ієрархічної структури, яка позбавляє індивідів можливості досягати поставлених цілей та не дає зростати ефективності, бо не знаходяться відповідні форми реалізації відносин, - все це веде до хаосу, злиднів та спадку. Ситуація у суспільстві майже не змінюється.

Коли українське суспільство намагалися все ж таки модернізувати на основі інституціональних моделей, що були запозичені на Заході, це не принесло ніяких позитивних результатів у його розвиток, а навпаки лише мало негативний вплив на розвиток людського потенціалу та сприяло посиленню соціальної диференціації та поляризації різних верств суспільства.

Погіршення економічної ситуації в поєднанні з відсутністю порядку, недовірою до влади і невірою у перспективу формує песимістичний настрій. Саме тому наша країна потребує розробки власної стратегії національного розвитку, в основі якої – відродження, розвиток та найголовніше – збереження української нації. Це має стати пріоритетним національним інтересом, акцентом якого буде залучення власних ресурсів високої духовності, котрі будуть мобілізувати населення для участі в перетвореннях. Ця стратегія повинна бути чіткою, зрозумілою і прийнятною для більшості активного населення країни.

Особливу увагу треба звернути на те, щоб культура соціального партнерства, найкращі риси та можливості менталітету нашої нації та її культури, відчуття та бажання чесності, справедливості, порядку, законності та свободи були в основі цього проекту.

Чомусь у останні роки прийнято вважати, що якщо ми будемо якісь проекти, створюємо стратегії, обов'язково треба дивитися лише вперед, закриваючи очі на минуле, нібито там були лише помилки та неправильні дії. Але це є помилковим. Доцільним вважаю згадати ідеї Ч.І. Барнарда та його теорію кооперативної результативності.

Честер Ірвінг Барнард народився у Масачусетсі в 1886 р. Вивчав економіку в Гарварді в 1906-1909 рр., але не здобув вченого ступеню. В 1927 р. став президентом New Jersey Bell. Його популярність при житті не вражає розум, але потім, крізь десятиліття, вчені побачили в його роботах спроби відповісти на питання, які стали актуальними лише у 50-60 роках минулого століття. При цьому слід звернути увагу, що багатий теоретичний зміст та філософські узагальнення роблять його роботи актуальними й сьогодні.

Цікавість до соціальної поведінки з'явилася набагато раніше за хотторнські експерименти. Однак раніше, ніж сформувалася повноцінна концепція людини соціальної, Ч.І. Барнард самостійно та незалежно від своїх сучасників вніс видатний вклад у розвиток ідей, що були пов'язані з природою влади, необхідністю координації зусиль, врегулюванням конфліктів, націлених на забезпечення максимальних можливостей для сумісних (кооперативних) зусиль.

Найбільш відома загально робота Ч. Барнарда «The functions of the Executive» («Функції керуючого») являє собою узагальнення восьми лекцій, котрі він прочитав в Бостоні в листопаді-грудні 1937 року. Для Ч. Барнарда пошук універсальних характеристик організацій був утруднений занадто сильним акцентом на державі та церкві, та супутнім упором на джерелі та природі влади. Він скаржився, що більшість досліджень концентрує свою увагу на безладі та реформах і практично не включає посилення на формальну організацію як конкретний соціальний процес, в рамках якого здійснюється соціальна дія. Ч. Барнард казав, що формальна організація являє собою таку кооперацію поміж людьми, яка є усвідомленою, навмисною та цілеспрямованою [2].

За допомогою вивчення формальної організації було можливо забезпечити кооперацію та реалізувати три базисні цілі:

1. гарантувати виживання організації, підтримуючи рівновагу складних характеристик середовища, що постійно змінюється та складається з фізичних, біологічних та соціальних матеріалів, елементів та сил всередині організації;
2. вивчити зовнішнє середовище, в якому саме таке пристосування має бути здійснено;

3. проаналізувати функції управління на всіх рівнях управління та контролю формальної організації.

Барнардівська схема кооперативної системи починалася з індивіда як незалежного; Ч. Барнард стверджував, що люди функціонують тільки у взаємозв'язку з іншими людьми, у взаємодії соціальних відносин [3]. Саме як індивіди люди можуть обирати, слід їм входити в конкретну кооперативну систему чи ні. Вони роблять цей вибір, виходячи з власних цілей, бажань та імпульсів, або вибираючи одну з можливих альтернатив. Фізичні та біологічні обмеження, властиві індивідам, змушують їх співпрацювати, здійснювати роботу групами, оскільки кооперація - це найдієвіший спосіб подолання цих обмежень.

Згідно Ч. Барнарду, організації розподілені на два види: "формальні" – це ті, що об'єднують зусилля декількох осіб і координують їх дії для досягнення загальної мети, і "неформальні", під якими розуміється сукупність особистих контактів і взаємодій, а також асоційовані групи людей, що не мають загальної або свідомо скоординованої мети. Неформальна організація виступає як своєрідний самозахист індивідів перед експансією формальних організацій. Її головними функціями є: комунікація, підтримка згуртованості, зміцнення відчуття особистої гідності, самоповаги і незалежності вибору.

Якщо ж є індивіди, які в змозі спілкуватися один з одним, згодні робити свій внесок до групових дій і мають загальну мету, виникає формальна організація. Кожна формальна організація включає такі елементи: а) загальне призначення (мета); б) система стимулів, що будуть спонукати людей робити свій внесок в досягнення поставленої мети; в) система влади, яка схиляє членів групи погоджуватися з рішеннями адміністраторів; г) комунікації.

Невідповідність між особистими мотивами та мотивами організації привели Барнарда до дихотомії «результативність – ефективність» (effective – efficient dichotomy). Формальна система кооперації потребує, щоб була ціль; якщо кооперація була успішною, було досягнуто мети, то кажуть, що система була результативною (effective). Сенса ефективності в іншому: кооперативна ефективність є результатом індивідуальних ефективностей саме тому, що кооперація націлена виключно на задоволення «власних мотивів». Ефективність являє собою ступінь, до якої індивідуальні мотиви задовольняються, і тільки індивіди в змозі визначити, саме в якому ступені ці умови є виконаними [2].

Таким чином, читаючи Ч.І. Барнарда, ми в черговий раз переконуємося, що люди кооперуються задля того, щоб здійснити те, що вони не в змозі виконати порізно; коли мета досягнута, їх зусилля були результативними. Однак треба зважати на те, що індивіди також мають особистісні мотиви, та інтенсивність, з якою вони продовжують робити внески в формальні умови, є, так би мовити, функцією їх задоволеності чи незадоволеності.

Як бачимо, саме те, про що казав ще в минулому столітті Ч. Барнард, проходить крізь наш час «червоною стрічкою». Саме завдяки сумісній праці, співробітництву, які є провідною стороною людської діяльності, стає можливим рух нашої країни вперед.

Разом з тим національною ідеєю може стати соціальне партнерство як творча добровільна співпраця рівноправних суб'єктів господарського розвитку заради зростання добробуту усього українського народу. Саме це матиме змогу духовно об'єднати націю, надати їй сили для процвітання у досить жорсткому глобальному світі. Без такого партнерства, на нашу думку, неможливий вихід із нинішньої фінансово-економічної кризи.

На сьогоднішній день для подальшого соціально-економічного розвитку України, яка знаходиться у стані трансформації та подолання глобальної фінансово-економічної кризи, уряд опирається на досвід іноземних країн, намагається використовувати іноземні механізми для досягнення цілей державної політики. Один з таких механізмів – соціальне партнерство між державою та суб'єктами приватного сектору.

Виникає питання: чи здатна держава співпрацювати з приватним капіталом? Можемо відзначити, що питання не таке риторичне, як здається на перший погляд. Іноземний досвід доводить, що така співпраця може стати конструктивною. Але українській досвід в цій сфері практично відсутній. В якій галузі слід найбільш ефективно використовувати механізм державно-приватного партнерства в нашій державі не є секретом, оскільки вітчизняна

інфраструктура є вельми зношеною, а реконструкцію чи будівництво нових об'єктів у відносно короткі строки можна здійснити лише при умові залучення приватного капіталу. Тим більше, це завдання є актуальним з огляду на майбутнє проведення Євро-2012. Державно-приватне партнерство має багато переваг для інфраструктурної сфери: дозволяє додатково залучити ресурси та технології, оптимізувати ризики, запобігти виникненню корупційних факторів. Слід звернути увагу й на головну перевагу - з одного боку, підприємства інфраструктурних галузей не можуть бути приватизовані у зв'язку з їх стратегічною та економічною значимістю для держави, а з іншого - в державному бюджеті немає достатніх коштів, що дозволили б забезпечити належне функціонування цих галузей. Саме для того, щоб вирішити цю дилему, можна успішно використовувати механізм державно-приватного партнерства.

У «Зеленій книзі про державно-приватне партнерство» 2004 року, що була прийнята в рамках Євросоюзу, було визначено два типи такого партнерства:

Тип договірної характеру. Відповідно до нього приватній особі за виконану роботу чи надані послуги гарантується винагорода від публічної організації або/чи безпосередніх користувачів, і це регулюється директивами ЄС щодо проведення публічних тендерів.

Тип інституційного характеру. В його межах можливе формування нової юридичної особи, співзасновниками якої є публічна і приватна організації [4].

В більшості випадків механізм державно-приватного партнерства використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів. Наприклад в Фінляндії таким чином були побудовані центральні автошляхи, в Португалії – реконструйовані аеропорти та регіональні шляхи, у Франції – оновлено мережі водопостачання та побудовані швидкісні автомагістралі.

Але досвід не завжди був позитивним. З певними труднощами зіштовхнулися країни Центральної та Східної Європи, де економіка та політична система знаходились на стадії становлення.

Отже, по-перше, через існування великого політичного впливу на інституційні та процедурні аспекти державно-публічного партнерства, зокрема в країнах, де були постійні зміни Парламенту та Уряду, поширилися прецеденти перегляду первинних контрактів з приватними партнерами.

По-друге, через відсутність достатніх повноважень у органів місцевого самоврядування виникали труднощі при укладенні ними на регіональному рівні партнерських контрактів з приватним капіталом.

По-третє, затягувався процес переговорів та укладення контрактів, і, як результат, вартість витрат у проектах збільшувалася через неможливість узгодити правові норми про тендери та концесії.

Якщо розібратися, то всі перелічені негативні фактори є зараз і в українській дійсності. Але чи можна мінімізувати їх негативний вплив, або краще їх взагалі позбутися?

У 2010 році було прийнято Закон України № 2404-VI «Про державно-приватне партнерство», який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі [5]. Проте, не дивлячись на ці кроки, в Україні виникає низка проблем в процесі реалізації партнерських відносин, які гальмують розвиток державно-приватного партнерства. Співпраця влади та бізнесу ускладнюється через відсутність повної системи законодавчої бази, а також через відсутність фінансових стимулів та організаційно-господарських форм співпраці для приватних партнерів брати участь у проекті.

Запровадження механізму ДПП стало особливо актуальним з початком підготовки України до Євро-2012, а разом з тим з залученням ресурсів і управлінської експертизи приватного сектору. Проекти ДПП, а також залучення приватних інвестицій започатковані у наступних сферах: модернізація стадіонів, спортивних центрів, будівництво готелів у містах, що приймають чемпіонат, реконструкція аеропортів, будівництво автомобільних магістралей, реконструкція доріг у містах, де будуть проводитися матчі з футболу,

будівництво швидкісних залізничних доріг, будівництво об'їзної дороги навколо Києва, модернізація міської економіки у містах. Згідно з Державною цільовою програмою підготовки та проведення в Україні фінального турніру чемпіонату Європи УЄФА 2010/12 з футболу, затвердженої КМУ 31 жовтня 2007 року, передбачалося, що потрібно залучення інвесторів для фінансування 90% необхідних затрат.

Наприклад, згідно даним НБУ, обсяг кредитів для економіки України в минулому році мав приріст менш ніж один відсоток у місяць (за 9 місяців 2011 р. обсяг наданих кредитів зріс на 8,8 %, у тому числі юридичним особам – на 13,2 % (за 2010 р. обсяг кредитів, наданих юридичним особам, збільшився на 7,8 %)). При цьому основними генераторами цього росту були державні банки - Укрексімбанк та Ощадбанк, що були активно залучені у фінансуванні потреб держпідприємств та, так би мовити, інфраструктурних проєктів. Один з найголовніших напрямків вкладень – об'єкти Євро-2012. За даними Госкомстату, інвестиції в основний капітал у минулому році (січень-вересень 2011 р.) виросли на 21,2% - наростаючим підсумком до відповідного періоду попереднього року. Ми бачимо таку структуру за джерелами фінансування (у відсотках до загального обсягу): кошти державного бюджету – 6,5 %; кошти місцевих бюджетів – 2,2 %; власні кошти підприємств і організацій – 59,0 %; інші джерела фінансування – 32,3%. Зростають й об'єми робіт у середньому в будівельній сфері – на 11% в 2011 р. порівняно з 2010 р. [6].

Висновки. Буде грубою помилкою вважати, що прийняття вищезгаданого закону стане панацеєю, яка активізує розвиток державно-приватного партнерства в Україні. Закон не здатен миттєво поліпшити негативний бізнес-клімат в нашій державі, що знищувався протягом останніх років. Але нам дуже потрібна прогнозована поведінка держави, якій довіряють інвестори. Якщо довіри інвесторів до держави нема, жоден законодавчий акт не зможе її створити. Криза довіри інвесторів потребує комплексного вирішення, а не тільки законодавчої стандартизації процесів в сфері державно-приватного партнерства.

Література.

1. Гнедаш О. Інновації неможливі / О. Гнедаш // Економічна правда // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
2. <http://www.epravda.com.ua/columns/2010/06/18/238995/>
3. С.І. Barnard. The Functions of the Executive (Cambridge, Mass.; Harvard University Press, 1938).
4. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. - СПб.: Изд-во «Питер», 2000. – 832 с.
5. Green Paper on public – private partnerships and concession / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi>.
6. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 1 липня 2010 року № 2404-VI/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12134.html>
7. Статистична інформація. Держ. ком. статистики України. – Офіц. веб-сайт/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора/ В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 260 с.
9. Грищенко С. Підготовка та реалізація проєктів публічно-приватного партнерства. Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К.: ФОП Москаленко О.М., 2011. – 140 с.
10. Коултер М. Менеджмент, 6-е узд.: Пер. с англ. / М. Коултер. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. – 880 с.
11. Робінс Ст. П. Основи менеджменту / Ст. П. Робінс, Д.А. Де Ченцо. - Київ, Вид. «Основи», 2002. - 671 с.
12. Якунин В.И. Партнерство в механизме государственного управления / В.И. Якунин // Соц. исслед. – 2007. - № 2. – С. 13-14.

У статті проведено аналіз Барнардівської схеми кооперативної системи, розвитку ідей, що були пов'язані з природою влади, необхідністю координації зусиль для забезпечення кооперації та питання: чи здатна держава співпрацювати з приватним капіталом в нашому суспільстві? Це завдання є також актуальним з огляду на проведення Євро-2012. Розвиток такої форми співпраці держави і приватних структур дозволяє раціонально поєднати вільну конкуренцію із заходами державного регулювання в цілях ефективного обслуговування інтересів суспільства та має значні переваги для всіх учасників такого партнерства.

Ключові слова: держава, державно-приватне партнерство, кооперація, співпраця.

ТЕОРИЯ ЧЕСТЕРА ИРВИНГА БАРНАРДА И ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Балюк Е.А., аспирантка

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

В статье проведен анализ Барнардской схемы кооперативной системы, развития идей, которые были связаны с природой власти, необходимостью координации усилий для обеспечения кооперации, и вопроса: способно ли государство сотрудничать с частным капиталом в нашем обществе? Эта задача является актуальной также в связи с проведением Евро-2012. Развитие такой формы сотрудничества государства и частных структур позволяет рационально сочетать свободную конкуренцию с мерами государственного регулирования в целях эффективного обслуживания интересов общества и имеет значительные преимущества для всех участников такого партнерства.

Ключевые слова: государство, государственно-частное партнерство, кооперація, сотрудничество.

THEORY OF CHESTER IRVING BARNARD AND PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Baliuk H., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article analyzes Barnard's scheme cooperative system of ideas that were related to the nature of power, the necessity of coordination and the question: Can the government work with private capital in our society? This task is also urgent because of the Euro-2012. Proved that the development of such forms of cooperation of state and private structures allows efficient to combine free competition with measures of state regulation in order to effectively service the public interest and has significant benefits for all participants in this partnership.

Key words: State, Public-Private Partnership, cooperation.

Надійшла до редколегії 19.03.2012 р.

Науковий керівник: Задорожний Г.В., д. е. н., професор.

©Балюк О.О., 2012

УДК 330.34-026.16

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ЯК КОНЦЕПЦІЯ СУСПІЛЬНОГО ПРОГРЕСУ

Ключко В.Г., аспірант

Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна

Постановка проблеми. Наприкінці ХХ ст. перед людством постали глобальні економічні, демографічні та політичні проблеми, збільшилася бідність, стали відчутними нестача та швидке виснаження природних ресурсів. Ці проблеми не є тимчасовим явищем, а являють собою об'єктивні наслідки реалізації сучасної моделі розвитку людства. Для вирішення цих питань було запропоновано концепцію сталого розвитку, мета якої - забезпечення балансу між економічною, екологічною та соціальною складовими розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На пошук можливостей забезпечення сталого розвитку, як економік окремих країн та регіонів, так і людства в цілому, спрямовані зусилля вчених, державних органів і громадських організацій в більшості країни світу. Основні принципи та підходи до вирішення проблем стійкого розвитку та пов'язаних з ними питань економічного прогресу, збереження навколишнього середовища та зменшення бідності досліджуються у працях У. Ростоу, Р. Харрода, Г. Дейлі, Дж. Харріса, Б. Хопвуда, М. Меллор. Серед вітчизняних науковців варто відзначити Л.Г. Мельника, О.Г. Білорус, Ю.М. Мацейко, А.П. Садовенко, Л.Ц. Масловську, В.І. Середу, Т.В. Тимочко, Є.Ю. Какутича, А.Ю. Сторожук.

Невирішені раніше проблеми. Незважаючи на чисельні дослідження різноманітних питань, пов'язаних з цією концепцією, та значні зусилля урядів та громадськості щодо впровадження її в дію, загрози, які породжуються розвитком людського суспільства, все ще залишаються. Отже, актуальність розробки та впровадження сталого розвитку з часом не лише не зменшується, а тільки посилюється. Це вимагає комплексного дослідження сучасного стану впровадження концепції та аналіз подальших перспектив її розвитку.

Мета статті полягає в оцінці досягнень та невдач щодо впровадження концепції сталого розвитку, виявлення їх причин та визначенні подальших напрямів дослідження.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж досліджувати проблему сталого розвитку та напрями її вирішення, необхідно проаналізувати - коли та з яких причин вона виникла.

Головною передумовою переходу людства до моделі сталого розвитку є усвідомлення обмеженості природних ресурсів та залежності людської діяльності, в тому числі й економічної, від навколишнього середовища.

Першими, хто звернув увагу на суперечності між економічним зростанням на наявними обмеженими ресурсами, були англійські економісти першої половини ХІХ ст. Д. Мілль та Т.Р. Мальтус. Мілль висунув ідею підтримки у майбутньому «стаціонарного стану» економіки, за якого досягається оптимальне використання ресурсів та встановлюється рівновага між виробництвом та зростанням кількості населення. Мальтус звернув увагу на непропорційність темпів зростання чисельності населення та засобів його існування. Завдяки цьому було започатковано теорію граничності природних ресурсів, проте ідеї Мальтуса не отримали необхідної уваги в свій час. В 30-х рр. ХХ ст. А. Пігу зауважив залежність економічного зростання від навколишнього середовища, виділивши такі економічні функції останнього: 1) суспільне споживання; 2) розміщення відходів; 3) територіальна база для господарської діяльності економічних суб'єктів; 4) запас сировини [1, с. 10]. В кінці ХІХ - на початку ХХ ст. з'явилася теорія ноосфери та зросла увага вчених до проблем взаємодії

людини та природи. Незважаючи на ці теорії, ніяких змін в людському розвитку, направлених на збереження природних ресурсів, не спостерігалось.

В післявоєнний період домінували кейнсіанські концепції, які розглядали економіку як відносно нестабільну систему та виступали за необхідність її державного регулювання. Але падіння темпів економічного зростання в 70х рр., значна інфляція та безробіття призвели до значної критики кейнсіанства та подальшого домінування неокласичної економічної теорії, яка, на відміну від кейнсіанства, заснована на припущенні досконалої конкуренції та відсутності державного втручання в економіку. Передбачається незмінність ефективності факторів виробництва, їх взаємозамінність. Економіка вважається ізольованою від навколишнього середовища системою, природні ресурси розглядаються лише як один з факторів виробництва. Проте наростаючі глобальні екологічні проблеми та обмеженість ресурсів змусили уряди різних держав та громадськість звернути увагу на необхідність змін в існуючій моделі розвитку.

Визнання необхідності впровадження нової моделі людського розвитку також сприяло падіння імперського та колоніального устрою в державах, які сьогодні відносяться до країн, що розвиваються. Колоніальні режими функціонували для забезпечення імперських держав сировиною та дешевою робочою силою, економічний та соціальний прогрес в країнах, які сьогодні відносяться до країн, що розвиваються, не передбачався. Це призвело до наростання регіональних та міжетнічних конфліктів в цих країнах [2, с. 3].

Варто також відзначити особливий вплив на формування ідей сталого розвитку глобалізації, яка стала одним з вирішальних факторів сучасного світового розвитку. Глобалізаційні процеси сприяють економічному та людському розвитку, співпраці в науці, освіті, розвитку технологій, проте мають і негативні явища – ризики і загрози (в тому числі економічні та екологічні), які виникають в окремому регіоні, досить швидко поширюються та впливають на весь світ.

Важливим чинником, який вплинув на дослідження ідей розвитку, став швидкий розвиток комп'ютерних технологій та імітаційних моделей, що дозволили враховувати багато різноманітних факторів та їх загальний вплив на систему. Саме такі моделі послужили основою для найбільш відомої доповіді Римському клубу «Межі зростання» (1972 р). В ній було зроблено висновок, що при існуючих тенденціях зростання населення, обсягів виробництва, виснаження ресурсів та забруднення довкілля протягом наступних 100 років буде досягнута фізична межа зростання на планеті з подальшим зменшенням населення та економічним занепадом, проте можна змінити ці тенденції і перейти до стану економічної, соціальної та екологічної стабільності [3, с. 234].

Того ж року питання взаємозалежності людини і природи вперше обговорювалося на міжнародному рівні в рамках Конференції ООН з питань навколишнього людського середовища в Стокгольмі. Результатом конференції стала розробка Програми ООН по навколишньому середовищу та створення багатьох природоохоронних структур на національному рівні.

З метою розробки програми дій для всього світу в 1983 р. ООН була створена Міжнародна комісія по навколишньому середовищу і розвитку. В 1987 р. комісія представила свій звіт «Наше спільне майбутнє» (доповідь Брундтланд), яка визнала залежність людства від навколишнього середовища та надала визначення сталого розвитку, як такого, що сприяє задоволенню потреб нинішнього покоління без зменшення можливостей майбутніх поколінь задовольняти їхні власні потреби [4, с. 8].

Однак офіційне визнання ідея, сформована в доповіді «Наше спільне майбутнє», отримала тільки в 1992 р., на Міжнародній конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро. За підсумками її роботи було прийнято Декларація Ріо з проблем навколишнього середовища та розвитку, а також Порядок денний на ХХІ століття, глобальний план дій щодо стійкого розвитку. Також на саміті в Ріо були запропоновані Рамочна конвенція ООН щодо зміни клімату та Конвенція з біологічної різноманітності. В цих документах основна увага приділялася екологічній складовій стійкого розвитку.

Після Стокгольмської конференції з питань сталого розвитку були проведені багаточисельні зустрічі та конференції. Найбільш важливими серед них були: Зустріч «Планета Земля+5» (1997, Нью-Йорк), яка надала оцінку досягненням щодо виконання «Порядку денного на XXI століття»; Саміт тисячоліття ООН (2000), на якому були сформульовані Цілі розвитку тисячоліття; Світовий саміт з сталого розвитку в Йоханесбурзі (2002), який відмітив успіхи та невдачі на шляху просування до сталого розвитку та сприяв переміщенню більшої частини подальшої роботи на місцевий, національний та регіональний рівні; Засідання Генеральної Асамблеї ООН з питань виконання Цілей розвитку тисячоліття (2010, Нью-Йорк), на якому прийняли глобальний план дій, спрямований на досягнення Цілей розвитку тисячоліття до 2015 р., а також оголосили нові зобов'язання по боротьбі з бідністю, голодом, хворобами. Наступна зустріч з питань стійкого розвитку планується в червні 2012 р. в Ріо-де-Жанейро (Ріо плюс 20). На зустрічі будуть обговорюватися дві головні теми: як створити «зелену» економіку для досягнення сталого розвитку та подолання бідності, а також поліпшення міжнародної співпраці щодо сталого розвитку [5].

Загалом, концепція сталого розвитку є спробою комплексної реалізації трьох складових сталого розвитку: економічної, екологічної та соціальної, кожна з яких становить окрему систему та має на меті певні задачі.

Економічна складова означає постійне нарощування обсягів виробництва товарів та послуг, підтримання керованого рівня внутрішнього та зовнішнього державного боргу та запобігання дисбалансам, які можуть зашкодити сільськогосподарському та промисловому виробництву.

Екологічна складова повинна забезпечувати стабільну ресурсну базу, запобігаючи перевикористання відновлюваних ресурсів та використовуючи невідновлювані ресурси тільки за умови інвестування в розробку відповідних субститутів.

Соціальна складова означає досягнення рівності в розподілі, належному забезпеченні соціальних послуг, включаючи охорону здоров'я та освіти, гендерну рівність та участь у політичному процесі [2, с. 5].

Узгодження цих складових та їх впровадження в практику є надзвичайно складним завданням. На сьогодні, в залежності від природи змін, необхідних в політичних та економічних структурах суспільства, виділяють три підходи в досягненні сталого розвитку:

- 1) через збереження існуючих структур – статус кво;
- 2) через реформи, але без радикальних змін – реформістський підхід;
- 3) через радикальні перетворення - трансформістський підхід [6, с. 41].

Прибічники першого підходу визнають необхідність змін, проте вони не погоджуються з тим, що навколишнє середовище чи суспільство стоїть перед нездоланими проблемами. Регулювання можуть бути здійснені без істотних перетворень в суспільстві та владних відносин. Цей підхід домінує серед представників уряду та бізнесу. Розвиток асоціюється з економічним зростанням, яке розглядається як частина вирішення проблеми. Прихильники даного підходу виступають за зменшення ролі державного регулювання, та визнають, що більша інформатизація, вдосконалені методи керування та нові технології, оперуючи через ринок, сприяють досягненню сталого розвитку.

Прихильники реформістського підходу визнають наявність зростаючих проблем, які є критичними для бізнесу, уряду та суспільства, але не вбачають можливості краху в екологічній чи соціальній системах та не виступають за істотні зміни. Значні зміни в політиці та стилі життя можуть знадобитися в майбутньому, але це може бути досягнуто в рамках існуючих соціальних та економічних структур. Необхідно переконувати уряди, міжнародні організації в необхідності значних реформ за допомогою вагомих аргументів. Основну увагу прибічники даного підходу приділяють технологіям, науці, інформації та реформуванню державного управління. Такі погляди в основному домінують серед науковців та експертів недержавних організацій. Реформісти визнають ключову роль державного регулювання в забезпеченні сталого розвитку, оскільки для руху в даному напрямку бізнес потребує стимулювання та контролю, а також необхідні зміни в оподаткуванні та наданні субсидій.

Трансформісти розглядають проблеми в навколишньому середовищі та суспільстві як такі, що властиві сьогодишньому суспільству та є результатом взаємодії людини та навколишнього середовища. Вони визнають, що трансформація взаємодії суспільства та людства з навколишнім середовищем необхідна для запобігання криз та навіть майбутньої катастрофи.

На теперішній час можна констатувати прогрес у впровадженні сталого розвитку за такими напрямками:

Першим і головним досягненням є визнання даної концепції в якості основної цілі людського розвитку міжнародними установами, урядами, бізнесом та громадським суспільством. За офіційними даними ООН, число країн, що в тій чи іншій формі мають національні стратегії сталого розвитку, перевищує 60. В той же час, до числа країн-прибічників сталого розвитку відноситься набагато більше країн, практично це всі члени ООН [7, с. 36].

До міжнародних організацій, які підтримують даний напрям розвитку, відносяться Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Всесвітня торговельна організація. Серед приватного сектору стійкий розвиток отримав популярність в формі програм відповідальності бізнесу перед суспільством. За останні 20 років було сформовано декілька добровільних згод, включаючи Всесвітню підприємницьку раду за сталий розвиток, Глобальний договір, Принципи Екватору [4, с. 13].

Важливим досягненням людства на шляху сталого розвитку є значні теоретичні розробки щодо визначення самого терміну «сталий розвиток» та спроби його інтерпретації на мікро- та мезорівнях. Сьогодні є очевидним, що сталий розвиток людства в цілому може бути досягнутий лише за умови залучення до цього процесу не тільки міжнародних організацій та країн, а й широкого кола учасників, в тому числі й окремих громадян. За останні роки спостерігаються чисельні дослідження, направлені на забезпечення сталості розвитку окремих галузей промисловості, регіонів та фірм.

Також було досягнуто значного прогресу в показниках вимірювання сталого розвитку. Для доповнення та поліпшення стандартного виміру прогресу – ВВП – були розроблені різноманітні індикатори, націлені на відображення більш повного розуміння прогресу та уточнення концептуалізації багатства, капіталу та розвитку. Широке визнання отримали система екоіндикаторів Організації економічного співробітництва та розвитку, а також система індикаторів стійкого розвитку, розроблена Комісією ООН з навколишнього середовища.

Прогрес також був досягнутий в подоланні бідності (проте в основному за рахунок економічних успіхів в Азії) та в електрифікації регіонів, що розвиваються. Занепокоєність погіршенням стану навколишнього середовища призвела до збільшення інвестицій в «зелені» технології [4, с. 20].

Хоча ідея сталого розвитку широко визнана та спостерігається прогрес в розробці теоретичних та практичних питань його забезпечення, впровадження концепції залишається незадовільним, що пов'язано з багатьма факторами.

Основною причиною недостатнього впровадження концепції в практику є складність досягнення збалансованості між економічною, екологічною та соціальною складовими сталого розвитку. На сьогодні в обговоренні питань сталого розвитку спостерігається дві крайності: він розглядається або через призму економічного зростання, або ж виключно з екологічного боку.

Домінуючою точкою зору серед урядів різних країн та бізнесу залишається розгляд стійкого розвитку в якості винятково економічного зростання. Успішною вважається та держава, що розширяє свою економіку, має здорове населення з довгою тривалістю життя, яке з роками стає багатшим. Зростання вимірюється підрахунком ВВП на національному рівні, а також продажами та прибутком на рівні компаній, - звідси стимулювання ВВП та прибутків є вирішальними пріоритетами національної економіки та політики.

Першочерговість, надана торгівлі та глобалізації в більшості економік, витісняла концепції сталого розвитку. Деякі політики сприймали глобалізацію як альтернативу

міжнародній допомозі та сталому розвитку. Для Китаю та Республіки Кореї орієнтація на економічне зростання була успішною, проте багато країн Африки зазнали економічного спаду [4, с. 18]. Хоча економічне зростання надає державам більше коштів для стимулювання захисту навколишнього середовища, проте воно може виявитися лише тимчасовим явищем, оскільки призводить до збільшення споживання товарів та послуг, а це, в свою чергу, збільшує споживання ресурсів, в тому числі і енергії.

Розгляд сталого розвитку виключно як екологічного питання також не сприяє впровадженню даної концепції в практику. Комісія з сталого розвитку в основному привернула увагу екологічних міністерств. Мінімальна участь представників міністерств, не пов'язаних з екологією, сприяла подальшому обособленню екологічних питань та обмежувала вплив комісії. Уряди часто не розуміють, як створити необхідну міждисциплінарну інтеграцію, оскільки сталий розвиток розглядається, як окрема проблема екології чи розвитку, а не в якості об'єднаної концепції.

Другою причиною є те, що уряди держав більше декларують прийняття концепції, а не приймають реальні дії з її впровадження. Наочним прикладом може слугувати Кіотський протокол, який передбачає зобов'язання розвинутих країн зменшити викиди парникових газів в атмосферу. Протокол ратифікували 102 країни, включаючи всі країни ЄС, Японію, Китай та Канаду, проте США, на долю яких припадає від 25 до 35% всіх викидів вуглекислого газу, цього не зробили [8, с. 70]. Крім того, більшість розвинутих країн (за винятком Швеції, Норвегії, Люксембургу, Данії та Нідерландів) не виконали свої зобов'язання щодо фінансової допомоги та передачі технологій менш розвинутих країнам. В результаті для міжнародної дискусії щодо сталого розвитку стала характерна недовіра між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються.

Таким чином, для реалізації стратегії сталого розвитку необхідний стратегічний підхід, який би передбачав поєднання різних аспектів розвитку з тим, щоб вони були здатними ефективно відповідати на виклики сьогодення.

По-перше, необхідно перейти від розуміння сталого розвитку як питання виключно екологічного до його розгляду в якості комплексної соціо-економічної та геополітичної проблеми. Більшість важливих рішень та дій повинні здійснюватися за рамками екологічних дебатів, в енергетичній, торговій та інвестиційній сферах.

По-друге, багато основних принципів макроекономічної політики повинні бути переглянуті в контексті глобальних проблем сьогодення. Її завданнями повинні стати економічна стабілізація, справедливість в розподілі, широкі соціальні цілі – гарантії отримання доходів, освіта, охорона здоров'я, а також управління економічним зростанням. Більшість соціальних цілей не може бути досягнута через дію ринкового механізму, проте їх досягнення є необхідним для стабільності навколишнього середовища. Екологічно орієнтована економіка повинна зосередити увагу на доволі простому принципі: оскільки нерегульовані ринки є мінливими та призводять до негативних змін в екології та суспільстві, важливим є державне втручання в економіку завдяки фіскальним, монетарним та іншим інструментам. Ступіть такого втручання може бути різною, проте не має сумніву, що активна роль держави в стимулюванні економічної, екологічної та соціальної стабільності є необхідною.

По-третє, необхідно зосередити увагу на впровадженні реальних дій щодо забезпечення сталого розвитку. Економічне зростання повинно супроводжуватися інвестиціями в ресурсозберігаючі технології та більш серйозними регулюваннями питань щодо навколишнього середовища.

При впровадженні концепції сталого розвитку необхідно пам'ятати, що сталий розвиток – це, перш за все, справа самих країн. При всій важливості міжнародних аспектів, включаючи і пряму допомогу з боку міжнародної спільноти, впровадження концепції здійснюється на місцях та залежить від стадії розвитку та можливостей самої країни, її державної політики. Так, для країн Півночі пріоритетами є промислова переорієнтація та інтеграції, добровільні стандарти розвитку, контроль над забрудненням навколишнього середовища. Південь значною мірою зосереджується на проблемах свого економічного

розвитку, бідності, інвестиціях. Для країни з перехідною економікою актуальними є як зміни в промисловому виробництві, екологізація економіки, так і подолання бідності та покращення рівня життя [9, с. 30].

Надмірне втручання міжнародних інститутів у справи національного сталого розвитку призводять до невдач та ускладнень. Як зазначає Дейлі, міжнародна допомога в запровадженні концепції сталого розвитку повинна все більше приймати форми вільного та активного обміну знаннями и все менше форми процентних кредитів [10, с. 9].

Державне фінансування може бути корисним для оптимізації стійких приватних інвестицій, проте необхідно визнати значну роль приватного сектору в підтриманні сталого розвитку. Фінансовий, технічний та управлінський досвід бізнесу може бути корисним для досягнення сталого розвитку, тому процес такого розвитку повинен бути відкритим для нових ідей та інформації.

Висновки. Таким чином, сталий розвиток передбачає реалізацію трьох складових: економічної, екологічної та соціальної. На сьогодні процес становлення концепції сталого розвитку ще не завершився: вже досягнуто певного успіху в питаннях впровадження цієї концепції, проте більшість питань залишається невирішеною. Для успішної реалізації цілей сталого розвитку макроекономічна політика повинна бути спрямована на економічну стабілізацію та забезпечення соціальних цілей, разом з здійсненням інвестицій в ресурсозберігаючі технології. Дії по впровадженню сталого розвитку повинні бути диференційовані в залежності від можливостей та особливостей конкретної країни, міжнародна допомога повинна бути спрямована головним чином на передачу знань та технологій.

Література.

1. Сталий розвиток суспільства: навчальний посібник / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Серета, Т. Тимочко. – 2 вид. – К., 2011. – 392 с.
2. Harris M.J. Basic Principles of Sustainable Development / M.J. Harris // Global Development and Environment Institute Working Paper No. 00-04, Tufts University, Medford MA, USA, June 2000.
3. Сторожук А. Сталий розвиток економіки: історико-теоретичний аналіз / А. Сторожук // Вісник Львівського університету. – 2008. - №40. – С. 233-237.
4. Drexhage J. and Murphy D. Sustainable development: from Brundtland to Rio 2012 / J. Drexhage and D. Murphy // United Nations Headquarters, New York. – 2010. - 1-26 pp.
5. Что такое Рио+20? / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.un.org/ru/>
6. Hopwood B. Sustainable development: mapping different approaches / B. Hopwood, M. Mellor and G. O'Brien // Sustainable Development. – 2005. - № 13. – С. 38-52.
7. Україна в глобалізованому світі: зб. наук. праць/ НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин; Нац. б-ка України ім. В.І. Вернадського. - К., 2007. – 176 с.
8. Гришин И. Концепция устойчивого развития в контексте глобализации/ И. Гришин // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. - № 6. – С. 66-79.
9. Білорус О.Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. дослідж.) / О.Г. Білорус., Ю.М. Мацейко. - К.: МАУП, 2005. - 492 с.
10. Daly H.E. Sustainable development: definitions, principles, policies / H.E. Daly // World Bank, Washington. - 2002, Washington. – 1-12 pp.

В статті аналізуються причини та передумови, які сприяли розробці концепції сталого розвитку, розглянуто процес та основні етапи її становлення. Надана характеристика трьом ключовим складовим сталого розвитку, представлені основні підходи до реалізації такого розвитку. Визначені головні досягнення щодо впровадження сталого розвитку та фактори, що стримують його реалізацію за сучасних умов. Окреслені дії, необхідні для подальшого розвитку та досягнення цілей концепції сталого розвитку.

Ключові слова: економічне зростання, економічний розвиток, сталий розвиток, суспільний прогрес.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК КОНЦЕПЦИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОГРЕССА

Ключко В.Г., аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье анализируются причины и предпосылки, которые способствовали разработке концепции устойчивого развития, рассмотрен процесс и основные этапы ее становления. Дана характеристика трем ключевым составляющим устойчивого развития, представлены основные подходы к реализации такого развития. Определены главные достижения по внедрению устойчивого развития и факторы, которые сдерживают его реализацию в современных условиях. Намечены действия, необходимые для дальнейшего развития и достижения целей концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, устойчивое развитие, общественный прогресс.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS THE CONCEPT OF SOCIAL PROGRESS

Klyuchko V.G., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The reasons and preconditions, which have promoted the development of the concept of sustainable development are analyzed, the process and the main stages of its strategy formation are examined in the paper. The characteristics of the three key components of sustainable development is given, the approaches to the implementation of such development are represented. The main achievements of sustainable development realization and the factors, which restrain its realization under current conditions, are defined. The actions needed, to the further development and the achievement of the sustainable development goals, are outlined.

Key words: economic growth, economic development, sustainable development, social progress.

Надійшла до редколегії 10.05.2012 р.

Науковий керівник: Лісовицький В.М., к. е. н., професор.

© Ключко В.Г., 2012 р.

УДК.330.356

ПОЗИЦИОННОЕ БЛАГО: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Мирясов Ю.А., к. э. н., доцент

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Постановка проблемы. Благом в экономической теории считается все, что удовлетворяет определенные человеческие потребности. Потребление большинства благ связано непосредственно с удовлетворением конкретных индивидуальных потребностей индивидов, поэтому такие блага принято относить к частным благам. В 1955 г. П. Самуэльсон предложил понятие и исследовал свойства общественных благ. В отличие от частных, общественные блага призваны удовлетворять коллективные потребности отдельных групп или всего общества в целом. И те, и другие используются в первую очередь для удовлетворения базовых потребностей индивида. Но в градации индивидуальных потребностей присутствуют также и социальные потребности, стремления к самореализации, которые реализуются в виде социального статуса или позиции, которой стремится достичь индивид. Удовлетворение таких потребностей может быть обеспечено потреблением благ, которые можно охарактеризовать как позиционные блага. Правомочность выделения позиционных благ обусловлена тем, что экономическая деятельность является все-таки в первую очередь деятельностью социальной. Это не просто взаимодействие человеческого и материального фактора или абстрактная система рыночных трансакций. Человек как существо социальное, находясь в определенной социальной среде, не просто стремится к максимизации полезности (выгоды, прибыли и т.д.), но и сопоставляет полученную полезность (выгоду, прибыль и т.д.) с аналогичными величинами, получаемыми другими участниками взаимодействия. Нельзя сказать, что полученная прибыль (или полезность) велика, если не иметь основы для ее измерения – другой прибыли. Поэтому любой экономический результат – это определенная достигнутая позиция, которая может быть выявлена только в отношении к другой позиции. Сопоставление этих позиций, по сути, и является источником рыночной конкуренции и экономического развития.

Анализ публикаций. Говоря о позиционных благах, можно выделить два типа благ, подпадающих под понятие позиционности. Во-первых, это блага, потребление которых свидетельствует об уже имеющейся позиции индивида, или статусные блага. Исследование данного типа благ берет начало в ставшей уже классической работе Т. Веблена «Теория праздного класса» (1899). В дальнейшем особенности потребительского поведения данного типа рассматриваются в работах экономико-социологического направления. Отметим тут работы Г. Лейбенштейна, М. Саллинза, Дж. Дьюзенберри, Р. Франка, К. Полани. Второе понятие позиционности в экономической литературе начало разрабатываться сравнительно недавно. Началом этому послужила работа Ф. Хирша «Социальные ограничения роста» (1976). Дальнейшее изучение привело к пониманию позиционного блага как формирующего позицию индивида в обществе – блага доступа (блага-условия) – У. Пагано, С. Ринген, М. Ватiero, Д. Палермо и другие. В отечественных источниках изучение позиционных благ практически не встречается.

Целью данной работы является определение позиционного блага, его источников и характерных признаков. Теория позиционных благ также может позволить по-новому исследовать фактор экономической власти в экономике. Предметом данной статьи являются позиционные блага второго типа, потребление которых, как уже было сказано, формируют позицию, а, следовательно, определяют возможности реализации экономической власти.

Изложение основного материала. Значение позиционных благ как фактора экономического развития может быть раскрыто при рассмотрении эволюции хозяйственных систем. В качестве основы для сравнения можно взять особенности потребления позиционных благ в традиционном (аграрном) и рыночном (индустриальном) хозяйстве. Такая же аналогия уместна при рассмотрении современного глобального хозяйства, в котором действуют развитые и слаборазвитые страны, и что само по себе наталкивает на мысль о различии позиций, которыми обладают страны в мировом хозяйстве, и о факторе власти в мировой конкуренции.

В традиционных (аграрных) обществах позиции индивидов в терминах власти и статуса достаточно жестко фиксированы, и, как правило, закреплены при рождении, а от занимаемой индивидом позиции в обществе зависит богатство и образование. Противоположное направление причинности (от богатства и образования к власти и статусу) значительно слабее и часто подавляется извне существующими нормами, правилами, традициями. Накопление человеческого (образование) и физического (богатство) капитала сдерживается ограничениями, которые не могут позволить изменить фиксированное распределение власти и статуса. По этой причине низки стимулы к инновациям и накоплению богатства, и общество часто остается в условиях стагнации. Позиционность здесь не является объектом конкуренции, поскольку задана изначально. Социальная редкость (недоступность) власти и статуса в значительной степени накладывает ограничения на природную ограниченность, так как фиксированное распределение властных и статусных позиций разрушает стимулы, которые могут породить экономический прогресс. Пользуясь терминологией благосостояния, можно говорить о том, что благодаря социальной редкости власти и статуса в подобном обществе имеет место «недонакопление» богатства.

В рыночном (индустриальном) обществе причинность развивается в противоположном направлении. Поскольку позиции индивидов жестко не закреплены, а доступ к образованию и предпринимательству открыт для индивидов, то накопление человеческого капитала, также как и накопление богатства – тот путь, которым индивиды могут изменить свои позиции и реализовать власть. В то время как необходимость поддержания жесткой иерархии в аграрных обществах открывает доступ к образованию только для элиты общества, в индустриальном обществе доступ к образованию открыт для каждого. Образование становится позиционным благом, и дальнейшее потребление его может открыть путь к социально редкой позиции. То же касается и накопления богатства. Поскольку богатство способствует увеличению позиции и власти, то увеличение богатства означает временное преимущество для одних, и соответственно, не выгодное положение для других, что может быть изменено только накоплением еще большего количества богатства. Результатом становится «перенакопление» физического капитала, в противоположность «недонакоплению» в аграрном обществе.

Таким образом, в этих двух социальных концептах причинность между властью-статусом и человеческим-материальным капиталом развивается в противоположных направлениях. Тогда как аграрные (менее развитые) общества характеризуются недопроизводством человеческого и физического капитала, современные индустриальные (или постиндустриальные) общества часто имеют тенденцию к перенакоплению этих видов капитала.

В экономической теории традиционно рассматривается деление экономических благ на частные и общественные блага, различия между которыми определяют два основных параметра – исключаемость из потребления и конкурентность в потреблении. В теоретическом анализе для удобства изучения рассматриваются крайние случаи чистых общественных или чистых частных благ, хотя более углубленное изучение позволяет выделить признаки, характерные для определенных типов смешанных благ (например, клубные блага или общественные ресурсы).

Свойством чистых общественных благ является невозможность исключения из сферы их потребления других индивидов – невозможно предоставление такого блага

одним лицам и при этом ограничение их потребления для других. В противоположность этому чистые частные блага предполагают, что приобретение данного блага одним субъектом полностью исключает возможность его потребления другими. Общественные блага являются также неконкурентными, поскольку потребление данного блага каждым новым потребителем не требует дополнительных производственных затрат для его производства, и конкуренция потребителей за данное благо невозможна. Соответственно, для частных благ предельные издержки производства каждого большего объема благ увеличиваются, и потребители вынуждены конкурировать между собой ради получения дополнительной единицы данного блага.

Эти свойства частных и общественных благ имеют следующую графическую интерпретацию. В случае чистых частных благ кривая предельных затрат (MC) зависит от возможностей производства и подчиняется закону растущих предельных издержек, определяя функцию предложения. Индивидуальный спрос каждого потребителя представляет собой кривую предельной выгоды (MB) – это отрицательная зависимость в соответствии с законом убывающей предельной выгоды. Если потребление частного блага каждым субъектом составляет соответственно x_1 и x_2 , то общее потребление равно сумме частных потреблений $x_1 + x_2 + \dots + x_n = X$ (рис.1).

В случае чистых общественных благ издержки производства блага для одного потребителя равны стоимости общего количества блага ($MC_1 = TC = S$), и потребление блага каждым новым потребителем уже не требует дополнительных затрат. А общий спрос на общественное благо выводится как вертикальная сумма индивидуальных кривых предельной выгоды – готовности каждого индивида платить за данное количество блага. Поскольку исключение из потребления общественного блага невозможно, то частное потребление данного блага каждым субъектом (y_1 и y_2) равно общему потреблению $y_1 = y_2 = \dots = y_n = Y$ (рис.2).

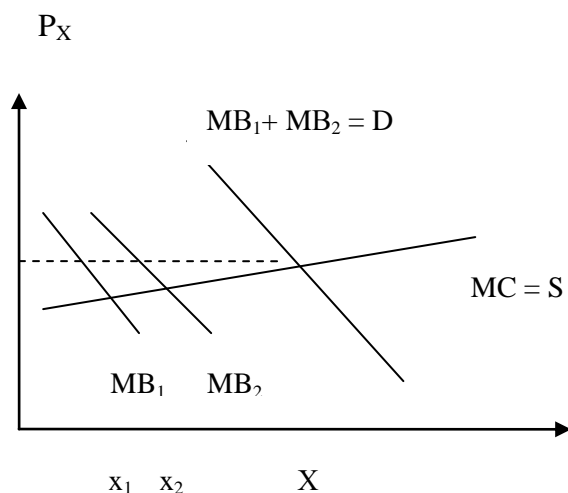


Рис.1. Установление равновесия на частные блага

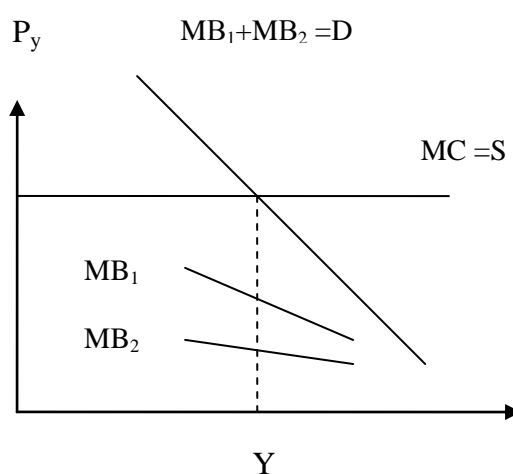


Рис. 2. Установление равновесия на общественное благо

По мнению У. Пагано, к позиционным благам следует относить блага, потребление которых позволяет обозначить субъекту свою позицию в отношении позиций других субъектов данной группы [1, с. 31]. Иными словами, если в результате потребления блага для субъекта становится важна не абсолютная полезность данного блага, а его относительная полезность, данное благо имеет аспект позиционности.

Очевидно, чем больше людей может потреблять какое-либо благо, тем меньше ценность его обладания и меньше позиционность. И чем благо более редкое, тем оно может быть более ценным. Для понимания сущности позиционного блага важен аспект не естественной ограниченности, а ограниченности социальной – того социального фона или контекста, в котором формируется представление о ценности, а следовательно,

доступности/редкости данного блага. Так, земля или недвижимость может являться позиционным благом не потому, что данная территория обладает особыми природными свойствами, а потому что воспринимается в определенном социальном контексте, повышающем ценность именно этой территории. Некоторые загородные районы считаются весьма престижными и дорогими не из-за их особо развитой инфраструктуры, удобства расположения или качества земли, а в силу социально сформировавшегося отношения, согласно которому в сознании людей эти территории позиционируются как особо ценные. Аналогично, можно утверждать, что автомобиль в первую очередь служит удобным средством перемещения. Но ценность отдельных марок автомобилей определяется не их физической редкостью, а престижностью их обладания – социальной редкостью. Престижное благо (социально редкое) не может быть общедоступным. И только потому, что они воспринимаются по сравнению с другими как уникальные, их не будет произведено много. Эти и многие другие блага отражают соотношение позиций, занимаемых субъектами, потребляющими их. Начиная с особой раскраски тела у вождей племен в древности и заканчивая престижными автомобилями, коллекционированием работ Моне или Пикассо в наше время – эти и множество других примеров могут служить иллюстрацией важности социального контекста, присваивающего благу статус редкого и особо ценного, определяя особую позицию его владельца по отношению к остальным.

Вместе с тем, такие блага, которые отражают или демонстрируют уже имеющуюся позицию индивида в обществе, еще Т. Веблен охарактеризовал как блага демонстративного потребления, которые являются средством социальной конкуренции и приобретаются для того, чтобы произвести впечатление на других. Статусная стоимость в цене такого блага занимает значительно больший вес, чем его реальная стоимость. Статусные блага представляют по сути те же частные блага, им свойственны все признаки частных благ – конкурентность и исключаемость из потребления.

В отличие от статусных благ позиционные блага являются благами доступа. Непосредственно позиционным (или имеющим позиционный аспект) благо можно считать в том случае, когда относительные возможности потребления (применения) данного блага разными индивидами влияют на их абсолютную позицию по отношению к потреблению других благ. Если потребление блага X обеспечивает преимущество одной из сторон в потреблении других благ, то благо X является позиционным, а субъект, потребляющий его, обладает экономической властью по отношению к другим. Например, образование в отсталом обществе является социально редким и может рассматриваться как позиционное благо, поскольку различие (относительная величина) в уровне образования влияет на абсолютную позицию субъекта по отношению к другим благам. В другом социальном контексте образование может быть общедоступно, однако появляется понимание престижного образования. Дипломы отдельных учебных заведений становятся сравнительно лучше дипломов других, хотя совсем не обязательно, что качество, количество и объем знаний и навыков, полученных в одном учебном заведении, существенно превосходит знания и навыки, полученные в других. Различие существует и поддерживается благодаря объективному человеческому качеству – сравнивать, выделяя наиболее ценное и редкое. В результате социальная, а не естественная редкость определяет ценность и престижность одних учебных заведений перед другими. Дальнейшее применение полученного более престижного образования (потребление позиционного блага) в виде лучших возможностей трудоустройства, получения дохода и карьерного роста реализуется как позиционное преимущество или экономическая власть.

В результате потребления позиционного блага субъект 1 получает возможность усиления влияния, ограничивающего свободу субъекта 2. Здесь возникает очевидный позиционный эффект, который может быть выражен как соотношение взаимных выгод и издержек от потребления данного блага:

$$MB_1/MC_1 > MB_2/MC_2$$

Экономическая власть реализуется как способность субъекта (или группы) сознательно создавать ограничения, влияющие на поведение и предпочтения других. Но это только

одна из сторон ее проявления. Власть может реализовываться еще и как рост степени свободы индивида, увеличение вариантов выбора его поведения. Иначе говоря, чем более независим субъект от внешних ограничений, тем большей экономической властью он обладает. Таким образом, сама власть как возможность влияния на позиции других индивидов или возможность снижения зависимости от внешнего влияния, а также условия, которые ее создают, могут рассматриваться как позиционное благо.

Можно выделить 2 типа позиционных благ.

1. Открытые позиционные блага: престижное образование, уникальная информация, политическое представительство, законодательная защита, невозпроизводимые природные ресурсы. Применение (потребление) уникальной информации, престижного образования и квалификации, технологических преимуществ, законодательного покровительства имеет ценность как инструмент для получения других благ и становится источником позиционного преимущества. Это блага (возможности), за которые идет острая конкуренция: за высокооплачиваемую престижную работу, успех политических кандидатов, возможности законодательного закрепления монопольного статуса – то, что к чему стремятся субъекты для обеспечения дальнейшего роста своих возможностей.

2. Латентные позиционные блага. Это блага, для которых конкурентный аспект скорее скрытый (латентный), чем очевидный. Рассмотрим здоровье. Можно, конечно, утверждать, что здравоохранение, в отличие от образования – непозиционное благо, так как не обеспечивает явных конкурентных преимуществ в сравнении с другими субъектами. Фактически, однако, здоровье имеет конкурентную ценность, поскольку здоровые люди более успешны в получении работы. Дети здоровых родителей обычно здоровее, чем дети бедных родителей, успешнее в школе и на рынке труда. Здоровье – это тоже фактор, объясняющий различность шансов у детей в достижении лучших или худших профессионально оплачиваемых позиций, а значит, имеет скрытый позиционный аспект.

Поскольку власть становится следствием потребления позиционного блага, можно утверждать, что положительное его потребление одним субъектом (z_1) всегда сопряжено с отрицательным потреблением для другого (z_2), так что $z_1 = -z_2$. Иначе говоря, потребление блага одним субъектом неизбежно порождает отрицательные экстерналии в его потреблении для других, и в процессе потребления индивиды с неизбежностью разделяются на две различные группы «положительно» потребляющих и потребляющих «отрицательно». Как результат, соотношение между индивидуальным и общим потреблением позиционного блага представляет результат с нулевой суммой $z_1 + z_2 + \dots + z_n = 0$

Графическая интерпретация позиционного блага должна исходить именно из этого утверждения. Одинаковое потребление позиционного блага предполагает баланс власти, а значит и равный доступ к другим благам для обеих сторон (Z). Если же одна из сторон обладает позиционным преимуществом, то вторая сторона соответственно теряет такую же часть своей выгоды. И поскольку положительное потребление одной стороны подразумевает отрицательное потребление для другой, то увеличение власти для стороны 1 ($Z_1 - Z$) уменьшает выгоду (увеличивает потери) для стороны 2 ($Z - Z_2$), (рис.3).

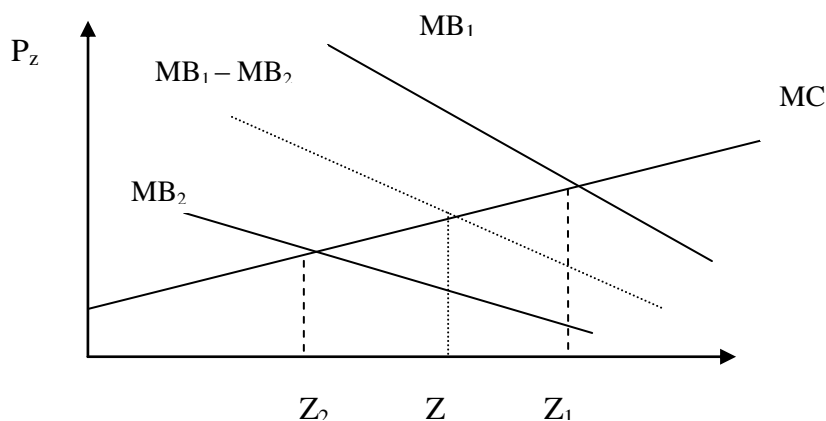


Рис. 3. Установление равновесия на позиционное благо

Цена, как и в случае общественных благ, не может быть выявлена четко. В ситуации общественного блага каждая сторона стремится декларировать более низкий уровень полезности от потребления общественного блага, стремясь уйти от оплаты или заплатить более низкую цену за его производство (т.н. эффект безбилетника). В ситуации позиционного блага будут присутствовать два отклоняющихся намерения. Сторона 1, потребляющая положительную величину позиционного блага, будет стараться декларировать более низкий уровень позитивной выгоды, тогда как сторона 2, получающая отрицательную величину данного блага, будет пытаться декларировать более высокий уровень своего ущерба.

Кроме того, поскольку потребление позиционного блага сопровождается потерями для одной из сторон, все участники отношений будут стремиться потребить положительное количество данного блага, предоставив другим индивидам соответствующее отрицательное их потребление. По этой причине конкуренция за позиционное благо может быть значительно сильнее и более жесткой, чем конкуренция ради частных благ. Она более расточительна как с позиции индивидуальных, так и общественных издержек. Индивидуальные издержки состоят из цены, которая должна быть уплачена стороной как за выгоду от индивидуального потребления (или производства), так и за невозможность подчинения со стороны контрагента. То есть цена позиционного блага (плата за власть) «удвоится», включая в себя плату за расширение собственной свободы и плату за возможность ограничения свободы других. А поскольку все стороны, конкурирующие за позиционное благо, заинтересованы в его получении, совокупная плата будет тем выше, чем больше количество заинтересованных сторон. Этот механизм «дополнительной цены» можно проследить в ситуации конкурса на престижное место в вузе, влиянии на законодателей со стороны заинтересованных групп, конкуренции команд за уникальных футболистов и проч. Оплата обучения в наиболее престижных вузах в несколько раз превышает среднестатистическую. Для «покупателей» данного блага эта плата может представлять как оплату своих будущих более широких возможностей (более широкий спектр трудоустройства), так и возможностей влияния на свободу выбора других (перспективы карьерного роста и высоких управленческих должностей).

Общественные издержки будут проявляться в неэффективном использовании совокупных ресурсов общества, аналогично ситуации: если каждый в толпе поднимется на цыпочки, никто ничего не сумеет рассмотреть вокруг. Если это сделают все, то каждый потратит больше усилий, но ни одна индивидуальная позиция не улучшится [2]. Постоянная погоня ради получения позиционного блага может превратиться в игру с нулевой суммой, когда для того, чтобы остаться на том же месте, нужно тратить все больше ресурсов, оставаясь в игре.

Таким образом, если проводить различие между частными, общественными и позиционными благами, то в случае чистого частного блага другие субъекты потребляют *нулевое количество* того, что выбрал для потребления каждый из них. В случае чистых общественных благ каждый субъект должен потреблять *то же самое положительное количество* блага, что и другие субъекты. Чистое позиционное благо - это такое благо, когда при определенном потребительском выборе одного субъекта второй вынужден потреблять *отрицательное количество, соответствующее* тому, что выбрал для потребления первый. В интерпретации У. Пагано [1, с. 30]:

	Субъект А	Субъект Б
Общественное благо	+	+
Частное благо	+	0
Частное благо	0	+
Позиционное благо	+	-
Позиционное благо	-	+

Следовательно, позиционное благо является *отрицательно-неисключаемым* из потребления, поскольку никого нельзя исключить из сферы его потребления, при этом потребление для двух сторон будет разнонаправленным (увеличение выгод для одной стороны будет сопровождаться сокращением выгод для другой, или сокращение издержек одной стороны сопровождается ростом издержек для другой). Кроме того, позиционное благо является *высококонкурентным*, основанном на принципе «дополнительной цены». А сама конкуренция за обладание позиционным благом ведет к значительным непроизводительным индивидуальным и общественным затратам.

Литература.

1. Pagano U. Positional Goods and Asymmetric Development / In Yotopolus P. and D. Romano (Eds.), *Asymmetries in Globalization.* / U. Pagano U. - Routledge 2007. - Pp. 28-47.
2. Hirsch F. *The Social Limits to Growth*/ F. Hirsch – Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1977.
3. Веблен Т. Теория праздного класса/ Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984.
4. Дементьев В.В. Экономика как система власти/ В. Дементьев. – Донецк: ДонНТУ, 2003. – 403 с.
5. Зомбарт В. Любовь, роскошь и капитализм/ В. Зомбарт. – Соч. СПб.: 2005. - Т.1.
6. Мирясов Ю.А. Типы потребления: от архаики к постэкономике / Ю.А. Мирясов. - Вісник ХНУ, № 921. – Харків, 2010. - С. 62-67.
7. Полани К. Экономика как институционально оформленный процесс/ К. Полани. – Экономическая социология, 2002. - Т.3, №2. - С. 62-74.
8. Frank R.H. *Choosing the Right Pond*/ R Frank – Oxford: Oxford University Press., 1985.
9. Pagano U., *Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods. The Politics and the Economics of Power* / U. Pagano, London: Routledge 1999. – Pp. 116-145.
10. Vatiere M. *Positional Goods. A Diagrammatic Exposition*/ M. Vatiere – Universita Degli Studi di Siena, 2009.

В статье раскрывается содержание понятия позиционного блага. На основе сравнения свойств частных и общественных благ выделены признаки, характерные для позиционного блага, обосновывается возможность применения свойств позиционности блага в исследовании концепции экономической власти.

Ключевые слова: общественное благо, позиционное благо, отрицательное потребление, экономическая власть.

ПОЗИЦІЙНЕ БЛАГО: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ГОЛОВНІ ОЗНАКИ

Мірясов Ю.О., к. е. н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті досліджується поняття позиційного блага. На основі порівняння властивостей приватних та суспільних благ виділено ознаки позиційних благ, обґрунтовується можливість застосування концепції позиційного блага для дослідження економічної влади.

Ключові слова: суспільне благо, позиційне благо, від'ємне споживання, економічна влада.

POSITIONAL GOOD: GENERAL CHARACTERISTICS AND MAIN FEATURES

Miryasov Y.A., Ph.D., dozent

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article examines the concept of positional goods. By comparing the properties of private and public goods are marked features characteristic of positional goods, justified the possibility of using the properties of positional goods in the study of the concept of economic power.

Key words: public good, positional good, a negative consumption, economic power.

Поступила в редколлегию: 24.04.2012 г.

© **Мірясов Ю.А., 2012 г.**

УДК 330.837

КАТЕГОРИЯ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН» И ЕЕ ПРИМЕНЕНИЕ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Пайманова В.А., аспирант

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

В условиях транзита экономики Украины к рыночному типу роль институтов в осуществляемых преобразованиях усиливается. Об этом свидетельствуют последние научные исследования украинских и зарубежных ученых [1-8]. Возникает необходимость не только разграничения институтов по различным критериям, но и их комбинирования между собой, а также исследование механизмов их взаимодействия, что находит свое отражение в термине «дизайн».

Современный дизайн возник в конце 19 – начале 20 в. под влиянием бурного развития техники и массового производства. Он ознаменовал собой новое отношение к предметному миру, выразил необходимость органической связи между природой и человеком. Формированию такой связи способствовали специальные методы проектирования, и в первую очередь дизайн, помогающий превратить любые технические конструкции и предметы в носителей гармонии и красоты. Во второй половине 20 в. масштабы приложения дизайна стали поистине огромными: от единичного изделия до гармоничной предметно-пространственной среды [9].

Современный философский словарь трактует этот термин как художественно-проектное творчество, формирующее технико-эстетические качества предметно-пространственной среды человека [10].

Под дизайном понимается также творческий метод, процесс и результат художественно-технического проектирования промышленных изделий, их комплексов и систем, ориентированного на достижение наиболее полного соответствия создаваемых объектов и среды в целом возможностям и потребностям человека, как утилитарным, так и эстетическим. Тем самым дизайн может рассматриваться как искусство компоновки, стилистики и украшения [9].

В развитых странах дизайн является важным инструментом разработки направлений по удовлетворению человеческих потребностей, ключевой составляющей многих процессов в различных сферах жизни. Ему присущ ряд функций. Так, эстетическая функция дизайна проявляется в его способности сохранять и утверждать «положительный человеческий смысл», формировать собственные концепции, программы, мировоззренческие позиции; гуманизирующая означает то, что продукты дизайна способствуют преодолению отчуждения и разорванности человеческого бытия в процессе создания гармоничной вещной среды; организующая функция проявляется в организации предметного мира и пространства, а также поведения людей, последовательности эмоций и чувств, испытываемых ими; при помощи креативной функции реализуется замысел, создаётся нечто новое, расширяется пространство культуры, одновременно происходит самосозидание, помогающее определить человеку себя и свое место в мире [11].

Для раскрытия категории «институциональный дизайн» важно определить, что представляют собой институты.

Социальные институты – это исторические формы организации и регулирования общественной жизни. С помощью институтов упорядочиваются отношения между людьми, их деятельность, их поведение в обществе; обеспечивается устойчивость общественной

жизни, осуществляется интеграция действий и отношений индивидов, достигается сплоченность социальных групп и слоев [12, с. 108].

Институты – это признаваемые человеком ограничения, формирующие человеческие взаимоотношения [6, с.11].

Институты создают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, ограничивают и организуют коллективный выбор субъектов, уменьшают неопределенность. Они во многом определяют выбор людьми стратегии своего поведения или способа, которым они стремятся достичь цели [13]. Это может проявляться как в ограничении нерационального поведения и эгоизма, так и в регулировании оппортунистических мотивов. Таким образом, институциональный дизайн представляет собой целенаправленное конструирование, компоновку институтов в конкретной среде для приведения ее в соответствие с потребностями общества.

Это касается как экономической системы в целом, так и ее отдельных частей, включая финансовый сектор. В условиях формирования рыночной среды и практически полного отсутствия финансового сектора как такового, государство переходного периода, с одной стороны, должно решать проблемы формирования этой среды, а с другой стороны - осуществлять эти мероприятия при отсутствии опыта такого формирования и средств на создание соответствующей институциональной системы [5, с. 143].

Отдельные авторы считают, что институциональный дизайн может быть представлен как композиция разных видов импортирований [3].

Обычно под импортом институтов понимается сознательное копирование (не обязательно точное), воспроизведение известной нормы, а также учреждения для реализации норм [6, с. 11]. Основанием для импортирования институтов может выступать сама готовность импортировать институт. Однако слепое копирование установленных моделей развитых стран, без учета индивидуальных особенностей принимающей страны, не сможет помочь эффективному внедрению и функционированию заимствованных институтов Украине.

Так, например, если признавать возможность независимого развития институтов от предыдущей траектории развития, то следует подчеркнуть существенную относительность этой независимости. Именно поэтому институт диктатуры пролетариата, импортированный в свое время в Северную Корею и Кубу из СССР, не импортировался в страны Восточной Европы с учетом траектории их предыдущего развития. Сам по себе импорт институтов при этом не может быть одномоментным актом, сведенным к формализации институтов путем принятия законов и соответствующих актов [5, с. 145] без учета специфических неформальных особенностей страны. Идея целенаправленного влияния на характеристики импортированных институтов со стороны имеющихся в стране институтов, особенно неформальных, может быть применена и к собственным новым институтам, возникающим внутри страны.

В литературе обычно выделяют четыре типа импорта институтов: импорт институтов из развитых стран; импорт институтов из собственной истории, импорт институтов из истории других стран, импорт из теоретических сочинений [5, с. 145].

Такое разнообразие подходов к определению источников заимствования институтов связано в первую очередь с тем, что при их импорте имеются в виду в основном формальные институты. Это и понятно, т.к. официальное предписание правил сокращает информационные потери, четко определяет санкции за нарушение правил. Кроме того, формальные институты сами за себя решают проблемы «безбилетника», т.е. при нечастых отношениях исключается неформальное выполнение правил, механизмы репутации не работают, ведь формальные институты являются независимой третьей стороной. Хорошо функционирующие формальные институты могут создавать атмосферу доверия на рынках, особенно на рынке капитала, и тем самым давать возможность «выживать» новым участникам [14].

Импорт неформальных институтов является более сложным процессом и носит идеологический характер. Несмотря на их многообразие, возможность адаптации к меняющимся внешним условиям и внутренним предпочтениям, они характеризуются неоднозначностью трактовки правил из-за взаимодействия людей разной культуры и разного опыта, снижением эффективности санкций, возникновением дискриминационных правил в отношении тех или иных групп [14]. В условиях происходящей сегодня глобализации всех экономических процессов, повышение уровня развития общества предполагает снижение эффективности неформальных институтов и подчинение требованиям формальных.

Импортированные институты в процессе институционального дизайна обязательно и неизбежно претерпевают модификации под влиянием неформальных институтов, и именно их взаимодействие приводит к тому, что институт реально работает. Ярким примером этого является импорт банковской системы, что способствовало развитию и становлению культуры рыночного мышления и созревания рыночной ментальности у населения и рыночных субъектов. Негативной стороной этого процесса стало влияние неформальных институтов, таких как теневая экономика и преступность, на развитие банковского сектора, что приводило к уклонениям от уплаты налогов, выведению финансовых ресурсов за границу [5, с. 148].

Сами по себе неформальные институты находятся под определяющим воздействием культурного фактора.

Культура – это судьба. Невозможно переделать институциональные структуры стран восточной культуры так, чтобы они стали подобны западным, и потому первые никогда не смогут добиться такого уровня развития и благосостояния, как вторые. Есть, правда, известные исключения — Япония, Корея, Гонконг, Сингапур, но их можно рассматривать как казус, как стечение обстоятельств, в силу которых конфуцианская культура оказалась на данном этапе способной к восприятию некоторых полезных западных институтов в отличие от культур исламской, индийской, латиноамериканской или африканской [7, с. 5].

Таким образом, и для Украины импорт институтов из развитых стран должен быть подвержен модификациям и влиянию уже имеющихся неформальных институтов, а с учетом сложившихся исторически обстоятельств, тот или иной институт может не прижиться или действовать не в той форме, в какой он должен находиться для оптимального удовлетворения потребностей общества. В такой ситуации может быть применена идея самостоятельного выращивания институтов в пределах страны, однако с учетом рассмотрения возможности их эволюции.

Одним из самых заметных направлений исследования преднамеренных институциональных изменений является изучение так называемых структурных эффектов модернизации институтов отдельных национальных государств. Зарождение этого направления связано с восходящими к 1960-м – 1970-м гг. дискуссиями о соотношении между модернизацией и зависимостью, которые демонстрируют наличие серьёзных методологических проблем измерения эффектов модернизации, благотворных или разрушительных, связанных со стихийным копированием успешных институциональных образцов или с целенаправленными попытками национальных государств провести институциональные реформы [4].

Так, можно выделить два пути выращивания институтов: облагораживание существующих институциональных образцов и культивирование новых.

Облагораживание существующих институциональных образцов предполагает распространение и внедрение неформальных правил в жизнь общества в такой степени, что неформальные нормы начинают подпирать слой стесняющих их развитие правовых норм. В этих условиях формализовать их оказывается намного легче, чем ликвидировать [7, с. 13]. Существует мнение, что эффективно работают только те формальные правила, которые сложились традиционно и сначала были неформальными. Однако такой подход к выращиванию институтов не всегда приемлем. Не все неформальные правила могут быть закреплены законодательно, а также их принятие может провоцировать отказ от выбранного

курса развития, повлечь за собой дополнительные расходы, что приводит к институциональному дисбалансу.

Культивирование новых институциональных образцов может происходить путем институционального изобретения, импорта институтов и рекомбинации существующих институциональных форм [7, с. 13].

Институт может возникать в случае необходимости разрешения разногласий. При этом сначала рассматриваются различные методы, применимые к определению той или иной проблемы, выбираются наиболее оптимальные решения, и уже на уровне государства вырабатывается формальный институт. Так, например, появился институт 8-часового рабочего дня. В период капитализма продолжительность рабочего дня рабочих была безразмерной, росли социальные напряжения, что проявлялось в повышении активности рабочих движений и сопротивлении работодателей. Вскоре 8-часовой рабочий день стал устанавливаться в странах законодательно. И вслед за этим был сравнительно легко усвоен практикой [7, с. 14].

Конструирование институтов невозможно без изменений и модернизации в самом государственном аппарате. По большому счету, институциональный дизайн государства определяется исходя из трех наиболее существенных принципов – формы правления, территориальной организации и способа принятия решения, или организации политической системы [15]. Распространение получил такой термин, как политический дизайн, однако его идеи вполне могут быть приняты в экономическом дизайне, который еще находится на начальном этапе своего формирования. Значение политических институтов в экономическом дизайне наталкивается на две точки зрения. Первая – это наличие автократии, необходимость присутствия «сильной руки» в успешном проведении экономических реформ. Вторая основана на демократии, на свободном и независимом гражданском обществе, что является важным условием успешных экономических преобразований. Она предполагает ограничение полномочий в области законодательных функций. Президент обладает правом отлагательного вето, которое, однако, парламент имеет право преодолевать квалифицированным большинством. Парламент, в свою очередь, обладает правом инициации процедуры импичмента [15]. США выступили своеобразным законодателем моды в этом виде политического дизайна. За ними последовали многие страны Латинской Америки, Африки, некоторых стран Европы и Азии. Другие страны чуть модифицировали функциональное распределение.

На изменения в системе государственного управления оказывают влияние как экзогенные, так и эндогенные факторы [8, с. 1]. Экзогенные факторы включают отношения граждан к государству, его способности выполнять порученные ему обществом функции и оказывать необходимые услуги. Эндогенные факторы связаны с интересами политической элиты, вытекающими из статусного противоборства различных групп правящего класса, и угрозами сохранения власти из-за возможного роста недовольства граждан неспособностью государства выполнять свои задачи, а также обострением проблемы падения исполнительной дисциплины государственного аппарата [8, с. 1]. Таким образом, эффективность изменений в институциональном дизайне зависит от таких причин: от того, насколько удачно разработана и грамотно, с точки зрения управления, реализована программа преобразований, от последовательности целенаправленных действий властных структур, от реакции социальной среды, на которую рассчитаны институциональные новации, ее поддержки или отторжения при внедрении новых институтов [8, с. 1].

При анализе влияния глобальных и международных политических институтов и структур на изменения, происходящие на уровне национальных государств, выделяют четыре типа исследовательских проблем: эволюция институтов глобальной политики и культуры; взаимосвязь с социально-культурными и экономическими изменениями на уровне национальных государств; взаимосвязь политик и структур национальных государств с «внутренними» социальными и экономическими характеристиками, а также проблема

«расстыковки» этих политик и структур с действительной повесткой дня национальных правительств [4].

Институциональный эффект глобализации проявляется прежде всего в использовании медиа- и веб-пространств в качестве возможности для миллионов индивидов самостоятельно самопрезентовать себя и выражать свои интересы. На сложившиеся институциональные механизмы использования символов в определении групповых идентичностей и различий оказали влияние процессы де-территориализации социального взаимодействия [4].

Выводы. Украина – это страна, где относительно долго существовала плановая экономика, что привело к модификации институциональной среды (например, конкуренция последовательно устранялась из всех сфер экономической и общественной жизни). Наиболее эффективными путями появления институтов в стране могут быть либо их импорт из развитых стран, либо собственное выращивание. Эти процессы могут быть затратными или же малоэффективными, поэтому оптимальным решением может быть первоначальный импорт института, потом его корректирование с учетом специфических особенностей общества, а дальше выращивание своего собственного института путем улучшения и изменения импортированного образца. Для успешного принятия нового института или же его выращивания необходимо, чтобы существовала его поддержка. Это могут быть как определенные группы, так и слои общества, заинтересованные в развитии данного института, которые смогут противостоять возникающим противоречиям со стороны старых институтов. Институты должны учитывать специфические особенности страны, в которой они развиваются, а именно, нельзя исключать влияние таких явлений, как традиции, культура, ценности, менталитет нации. Институты могут хорошо функционировать только тогда, когда работают механизмы их применения, зависящие от наличия эффективно работающей системы государственного управления.

Литература.

1. Гриценко А.А. Ринкові інститути та інфраструктура/ А.А. Гриценко, В.М. Соболев// Економічна теорія. – 2008. – № 3. – С. 46-65;
2. Гнатенко А.А. Влияние политико-институционального контекста на экономические реформы в России в 1990-е гг./ А.А. Гнатенко. – Пермь, 2011. – 22 с.
3. Григорьев Л. Модернизация через коалиции/ Л. Григорьев, В. Тамбовцев// Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 59–70.
4. Девятко И.Ф. Модернизация, глобализация и институциональный изоморфизм: к социологической теории глобального общества// Глобализация и постсоветское общество (Аспекты-2001) / Под ред. А. Согомонова и С. Кухтерина. Вып. 2. - М.: Ин-т социологии РАН. – Изд-во Стови, 2001. - С.8-38.
5. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Соболева. – К.: Університет банківської справи НБУ, 2010. - 350 с.
6. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки/ В. Мау [и др.]; под ред. В. Мау. – Москва, 2003. – 203 с.
7. Институты: От заимствования к выращиванию: Опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений / Я.И. Кузьминов [и др.]. – М.: ГУ–ВШЭ, 2005. – 54 с.
8. Купряшин Г.Л. Институциональный дизайн и концептуальные ориентиры модернизации государственного управления/ Г.Л. Купряшин// Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – №26. – 14 с.
9. Википедия. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
10. Философский словарь. Словари онлайн. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://slovari-online.ru/word/философский-словарь/дизайн.htm>.

11. Функции дизайна в обществе. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.taby27.ru/studentam_aspirantam/philos_design/referaty_philos_design/opredelenie_design/funkcii-dizajna-v-obshhestve.

12. Краткий словарь по философии/ под общ. ред. И.В. Блауберга, И.К. Пантина. – М.: Политиздат, 1979. - 413 с.

13. Кинзерская И.Л. Избирательная система как инструмент формирования общественного выбора. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: Web: <http://www.politex.info/content/view/436/30/>

14. Электронный учебник. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.econline.edu.ru/textbook>

15. Санжаревский И.И. Пропорциональность в современных социально-политических отношениях/ Под ред. проф. В.М. Долгова. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2004. – 144 с.

Статья посвящена раскрытию содержания категории «институциональный дизайн» применительно к экономической системе, ее соотношения с импортом и выращиванием институтов.

Ключевые слова: институциональный дизайн, институты, политический дизайн.

КАТЕГОРІЯ «ІНСТИТУЦІЙНИЙ ДИЗАЙН» І ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНЗИТИВНОЇ ЕКОНОМІКИ

Пайманова В.А., аспірантка

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

Стаття присвячена розкриттю змісту категорії «інституціональний дизайн» стосовно до економічної системи, її співвідношення з імпортом і вирощуванням інститутів.

Ключові слова: інституційний дизайн, інститути, політичний дизайн.

CATEGORY “INSTITUTIONAL DESIGN” AND ITS USE IN STUDYING OF TRANSITION ECONOMY

Paimanova V.A., postgraduate

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article is devoted to disclosure of the content of the category “Institutional design” in case of economic system and its relation to the import and cultivation of institutions.

Key words: institutional design, institutions, political design.

Поступила в редколлегию 25.04. 2012 г.

Научный руководитель: д. э. н., профессор Соколев В.М.

© Пайманова В.А., 2012 г.

УДК 330.101.4.: 330.111

ПРИНЦИП СУБ'ЄКТНОСТІ У СВІТЛІ ДІЯЛЬНІСНО-ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДХОДУ

Савицька Н.Л., кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими завданнями. На рубежі тисячоліть, на початку ХХІ століття відбувається переломний момент у розвитку цивілізації, що полягає у зародженні нової економіки, джерела та рушійні сили якої сконцентровані у людському розвитку. У зв'язку з цим виникає необхідність створення єдиної системи основних господарських категорій на основі людського критерію. Осмислення і реалізація такого наукового підходу вимагає перегляду фундаментальних основ господарської діяльності на принципах її олюднення, відродження суб'єктності.

Людина у здійсненні життєдіяльності завжди постає цілісною постаттю: індивідом, особистістю, суб'єктом та індивідуальністю, у синергійності (тобто взаємообумовленій цілісності) яких проявляються одночасно риси біологічної, соціальної та духовної істоти. Лише пропускаючи світло пізнання через певну призму конкретної методології, людина проектується як частина реальності. Саме у розірваності характеристик дійсно цілісної людини в її відображенні в гуманітарних науках вбачається основна причина кризи сучасної методології. Пошук шляхів відображення цілісної людини в науці становить один з головних напрямків міждисциплінарних досліджень.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В методології міждисциплінарного дослідження господарської діяльності принцип суб'єктності має ключове значення. Проте, лише у минулому столітті із розвитком гуманістичних напрямків у науці, намітилася зміна світоглядної парадигми у бік антропологічного ренесансу. Праці В. Вернадського, С. Булгакова, М. Моїсєєва, А. Печчеї, М. Пригожина, П. Тейяра де Шардена та інших учених-гуманістів заклали підвалини «олюднення» науки як інструмента дослідження природи. Розгортання постнекласичного етапу розвитку науки нерозривно пов'язано із пошуком цілісної еволюційної парадигми. Реалії життя довели методологічну неспроможність розрізненого наукового знання вирішити глобальні проблеми сьогоденного та майбутнього буття людства. Людина як суб'єкт господарської діяльності висвітлюються у працях відомих сучасних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема В. Автономова, Є Балацького, А. Бузгаліна, Ю. Васильчука, А. Гальчинського, Б. Ерзнкяна, Г. Задорожного, О. Іншакова, Г. Клейнера, В. Макарова, В. Марцинкевича, Л. Мельника, Л. Мяснікової, О. Неверова, О. Панарина, Ю. Пахомова, В. Радаєва, Ю. Осипова, В. Степаненко, І. Соболевої, О. Субетто, О. Сухарева, В. Тарасевича, С. Тютюнникової, О. Шастітко, М. Шулевського, Б. Юдіна та багатьох інших. Проте, повної реалізації суб'єктний принцип наразі не знайшов у економічній науці, й досі триває пошук виходу із методологічної кризи та системної фінансово-економічної, що пов'язано, серед іншого, й із безсуб'єктністю.

Метою статті є розкриття методологічного принципу суб'єктності з позиції теорії господарства, виділення основних етапів господарської діяльності із застосуванням принципу суб'єктності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі пильна увага прикута до суб'єктності як загальногносеологічної, так і спеціальної категорії гуманітарних наук. Філософські та психологічні основи дослідження людини стають фундаментальною основою

міждисциплінарного підходу до проблеми суб'єктності в господарській діяльності. Необхідно відзначити, що в царині економічної науки не існує однозначного трактування суб'єкту, оскільки його поняття тісно пов'язане із домінуючим загальнонауковим типом раціональності: класичним, некласичним та постнекласичним. Крім цього, багаторічна методологічна орієнтація вітчизняної науки на матеріальне, об'єктивне, автоматично відстороняли суб'єкт на другорядні позиції, внаслідок чого він довгий час був в тіні об'єкту – суто матеріальної реальності. Відродження суб'єкту проявляється у сучасних напрямках економічної думки, зокрема у творчому марксизмі, теорії та філософії господарства.

Фундатор філософії господарства С. Булгаков вважав господарським будь-який процес вольового втручання суб'єкта в об'єктивну реальність, незалежно від того, тисне він на її речовий субстрат чи пізнає, змінює зовнішню предметність, або власні свідомість і тіло [1, с. 37]. «Суб'єкт є функція і субстанціональна форма господарства, а господарство – уречевлена воля суб'єкта» [2, с. 31]. Тобто онтологічні, когнітивні та праксеологічні якості суб'єкта, проєктуючись на об'єкт, у своїй єдності утворюють діяльність. Діяльність як сфера впливу суб'єкта на об'єкт, виявлення волі суб'єкту, здійснюється у просторі господарства. Тому існує тісний зв'язок між типом господарства, способом та джерелами його розвитку, а також роллю і місцем людини в цих процесах.

Аналіз суб'єктності, перш за все, слід розпочати із категоріально-понятійного апарата. Необхідно відзначити, що суб'єктність не має чітко вираженого категоріального статусу, вона проявляється у процесі взаємодії людини і оточуючого середовища, визначаючи спосіб та форму буття людини, форми її активності у середовищі. Суб'єктивність є відношення людини до часу, простору, її світогляд, ставлення до людей і речей, вона виникає як відображення індивідуального у людини. Суб'єктність – це суб'єктивно осмислене перенесення життєдайної фізичної, розумової, духовної енергії людини на перетворення природи, творіння культури та особистості, у ній одночасно поєднується всезагальне (у вигляді сутнісних сил людини) та елементарне – сучасний рівень особистісного людського розвитку. Оскільки «суб'єкт одночасно виступає і джерелом, і самою діяльністю, то він є втілена діяльність, що й означає – суб'єктність» [3]. Крім цього, суб'єктність проявляється у здатності ставити та коригувати цілі, усвідомлювати мотиви, самостійно здійснювати дії та проводити їх рефлексію, тобто співставляти одержані результати і початкові цілі, коригувати їх. Тому не слід плутати суб'єктність та суб'єктивність.

Будь-яку діяльність людини, й господарську зокрема, можна розкрити з точки зору реалізації двох взаємопов'язаних етапів: цілепокладання та цілевиконання, які мають суб'єктно-об'єкту та суб'єктно-суб'єкту природу. Перший етап – цілепокладання, пов'язаний із ціннісним осмисленням цілі суб'єктом, створенням ідеального образу цілі, а отже й проєкту її досягнення, тобто осмислений вибір цілі. Суб'єктність цілі виступає критерієм цілепокладання, його якості, вона полягає у творчій, вольовій авторській складовій. Тільки суб'єктні цілі дозволяють виживати в природному, соціальному, конкурентному середовищі наперекір впливу обставин, умов і таке інше. Постановка цілі здійснюється суб'єктом на основі об'єктивних умов життя людини та ментальної еволюції, що обумовлюються принципом розвитку, який закладено в природу людини.

Основними причинами «невідворотності розвитку» є закономірність зростання потреб, коли задоволеність одних актуалізує інші; зацікавленість у новому, або когнітивний рефлекс; взаємне порівняння [4, с. 115], яке виникає внаслідок суб'єкт-суб'єктної (соціальної) взаємодії, ефекту наслідування поведінки оточуючих, змагальності; інстинкт свободи, який передбачає збереження глибинного змісту індивідуальності людини [5, с. 38]. Суб'єкт-суб'єктні відносини, формуючись у комунікаційному середовищі, та кристалізуючись через ментальні структури особистості, визначають ціннісний контекст господарської діяльності. Вибір цілі лише фрагмент руху до здобуття цінностей, які завжди первинні у цілепокладанні. Таким чином, з позиції суб'єктності господарської діяльності, цінності людини визначають її цілі [4, с. 114-117].

На нашу думку, основоположними цінностями людської діяльності є життя, свобода, творчість, щастя, гармонія. Визнання життя основною, органічно притаманною людині цінністю-ціллю обумовлене не лише біосоціодуховною природою людини, але й загрозами, які стоять перед людством. По-перше, проблемою виживання людства за умов перманентного удосконалення зброї масового знищення як «зовнішнього ефекту» розвитку науково-технічного прогресу. По-друге, нарощенням суперечності між людиною як частиною природи та людиною як суб'єктом виробничого впливу на природне середовище, внаслідок якої розгортається глобальна екологічна криза. По-третє, проблема збереження людської істоти як особливої біосоціодуховної структури, що викликана зростанням процесів відчуження, та як наслідку антропологічної кризи [6, с. 30-31], також впливом генномодифікованої продукції, медичних нанотехнологій, імплантації на демографічні процеси.

Рівень інтелектуально-духовного розвитку суб'єкту лежить в основі постановки цінностей-цілей, та одночасно становить зміст суб'єкт-суб'єктних відносин, на яких ґрунтується суб'єктний принцип цілепокладання та цілевиконання. Суб'єктний принцип цілепокладання означає, що суб'єкт наділений здатністю до мислетворіння та рефлексії, тобто «самооцінки дії, ціннісного її осмислення, перетворення думки у об'єкт мислення» [7, с. 700], що проявляється у єдності онтологічного та аксіологічного у своєму існуванні. У цілому цінності-цілі закладаються та формуються на екзистенціальному, духовному рівні розвитку людини, та належать до суб'єктної структури діяльності, у процесі реалізації якої вони набувають загальноновизнаного значення.

Другий етап пов'язаний із цілевиконанням, тобто перетворенням цінностей-цілей у результат діяльності за посередництва впливу цілей-засобів на предмет діяльності. Суб'єктний принцип цілевиконання спирається на реалізацію актуалізованої цінностями-цілями активності людини, що проявляється у створенні засобів та здійсненні дій, операцій над предметом. «Оскільки діяльність універсальна, то функціями її предметів можуть виступати не лише фрагменти природи, перетворені на практиці, але й люди, «властивості» яких змінюються при включенні у різні соціальні підсистеми, а також самі підсистеми, що взаємодіють у межах суспільства як єдиного організму» [8, с. 30-31]. У такий спосіб організується «суб'єкт-об'єктна» та «суб'єкт-суб'єктна» взаємодія.

У цілевиконанні відбувається об'єктивація впливу суб'єкту, у результаті засоби формуються як докладання зусиль чистої людської енергії чи перетвореної її форми, втіленої у щось зовнішнє щодо суб'єкта – об'єктивованої форми (знаряддя праці та/або знаку, технології), на шляху до досягнення цінностей-цілей. Цей процес реалізується завдяки розвитку виробництва, актуалізованого потребами, у якому здійснюється уречевлення, а задоволення потреб у сфері споживання призводить до їх розречевлення (ідеалізації).

У господарському розвитку дія рефлексії виступає різновидом позитивного оберненого зв'язку, який забезпечує «перетворення засобів у ціль, або на мові теорії управління – перетворення умов управління в об'єкт управління, перенесення акцентів із наслідку на причину» [8, с. 89]. Прикладами оберненого зв'язку можуть бути перетворення грошей із засобу в універсальну ціль діяльності людини, обоження утилітарно-матеріальних цінностей; розвиток важкої індустрії в СРСР, яка мислилась як засіб досягнення соціальних цілей, а перетворилась у самоціль. Аналогічні процеси відбуваються під час «еволюції духовної сфери, перш за все – мови, де знак спочатку виступає як засіб обміну інформацією, але потім стає самоціллю і породжує цілу індустрію» [8, с. 95] масової культури. Рефлексію можна розглядати як реакцію на механізм виникнення потреб, спонук до діяльності, а також причину перетворення цінностей-цілей у цілі-засоби.

Аналіз суб'єкта, на думку М. Фуко, по суті є аналізом умов, за яких можливо виконання певним індивідом функцій суб'єкта. Особливо важливим у цьому аналізі стає уточнення поля суб'єктності, тобто суб'єктом чого індивід являється: дискурсу, бажання, економічного процесу тощо [9, с. 137-152]. Виходячи з позиції М. Фуко, поле суб'єктності

буде задавати координати аналізу самого суб'єкту та межі розповсюдження його впливу: обмежено-економічні, відповідно до економцентричної парадигми, або господарсько-цілісні.

Ортодоксальна економічна теорія робить акцент лише на одній стороні людської діяльності, на практичній діяльності або на цілевиконанні, виносячи за дужки процес цілепокладання шляхом прийняття єдиної екзогенно заданої цілі економічного суб'єкта – прагнення до матеріального (грошового) багатства або економічної влади. Проте, такий спосіб цілевиконання можна перекласти на цілком матеріальні об'єкти – машини, автоматизовані, роботизовані, комп'ютеризовані системи, які потребують лише обмеженої, мінімальної участі людини у їх застосуванні та управлінні. Заміна живої праці на уречевлену характеризує процеси суспільного виробництва останніх трьох століть, вона досягла свого піку у XXI столітті, вивільнивши час від рутинної праці, та наділивши людину небувалим раніше впливом на оточуюче середовище та поставивши знову проблему виживання людства на перше місце. У процесі вивільнення людини із матеріальної залежності, тобто задоволення її первинних потреб, виявлено самообмежуючий характер економічного зростання та підсилено значення загальнокультурних універсалій. Здоров'я, щастя, душевну гармонію, екологічно чисте повітря на гроші не обміняєш. Тому перебіг та результати господарського розвитку доводять значущість аксіологічної складової діяльності людини як одночасного суб'єкту економіки і суспільства.

У межах економцентричної парадигми розвиток людини як суб'єкта економічної діяльності розглядається, переважно, з точки зору використання суспільством знань, умінь, навичок, досвіду для перетворення об'єктів зовнішнього світу, виносячи за дужки внутрішній світ самого носія активної енергії. Такий підхід є обґрунтованим з позиції раціоналізації науки та світогляду, в результаті діяльність людини стала мати чітку спрямованість назовні – у природу в якості трансформаційної активності, у пошук ефективних інститутів ринку шляхом трансакційної активності, у соціум – вибудовування відносин через статусну активність тощо. Поступове витіснення із економічної науки світоглядної позиції, совісті та віри людини, яка приймає рішення, перетворила її на «раціонального максимізатора», метою життя якого є споживання матеріальних благ. Проте будь-яка діяльність людини, й економічна в тому числі, має ціннісно-цільове підґрунтя. І не дарма, в первинному змісті економічна наука належала до етичних теорій, так званих *moral sciences* [10, с. 49]. Підтвердженням тому є позиція, відповідно до якої культуру або дух людини не можна звести ні до біологічного, ні до соціального рівнів. Світ плюралістичний, і в ньому діють як детерміновані, так і стахостичні процеси. Останні виникають внаслідок складності системи, тому майбутнє не може бути лінійно виведено із минулого. Зокрема, «наукове уявлення про сучасну господарську систему не може бути виведено із властивостей якоїсь «клітинки», будь-то абстрактна праця, чи корисність» [11, с. 67], розкриті у марксизмі, класичній та неокласичній теорії, або статусна приналежність чи трансакційна активність інституціоналізму.

Відповідно до теорії господарства, людська цивілізація розвивалася в культурі та через культуру, експлікація соціокультурної динаміки дозволяє простежити характер та спрямованість суспільного прогресу, роль та місце в ньому людини. Якісний стан та кількісні параметри господарського розвитку відображають певні сутнісні риси людини як суб'єкта цього розвитку. У господарстві проявляється дуалізм розвитку людини, спрямований всередину суб'єкта – на саморозвиток, та назовні – у суспільну реалізацію господарської діяльності. Саморозвиток людини передбачає самоформування особистості, тобто комплексу внутрішніх потенцій, її самосвідомості, характеру, духовних та творчих устремлінь. У цьому процесі виявляється внутрішня активність людини до самовдосконалення, накопичення потенцій та розвиток внутрішніх джерел діяльності. Перш за все, знань, цінність яких для суспільства полягає в тому, що природничо-наукове та соціальне знання лежать в основі ефективного виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, використовуючи перетворення знань у нові знання, досвіду - у новий досвід, створюючи безпрецедентний виробничий потенціал.

Довгий час людина була лише ланцюжком, що підвищує ресурсну ємність перетворювальної життєдіяльності соціуму, але за сучасних умов людина, яка реалізує свої потенції у знанневому господарстві, стає ключовим джерелом розвитку соціуму. Необхідно підкреслити, що креативність людини і створення інструментів перетворення світу тісно взаємопов'язані, оскільки людині необхідно не лише вести гармонійний діалог із природним та соціальним середовищем, а найголовніше – успішно взаємодіяти зі своєю власною природою, собою як особистістю та індивідуальністю. Крім цього, інтелектуальні сили людства набули такої міці, що значно посилює взаємозв'язок у системі «природа – людина – суспільство», і будь-яка сторона у комунікаційній парі «природа – людина», «людина – суспільство» може розвинути або зруйнувати свої потенції. За таких умов людина перестає бути стороннім спостерігачем, вона виступає суб'єктом майбутнього, від неї залежить самозбереження людства та вектор його розвитку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку в даному напрямі. Діяльність людини передбачає реалізацію двох взаємопов'язаних етапів: цілепокладання та цілевиконання, які мають суб'єктно-об'єктну природу. Виокремлення цілепокладання та цілевиконання, цілей-цінностей та цілей-засобів доводить провідну роль суб'єктного принципу у здійсненні будь-якої антропогенної діяльності. Суб'єктний принцип цілепокладання означає, що суб'єкт наділений здатністю до мислетворення та рефлексії як єдності онтологічного та аксіологічного у виборі цінностей-цілей. Осягнення цінностей-цілей лежить в основі вибору цілей-засобів, отже духовно-ціннісне начало передуює активній перетворювальній силі людської дії.

Підміна одного іншим, тобто цінностей-цілей цілями-засобами, стає причиною економічних, екологічних, моральних та інших криз у суспільстві. Економічні засоби не можуть виступати цінностями-цілями, оскільки мають самообмежуючий характер. Зосередження уваги на цілях-засобах, що спостерігається в економічній науці, гіперболізує значення економічного сегменту господарства, підживлює поглиблення суперечностей між економікою і природою, технологією і людиною. Такий економічний імперіалізм, трансплантований у свідомість людини, перевертає все з ніг на голову, й економічне стає самоцінним.

Реалізація цілісного представлення людини в економіці як основній ланці сучасного господарства можлива, спираючись на методологію господарського підходу. У відтворенні господарства людина актуалізує та осягає свій суб'єктний потенціал розвитку як біологічного організму, соціального індивіду, духовної особистості. У господарстві проявляється дуалізм розвитку людини, спрямований всередину суб'єкта – на саморозвиток, ціннісну рефлексію, та назовні – у суспільну реалізацію господарської діяльності. Взаємозв'язок людини і суспільства проявляється у взаємному впливі у напрямі від людини до суспільства, що представлено цілевиконанням, яке проявляється у олюдненні природи та культури (як другої природи людини), та рефлексивністю руху діяльності від суспільства до людини – її соціалізацією. Саме у людині як суб'єкті розвитку сконцентровано можливість керованої самоорганізації, оскільки вона має необхідний рівень гнучкості та внутрішньої пластичності у створенні співвідношень із феноменами зовнішнього та внутрішнього світу. Принцип суб'єктності господарського розвитку визначає пріоритетну роль людини як активної творчо-перетворювальної енергії, основи соціального буття та власного саморозвитку.

Напрямок подальших досліджень може стати розкриття механізму господарського розвитку; значення для нього господарських ідеологій, які змінюють ціннісні орієнтації людини; аналіз господарської мотивації людини як суб'єкту розвитку сучасної економіки; подальший розвиток методології раціональності господарської діяльності тощо.

Література.

1. Булгаков С. Философия хозяйства/ С. Булгаков. – М.: Наука, 1990. – 412 с.

2. Шулевский Н.Б. Философия хозяйства как мудрость века сего.../ Н.Б. Шулевский// Социальная философия. – 2007. - № 1-2. – С. 25-40.
3. Слободчиков В. О соотношении категорий «субъект» и «личность» в контексте психологической антропологии/ В. Слободчиков// Развитие личности. – 2005. – № 5. – С. 49-58.
4. Пригожин А.И. Качество целей/ А.И. Пригожин// Общественные науки и современность. – 2010. - № 1. – С. 114-125.
5. Балацкий Е.В. Экономическая теория эволюции личности/ Е.В. Балацкий// Человек. – 2009. - № 5. – С. 38-49.
6. Степин В.С. Теоретическое знание: структура, историческая эволюция: монография/ В.С. Степин. – М.: Прогресс-Традиция, 2003. – 744 с.
7. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: Современный литератор, 2005. – 976 с.
8. Голицин Г. Социальная и культурная динамика: долговременные тенденции (информационный подход)/ Г. Голицин, В. Петров. – М.: КомКнига, 2005. – 272 с.
9. Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью/ М. Фуко. [Пер. с франц. С.Ч. Офертаса]/ Под общей ред. В.П. Визгина и Б.М. Скуратова. – М.: Праксис, 2002. – 384 с.
10. Канке В. Философия экономической науки/ В. Канке. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 384 с.
11. Ольсевич Ю. Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации./ Ю. Ольсевич// Вопросы экономики. – 1999. – № 11. – С. 63-81.

У статті розкрито методологічний принцип суб'єктності господарської діяльності відповідно до теорії господарства. Виділено суб'єктно-об'єктну та суб'єктно-суб'єктну структури господарської діяльності на основі цілепокладання та цілевиконання, підкреслено аксіологічну природу господарської діяльності, особливо за умови становлення економіки знань.

Ключові слова: принцип суб'єктності, людина, діяльність, господарство, економіка знань.

ПРИНЦИП СУБЪЕКТНОСТИ В СВЕТЕ ДЕЯТЕЛЬНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПОДХОДА

Савицкая Н.Л., кандидат экономических наук, доцент
Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье раскрыт методологический принцип субъектности хозяйственной деятельности, соответствующий теории хозяйства. Выделена субъектно-объектная, субъектно-субъектная структуры хозяйственной деятельности на основе разграничения целеполагания и целеисполнения, подчеркнута аксиологическая природа хозяйственной деятельности, особенно в условиях становления экономики знаний.

Ключевые слова: принцип субъектности, человек, деятельность, хозяйство, экономика знаний.

PRINCIPLE SUBJECTIVITY IN LIGHT OF THE ACTIVITIES-ECONOMIC APPROACH

Savitska N.L., Ph.D., Associated Professor
V.N. Karazin Kharkov National University

The article contains a methodological principle of subjectivity of economic activity, the corresponding theory of the economy. Highlighted the subject-object, subject-subject structure of

economic activity on the basis of goal-setting and distinguish performance goals, stressed axiological nature of economic activity particularly in terms of becoming a knowledge economy.

Keywords: principle of subjectivity, a person, activity, economy, knowledge economy.

Надійшла до редколегії 25.04.2012 р.

© Савицька Н.Л., 2012 р.

УДК 338.2 + 339.97

**ДИСКОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ОСНОВАНИЙ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В СТРАНАХ
С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Соболев В.М., д. э. н., проф.

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Голик Д.А., менеджер по продажам

ООО «Сиклум», Киев

Актуальность темы. В современную эпоху глобализации мировой экономики устойчивый экономический рост и успешное преодоление кризичных явлений зависят от разработки и реализации стратегий, стимулирующих и поддерживающих получение и использование новых знаний как основу процесса развития государств. Резко увеличившаяся во второй половине 20 века скорость получения новых знаний, создания и внедрения революционных технологий, их основополагающие применения во многих аспектах жизни общества нашли отражение в терминах «экономика, базирующаяся на знаниях», «экономика знаний» (The Knowledge-Based Economy, The Knowledge Economy), появившихся в середине 90-х годов [6]. В основе концепции экономики знаний лежат создание, распространение и использование знаний обществом. Экономика знаний – это тип экономики, в которой знаниям осознанно придается бОльшая значимость, чем капиталу или рабочей силе, и где количество и глубина знаний, проникающих во все аспекты экономической и социальной деятельности, достигают очень высоких уровней.

Анализ последних исследований. Научная литература по проблемам экономики знаний огромна. Обзор современных разработок содержится в [1, 4, 5, 7, 8]. Для последних исследований этой проблемы характерно усиление к институциональным аспектам развития экономики знаний [3], учитывая, что инновационный тип экономического роста, обеспечивающий сокращение разрывов в уровнях экономического развития отдельных групп стран, может быть обеспечен именно на основе создания соответствующей институциональной среды. Стоит отметить, что в современных институциональных исследованиях повышенное внимание уделяется проблеме комплементарности социально-экономических институтов [2]. Однако в целом потенциал институциональной экономической теории применяется при исследовании экономики знаний явно недостаточно.

Выделение нерешенных частей проблемы. Несмотря на наличие значительного числа научных работ, пока что не создан адекватный инструментарий измерения институциональной составляющей экономики знаний, что затрудняет корректную оценку уровня ее развития в конкретной стране и, соответственно, корректные межстрановые сопоставления.

Постановка проблемы. Условия прогресса общества на основе знаний включают в себя: 1) наличие образованной и высококвалифицированной рабочей силы; 2) развитой современной информационной инфраструктуры; 3) эффективную инновационную систему; 4) институциональный режим, создающий и поддерживающий условия для эффективного создания, распространения и использования знаний. Согласно принятой сегодня терминологии, эти четыре условия являются краеугольными опорами экономики знаний, и вместе они формируют и определяют концепцию этой экономики [7, 8]. По своей сути экономика знаний есть концепция высокообразованного общества, где знания востребованы

во всех аспектах социально-экономической жизни. Особо отметим, что институциональный режим является фундаментом для трех остальных основ экономики знаний.

Опыт ведущих экономик мира показывает, что достижение успеха в построении экономики знаний требует разработки и реализации долговременных стратегий развития и совершенствования ее основ путем инвестирования в нематериальные активы: образование, повышение квалификации, фундаментальные и прикладные научные исследования, информационно-коммуникационные технологии. Одновременно необходимо также реализовать непрерывный мониторинг прогресса в достижении намеченных целей и коррекцию в случае необходимости, определять сильные и слабые места в каждом из структурных элементов, и основываясь на этом, формировать соответствующую политику, включая инвестиционную. При этом, в условиях глобализации особое значение приобретают сравнительные оценки состояния основ экономики в разных странах, что позволяет определять их состояние, конкурентоспособность и динамику относительно других стран.

Сравнительный мониторинг основ экономики знаний и факторов, определяющих эти основы, позволяет осуществлять методика, разработанная Всемирным Банком [7, 8]. Вначале страны располагаются в порядке «лучший»-«худший», в соответствии с фактическими данными. Затем для упрощения сравнительной оценки применяется процедура нормализации при вычислении индексов - данные нормализуются в пределах от 0 до 10 внутри группы сравнения по формуле:

$$\text{Индекс}_{\text{норм}} = M \cdot (1 - N_h / N_c) \quad (1),$$

где: N_h – число стран с более высокими фактическими данными, вычисляется для каждой страны; N_c - общее число стран, для которых рассчитывается индекс, M – масштабный множитель. Если $M=10$, то значение $\text{Индекс}_{\text{норм}}=10$ означает максимально высокую оценку, 0 – соответственно, низшую. 10% лучших оценок нормализуются в пределах от 9 до 10, вторые 10% - в пределах от 8 до 9 и т.д.

В дополнение к описанным выше индексам четырех основ экономики знаний совокупный уровень развития стран в терминах экономики знаний представляется также посредством индекса экономики знаний, который вычисляется как среднее арифметическое нормализованных индексов развития четырех основ экономики знания.

Логическая связь между экономическим развитием стран и современной экономикой знания иллюстрируется рис. 1, где использованы данные Всемирного Банка за 2009 г. по ВВП на душу населения [9] и индексу экономики знаний для 128 стран мира - коэффициент корреляции равен 0,79.

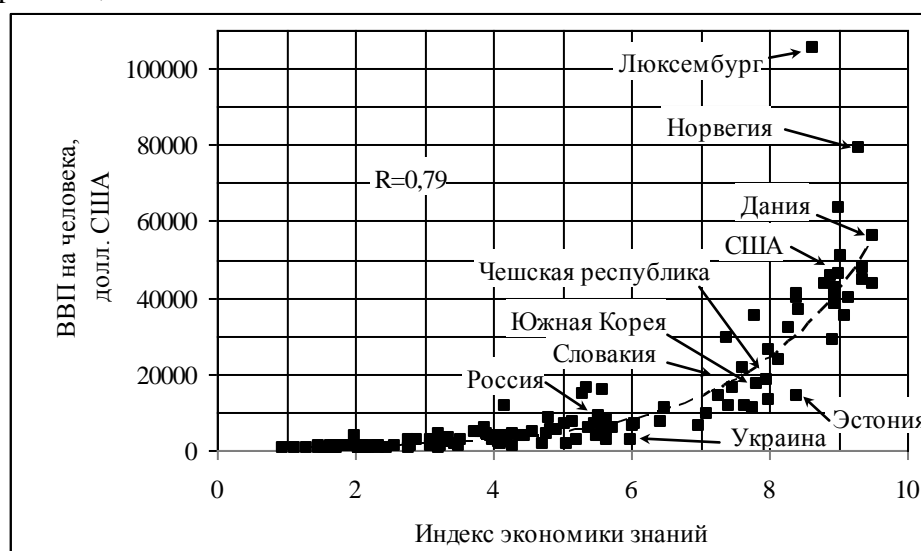


Рис. 1. Корреляция между современным экономическим развитием стран и индексом экономики знания (по данным Всемирного банка за 2009 г.)

По определению, индекс экономики знаний является средним арифметическим индексов четырех основ экономики знаний, т.е. дает усредненную характеристику состояния основ экономики знаний, тем самым, нивелируя отклонения в значениях индексов самих основ. В то же время факторы, определяющие основы экономики знаний, органически взаимосвязаны. Поэтому анализ отклонений значений индексов основ экономики знаний от интегрального индекса экономики знаний позволяет более детально анализировать процесс построения и функционирования экономики знаний, что является чрезвычайно актуальным для стран с переходной экономикой, таких как Украина.

Цель статьи. Сказанное выше определяет цель настоящей работы - разработка метода и анализ соотношения между значениями усредненных индексов и значениями индексов, по которым проводится усреднение, в частности, для индекса экономики знаний и ее основ.

Методология. Введем индекс дискомплементарности:

$$\text{ИДК} = M \cdot \frac{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N |\langle I_i \rangle - I_i|}{\langle I_i \rangle}, \quad \text{где} \quad (2)$$

$$\langle I_i \rangle = \frac{1}{N} \sum_i I_i.$$

Возможно также использование индекса комплементарности

$$\text{ИК} = M - \text{ИДК}. \quad (3)$$

В формулах (2) и (3): ИДК – индекс дискомплементарности; ИК – индекс комплементарности; M – масштабный множитель; I_i - значение i -индекса; $i = 1, 2, \dots, N$; $\langle \dots \rangle$

скобки означают среднее значение. В формуле (3) ИДК введен как отношение среднего

значения абсолютных отклонений $\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N |\langle I_i \rangle - I_i|$ от индекса $\langle I_i \rangle$ к значению самого

индекса $\langle I_i \rangle$. В настоящей работе при расчетах индексов дискомплементарности

использованы те же значения масштабных множителей M, которые использовались при расчетах соответствующих индексов I_i . Отметим, что при таком определении индекса дискомплементарности его максимальное значение теоретически может достигать значения $\text{ИДК}_{\text{макс}} = 2M \cdot [1 - N^{-1}] > M$, соответственно, индекс комплементарности может быть отрицательным.

Основные результаты исследования. Для расчета индексов дискомплементарности в соответствии с предложенной выше методикой и последующего анализа были выбраны следующие группы стран:

- 1) страны с наибольшим ВВП на душу населения;
- 2) страны Восточной Европы и Балтии (Латвия, Литва и Эстония);
- 3) независимые государства, образовавшиеся после распада СССР, а также Китай и Индия.

В первую группу из 28 стран не включены Монако, Лихтенштейн, Люксембург, Сан-Марино, Фарерские острова и Андорра, хотя и обладающие высоким удельным ВВП, но не представляющие интерес для нашего исследования в силу специфических факторов, определяющих высокое значение этого показателя.

На рис. 2 представлены рассчитанные по формуле (2) индексы дискомплементарности основ экономики знаний для всех указанных выше стран на основе данных Всемирного Банка за 2009 г. [10]. Данные, представленные на рис. 2, однозначно показывают, что индексы экономики знаний высокоразвитых стран характеризуются не только высокими значениями собственно индексов, но и наименьшей дискомплементарностью. Иными словами, достижение высоких показателей основ экономики знаний возможно только путем их одновременного развития и поддержания конкурентоспособными на мировом уровне. Существенное отклонение ИДК основ экономики знаний Сингапура от других наиболее

высокоразвитых стран обусловлено относительно низким значением индекса образования и человеческих ресурсов этого города-государства.

Отметим, что значение индекса дискомплементарности основ экономики знаний, усредненное по 28 экономически самым развитым странам, составляет всего 0,12 при усредненном значении индекса экономики знаний 8,674. Это означает, что в пределах этих стран, где законодательно обеспечена относительно свободная миграция рабочей силы и выбор высшего образования, а транснациональные корпорации оказывают значительное влияние на экономику, совокупные для этих 28 стран основы экономики знаний очень хорошо сбалансированы и комплементарны.

Приобретение независимости и переход от плановой социалистической экономики к рыночной поставили перед бывшими республиками СССР и странами бывшего социалистического лагеря не только задачу формирования новых институтов государственного управления, но и проблему разработки концепции национальной экономики, перехода от плановой к рыночной экономике. Для последующего анализа отделим институциональные факторы государственного управления от факторов экономических свобод. По соответствующим индексам - контроль коррупции, право голоса и подотчетность (voice and accountability), верховенство закона, качество нормативного регулирования (regulatory quality) и эффективность правительства - определим индекс качества государственного управления и его дискомплементарность для тех же групп стран, по данным Всемирного Банка за 2009 год [11]. В исходных данных индексы нормализованы в пределах 0–100, поэтому в наших расчетах использовано значение масштабного множителя $M=100$.

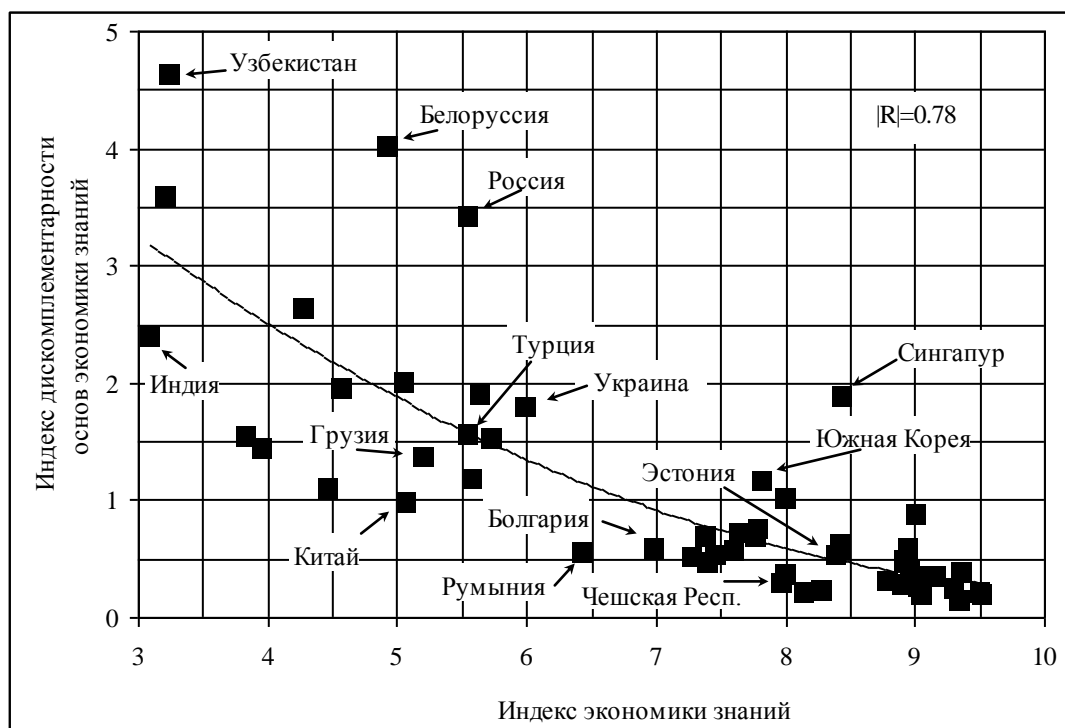


Рис. 2. Корреляция между индексом экономики знаний и индексом дискомплементарности его основ (по данным Всемирного банка за 2009 г.)

На рис. 3 представлены рассчитанные индексы качества государственного управления и его дискомплементарности, которые показывают, что достижение высокого качества государственного управления возможно только при одновременном высоком уровне составляющих его институтов, что характерно для ведущих экономик мира.

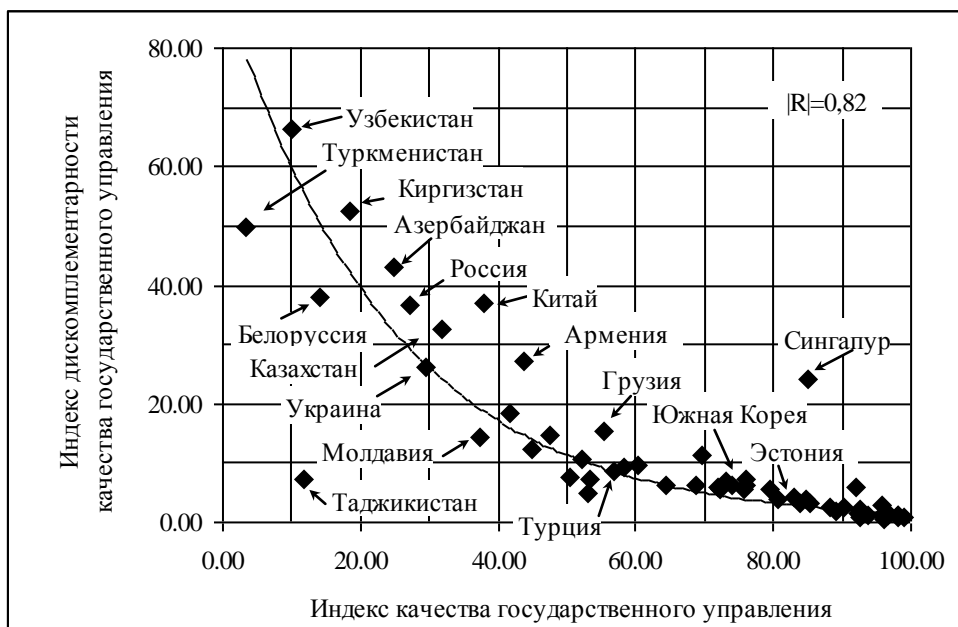


Рис. 3. Корреляция между индексом качества государственного управления и индексом его дискomплементарности (по данным Всемирного банка за 2009 г.)

Для определения индекса экономических свобод и дискomплементарности его составляющих в настоящей работе использованы следующие индексы: свобода бизнеса (business freedom), свобода торговли (trade freedom), налоговая свобода (fiscal freedom), монетарная свобода (monetary freedom), свобода инвестиций (investment freedom), финансовая свобода (financial freedom), свобода труда (labor freedom), свобода от коррупции (freedom from corruption), защита прав собственности (property rights). На рис. 4 представлены рассчитанные нами индекс экономических свобод и индекс его дискomплементарности по данным [12] за 2011 год. Ведущие экономические страны также демонстрируют наивысшие значения индексов экономических свобод и их наименьшую дискomплементарность. Т.е. институты экономических свобод этих стран характеризуются наивысшими показателями среди стран мира.

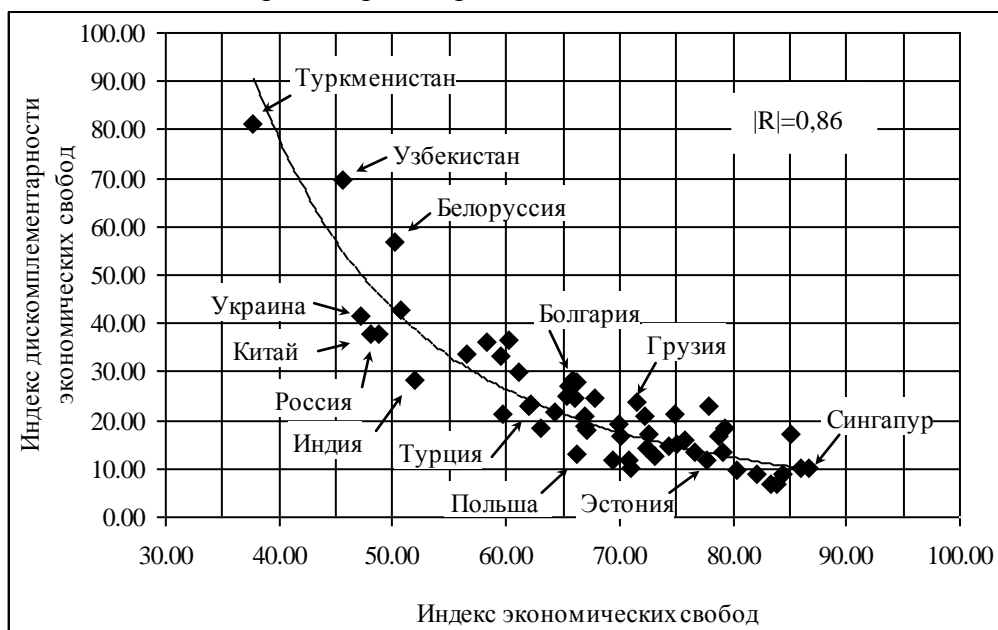


Рис. 4. Корреляция между индексом экономических свобод и индексом его дискomплементарности (по данным [12] за 2011г.).

Для оценки динамики качества государственного управления в работе рассчитаны временные зависимости (1996-2009 гг.) индексов качества государственного управления и индексы их дискплементарности для Эстонии, Латвии и Литвы (рис. 5); для Румынии, Болгарии, Чешской республики, Польши, Венгрии и Сербии (рис. 6); для Украины, Грузии, России, Белоруссии, Казахстана и Молдавии (рис. 7 и рис. 8); а также для Турции, Китая, Индии и Сингапура (рис. 9).

График на рис. 5 показывает, что прибалтийские страны, особенно Эстония, смогли достичь высокого качества государственного управления, близкого к уровню экономически высокоразвитых стран, и стабилизировать его.

Рис. 6 демонстрирует прогресс Румынии, Болгарии и Сербии по отношению к другим государствам в качестве государственного управления и уменьшении его дискплементарности. Чешская республика, Польша и Венгрия имеют относительно стабильные индексы.

Среди бывших республик СССР только Грузия характеризуется улучшением качества государственного управления и его дискплементарности, начиная с 2003 года (рис. 7 и рис. 8). Небольшой прогресс наметился у Молдовы. Украина, Россия, Казахстан и Беларусь имеют относительно низкие значения индексов государственного управления и относительно высокие значения соответствующих индексов дискплементарности, демонстрируя отсутствие улучшения качества и комплементарности государственного управления относительно других стран.

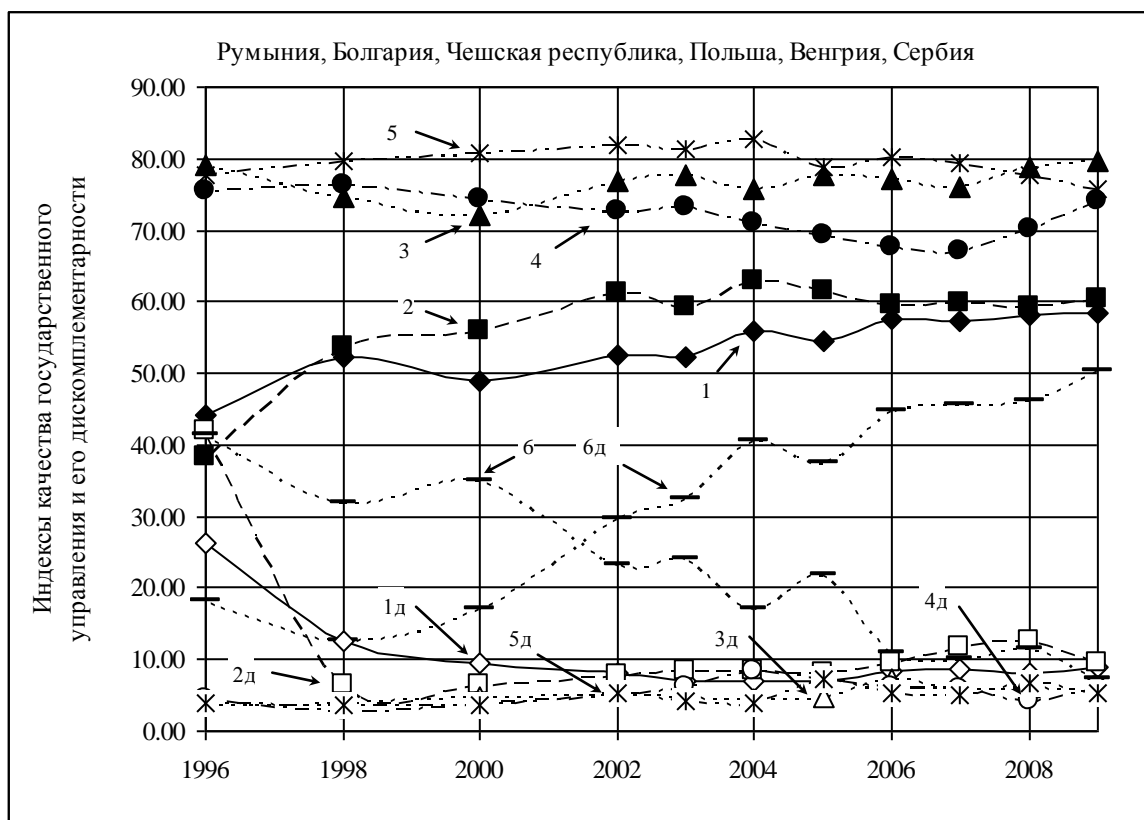


Рис. 5. Временные зависимости индексов качества государственного управления и их дискплементарности для Эстонии, Латвии и Литвы. Индекс без буквы означает индекс качества управления, с буквой «д» - индекс дискплементарности. 1 и 1д - Эстония; 2 и 2д - Латвия; 3 и 3д - Литва

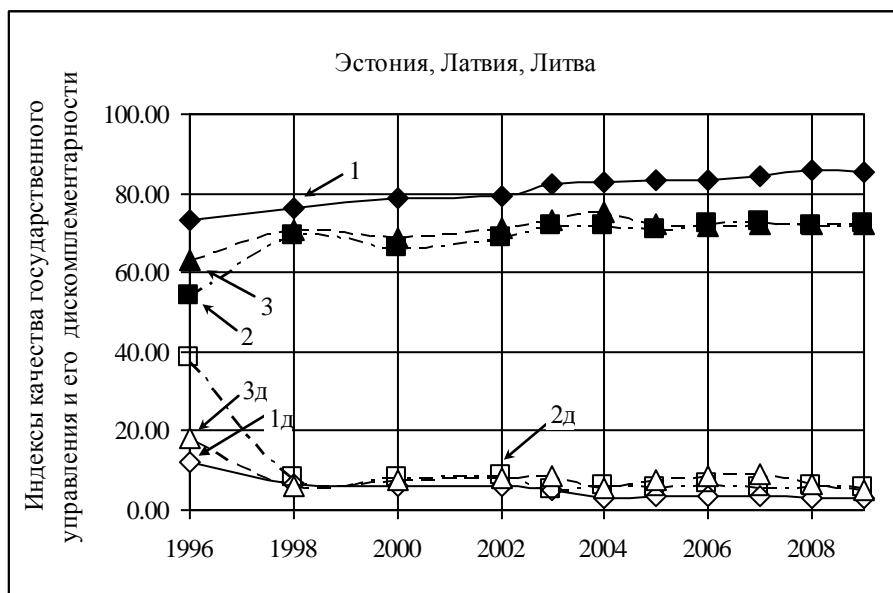


Рис. 6. Временные зависимости индексов качества государственного управления и их дискomплементарности для Румынии, Болгарии, Чешской республики, Польши, Венгрии и Сербии. Индекс без буквы означает индекс качества управления, с буквой «д» - индекс дискomплементарности. 1 и 1д – Румыния; 2 и 2д – Болгария; 3 и 3д – Чешская республика; 4 и 4д – Польша; 5 и 5д – Венгрия; 6 и 6д – Сербия.

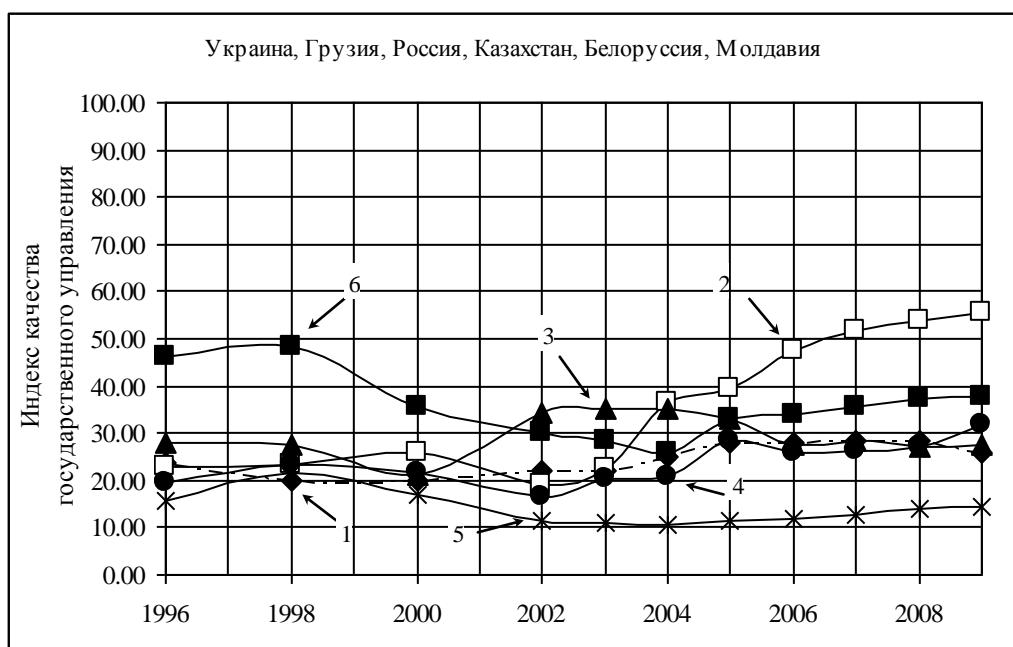


Рис. 7. Временные зависимости индексов качества государственного управления для Украины, Грузии, России, Казахстана, Беларуси и Молдовы. 1 – Украина; 2 – Грузия; 3 – Россия; 4 – Казахстан; 5 – Беларусь; 6 – Молдова



Рис. 8. Временные зависимости индексов дискплементарности качества государственного управления для Украины, Грузии, России, Казахстана, Беларуси и Молдовы. 1д – Украина; 2д – Грузия; 3д – Россия; 4д – Казахстан; 5д – Беларусь; 6д – Молдова.

Для сравнения на рис. 9 представлены значения индексов качества государственного управления и его дискплементарности для Турции, Китая, Индии и Сингапура, которые примерно постоянны (за исключением Турции, где наблюдается незначительный прогресс, начиная с 2002 г.).

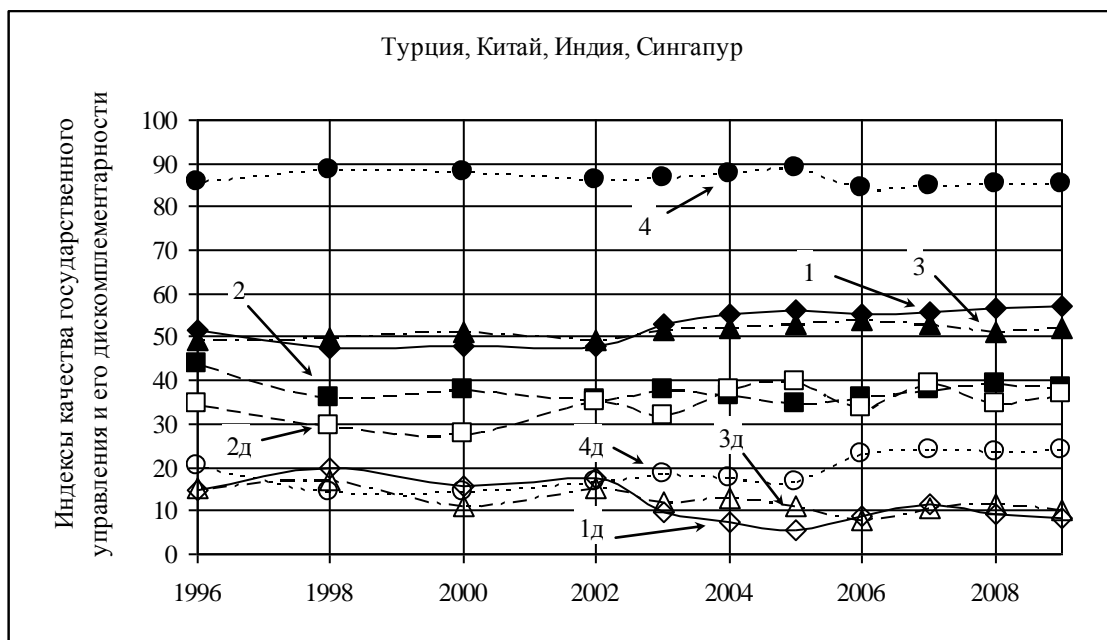


Рис. 9. Временные зависимости индексов качества государственного управления и их дискплементарности для Турции, Китая, Индии и Сингапура. Индекс без буквы означает индекс качества государственного управления, с буквой «д» - индекс дискплементарности. 1 и 1д – Турция; 2 и 2д – Китай; 3 и 3д – Индия; 4 и 4д - Сингапур.

Сравнение данных для Индии и Китая, представленных на рис. 9 и в Приложении (см. таблицу 1, индексы дискomплементарности рассчитаны по данным Всемирного Банка за 1995 и 2009 гг. [11]), показывает, что при относительно стабильном качестве институтов государственного регулирования Китай добился существенного улучшения индекса экономики знаний за счет прогресса в трех из четырех основ экономики знаний, в то время как значение индекса экономики знаний Индии уменьшилось, а его дискomплементарность увеличилась в основном за счет ухудшения индексов образования, человеческих ресурсов и информационно-коммуникационных систем и технологий.

В таблице 1 также представлены значения индексов экономики знаний, основ экономики и их дискomплементарности для стран бывших социалистических стран, стран Балтии и бывших советских республик за 1995 и 2009 гг. (данные по Туркменистану отсутствуют). Видно, что страны Восточной Европы и Балтии улучшили свои показатели практически по всем основам экономики знаний. В то же время Украина, Россия и другие бывшие советские республики, за исключением Армении, с 1995 по 2009 гг. ухудшили свои показатели по уровню образования и человеческим ресурсам, у всех налицо отставание в области коммуникационных технологий, и, как результат, ухудшение позиций в мировом рейтинге экономики знаний.

Выводы. Приведенные выше результаты, полученные с помощью введенного индекса дискomплементарности, позволяют сделать однозначный вывод, что процесс современного государственного строительства, в том числе и в странах с переходной экономикой, должен обязательно включать в себя сбалансированное и взаимодополняющее развитие всех основ экономики знаний наряду с формированием и совершенствованием институтов управления государством и обеспечением экономических свобод.

Приложение.

Таблица 1.

Индексы экономики знаний, основ экономики знаний и их дискomплементарности за 1995 и 2009 годы стран с переходной экономикой, Турции и Индии по данным [10]

Страна	Индексы					
	Экономи- ки знаний	Дискomп. основ экономики знаний	Эконом. стимул и инстит. режим	Инновац. система	Образова- ние и человеч. ресурсы	Информ. – коммун. сист. и техн.
	<u>2009</u> 1995	<u>2009</u> 1995	<u>2009</u> 1995	<u>2009</u> 1995	<u>2009</u> 1995	<u>2009</u> 1995
Болгария	<u>6,99</u>	<u>0.58</u>	<u>7,14</u>	<u>6,43</u>	<u>7,65</u>	<u>6,74</u>
	6,84	0.73	5,84	7,17	7,30	7,04
Венгрия	<u>8,00</u>	<u>0.35</u>	<u>8,35</u>	<u>8,21</u>	<u>7,73</u>	<u>7,70</u>
	7,39	0.42	6,76	7,71	7,53	7,55
Польша	<u>7,41</u>	<u>0.47</u>	<u>7,48</u>	<u>7,03</u>	<u>8,02</u>	<u>7,09</u>
	6,90	1.01	6,18	6,22	8,09	7,10
Румыния	<u>6,43</u>	<u>0.54</u>	<u>6,98</u>	<u>5,74</u>	<u>6,47</u>	<u>6,55</u>
	5,79	0.77	5,83	4,89	6,26	6,16
Чешская республика	<u>7,97</u>	<u>0.29</u>	<u>8,17</u>	<u>7,78</u>	<u>8,23</u>	<u>7,70</u>
	7,64	0.34	8,07	7,15	7,60	7,73
Сербия	<u>5,74</u>	<u>1.52</u>	<u>4,01</u>	<u>6,15</u>	<u>5,83</u>	<u>6,99</u>
	5,26	4.01	1,04	7,79	5,33	6,88
Словакия	<u>7,47</u>	<u>0.53</u>	<u>7,78</u>	<u>6,89</u>	<u>7,26</u>	<u>7,95</u>

	7,08	0.39	6,52	7,09	7,25	7,45
Словения	<u>8,15</u>	<u>0.20</u>	<u>8,10</u>	<u>8,31</u>	<u>8,31</u>	<u>7,88</u>
	7,81	0.56	6,95	7,91	7,95	8,43
Латвия	<u>7,65</u>	<u>0.71</u>	<u>8,03</u>	<u>6,63</u>	<u>8,35</u>	<u>7,58</u>
	6,34	1.60	6,10	4,56	7,56	7,15
Литва	<u>7,77</u>	<u>0.69</u>	<u>7,98</u>	<u>6,70</u>	<u>8,40</u>	<u>7,99</u>
	6,55	0.95	6,71	5,29	7,51	6,67
Эстония	<u>8,42</u>	<u>0.57</u>	<u>8,76</u>	<u>7,56</u>	<u>8,32</u>	<u>9,05</u>
	7,87	0.78	8,19	6,65	8,35	8,30
Армения	<u>5,65</u>	<u>1.89</u>	<u>6,48</u>	<u>6,25</u>	<u>6,36</u>	<u>3,52</u>
	5,35	1.56	3,69	5,76	6,14	5,83
Азербайджан	<u>3,83</u>	<u>1.54</u>	<u>3,18</u>	<u>3,64</u>	<u>5,01</u>	<u>3,49</u>
	4,85	2.69	2,25	4,97	6,02	6,17
Белоруссия	<u>4,93</u>	<u>4.02</u>	<u>1,15</u>	<u>5,79</u>	<u>8,02</u>	<u>4,74</u>
	5,80	3.38	<u>2,37</u>	5,42	8,37	7,03
Грузия	<u>5,21</u>	<u>1.36</u>	<u>5,36</u>	<u>5,22</u>	<u>6,46</u>	<u>3,78</u>
	5,63	2.37	3,20	5,38	7,47	6,45
Казахстан	<u>5,05</u>	<u>2.00</u>	<u>4,70</u>	<u>3,68</u>	<u>7,07</u>	<u>4,76</u>
	5,08	3.89	2,18	4,03	7,63	6,48
Киргизстан	<u>4,29</u>	<u>2.63</u>	<u>4,49</u>	<u>2,93</u>	<u>6,35</u>	<u>3,4</u>
	4,44	3.44	2,42	3,41	5,77	6,17
Молдавия	<u>5,07</u>	<u>0.97</u>	<u>4,38</u>	<u>4,79</u>	<u>6,05</u>	<u>5,08</u>
	5,11	2.27	3,47	4,43	7,00	5,55
Россия	<u>5,55</u>	<u>3.42</u>	<u>1,76</u>	<u>6,88</u>	<u>7,19</u>	<u>6,38</u>
	5,73	2.85	2,55	5,64	8,12	6,60
Таджикистан	<u>3,22</u>	<u>3.59</u>	<u>2,88</u>	<u>2,01</u>	<u>5,53</u>	<u>2,46</u>
	4,05	5.41	0.14	3,58	6,77	5,72
Украина	<u>6,0</u>	<u>1.78</u>	<u>4,27</u>	<u>5,83</u>	<u>8,15</u>	<u>5,77</u>
	5,97	2.33	3,18	6,10	8,26	6,32
Узбекистан	<u>3,25</u>	<u>4.63</u>	<u>1,13</u>	<u>3,35</u>	<u>6,15</u>	<u>2,35</u>
	4,46	4.39	0.76	4,24	6,90	5,93
Турция	<u>5,55</u>	<u>1.55</u>	<u>6,98</u>	<u>5,83</u>	<u>4,46</u>	<u>4,92</u>
	5,63	1.56	6,44	5,04	4,47	6,55
Китай	<u>4,47</u>	<u>1.09</u>	<u>3,90</u>	<u>5,44</u>	<u>4,20</u>	<u>4,33</u>
	3,93	1.26	3,24	4,07	3,62	4,77
Индия	<u>3,09</u>	<u>2.39</u>	<u>3,50</u>	<u>4,15</u>	<u>2,21</u>	<u>2,49</u>
	3,56	1.52	3,47	3,70	2,56	4,50

Литература.

1. Глухов В.В. Экономика знаний/ В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. - СПб.: Питер, 2003. - 528 с.
2. Липов В.В. Институциональная комплементарность социально-экономических систем : монография/ В.В. Липов. - Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2011. - 484 с.
3. Пенькова И.В. Экономика знаний: институциональные трансформации www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_44/st_44_02.pdf
4. Ченцова М.В. Особенности формирования экономики знаний в современных условиях. Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Специальность 08.00.01 – Экономическая теория/ М.В. Ченцова. - М., 2008. - 26 с.

5. Яковенко Л.І. Інноваційний характер економіки знань/ Л.І. Яковенко// Вісник Полтавської державної аграрної академії. - 2010. - № 2. - С. 141-145.
6. OECD, Science, Technology and Industry Outlook 1996. - Chapter 5. Special Theme: The Knowledge-Based Economy. - OECD, 1996, Paris. - Pp. 229-256.
7. Chen, Derek H. C. and Carl J. Dahlman. Knowledge and Development: A Cross-Section Approach. The World Bank; 2004. - Policy Research Working Paper Series, No. 3366. - 88 pp.
8. Chen, Derek H. C. and Carl J. Dahlman. The Knowledge Economy, The KAM Methodology and World Bank Operations. The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank, 2006, Stock No. 37256. - 42 pp.
9. World Bank. Data. GDP. Web: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
10. World Bank. Knowledge Assessment Methodology. Web: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,menuPK:1414738~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1414721,00.html>
11. World Bank Institute. Governance. Web: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>
12. 2011 Index of Economic Freedom. Country Rankings. Web: <http://www.heritage.org/index/ranking>

В статті введено поняття індекса дискomплементарності інституціональних факторів економіки знань і показано наявність кореляції між значенням індекса економіки знань і індексами дискomплементарності її основ. Показано, що країни Східної Європи, включаючи країни Балтії, характеризуються позитивною динамікою – зменшенням значень індексів дискomплементарності і зростанням індексів економіки знань, - в той час як більшість інших країн колишнього СРСР не поліпшили свої показники з 1995 року.

Ключеві слова: інституціональний режим, економіка знань, дискomплементарність, перехідна економіка, якість державного управління.

ДИСКОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗАСАД ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

В. Соболев, д. е. н., професор

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

Д. Голик, менеджер ТОВ «Сіклум», Київ

Введено поняття індексу дискomплементарності інституціональних факторів економіки знань і показано наявність кореляції між значенням індексу економіки знань і індексами дискomплементарності її основ. Показано, що країни Східної Європи, включаючи країни Балтії, характеризуються позитивною динамікою - зменшенням значень індексів дискomплементарності і зростанням індексів економіки знань, - у той час як більшість інших країн колишнього СРСР не поліпшили свої показники з 1995 року.

Ключові слова: інституціональний режим, економіка знань, дискomплементарність, перехідна економіка, якість державного управління.

THE GROUNDS of the INSTITUTIONAL DISCOMPLEMENTARITY of the KNOWLEDGE ECONOMY in the COUNTRIES with TRANSITION ECONOMIES

Sobolev V.M., Doct. Econom. Sc., Prof.

V. N. Karazin Kharkiv National University

Golyk D.A.

sales manager, "Cyclum" Ltd, Kiev

The concept of discomplementarity index of institutional factors is introduced. We find correlations between the index value of the knowledge economy and its pillar discomplementarity indexes. We show that East European countries, including Baltic ones, are characterized by positive dynamics, i.e. by the decrement of discomplementarity indexes and the increment of the knowledge economy indexes. On the other hand, the rest of the former Soviet Union countries have not improved their indexes since 1995.

Key words: institutional regime, the knowledge economy, discomplementarity, the transition economy, the quality of governance.

Поступила в редколлегию 04.05.2012 г.

© **Соболев В.М., Голик Д.А., 2012 г.**

УДК 336.226

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ЗАРОБІТНУ ПЛАТУ НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сомова В.В., аспірантка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. Показник податкового навантаження є основним індикатором успішності оподаткування доходів фізичних осіб, в тому числі й заробітної плати, проте його необумовлений рівень може провокувати приховування платниками своїх реально отриманих доходів. Тінізація доходів населення (зокрема, виплата заробітної плати «у конвертах») розглядається одночасно як чинник поглиблення соціальної нерівності і як наслідок надмірного податкового навантаження на доходи населення. Практика зменшення податкового навантаження в Україні не дала суттєвих результатів, тому існує необхідність дослідження цієї області та аналіз впливу в забезпеченні соціальної рівності при розподілі податкового навантаження та детінізації доходів.

Огляд публікацій та обґрунтування мети дослідження. Питання впливу рівня податкового навантаження на доходи фізичних осіб на розвиток тіньової економіки активно досліджуються провідними вченими-економістами, такими як: Т. Тищук [1], Ю. Харазішвілі [2], Н. Ткаченко [3] тощо. Однак багато питань у цій області й нині залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими, серед них: динаміка тінізації доходів населення (зокрема, тінізація ринку праці в сучасних умовах) та основні чинники цього явища, вплив податкового навантаження на зростання масштабів виплати заробітної плати «у конвертах», напрями детінізації доходів населення.

Метою даної статті є дослідження рівня тіньової складової ринку праці в Україні та визначення напрямів зменшення податкового навантаження на доходи фізичних осіб, отриманих у формі оплати праці, у контексті протидії подальшого зростання рівня тінізації.

Виклад основного матеріалу. Нині діючий механізм щодо оподаткування доходів фізичних осіб (зокрема, оподаткування заробітної плати) створює значне податкове навантаження на доходи населення, сприяє розвитку неофіційного сектору економіки, рівню тіньової зайнятості та оплати праці «у конвертах», ухилянню від оподаткування. Рівень тіньової зайнятості в Україні (за даними Міжнародної організації праці) складає приблизно 9 %. Крім того, для ринку праці в Україні характерним є існування комбінованих форм оплати праці, тобто часткова виплата заробітної плати «в конвертах» [1, с. 15].

Роботу побудовано наступним чином: по-перше, виявлено рівень тіньової економіки в Україні на основі методу «витрати населення – роздрібний товарообіг»; по-друге, маючи дані показнику доходів населення, обчислено доходи населення з урахуванням тіньової складової; по-третє, аналізується вагомість заробітної плати у загальних доходах населення і встановлюється взаємозв'язок та вплив податкового навантаження на фонд оплати праці та на рівень заробітної плати; по-четверте, пропонуються заходи щодо удосконалення існуючої системи оподаткування заробітної плати.

Отже, на основі методу «витрати населення - роздрібний товарообіг» було розраховано рівень тіньової економіки впродовж 2006-2010 років (див. табл. 1).

Як видно із таблиці 1, впродовж періоду з 2006 по 2008 роки відбувалося поступове підвищення рівня тіньової економіки; зниження рівня тіньової економіки у 2009 році може бути пояснено зменшенням загального обсягу продажу населенню товарів усіма суб'єктами

господарювання в легальному секторі економіки; збільшення рівня тінізації економіки у 2010 році (до 50,59 %) є наслідком світової фінансової кризи, несприятливими очікуваннями населення. Отже, отримані дані свідчать про наявність високого рівня іллегальних доходів населення в Україні, що є наслідком нерівномірного розподілу податкового навантаження.

Таблиця 1

Розрахунок рівня тіньової економіки в Україні за методом «витрати населення – роздрібний товарообіг»

№	Показники	2006	2007	2008	2009	2010
1	Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1 442,80	1 722,00	2 590,40	2 754,10	3 072,70
2	Кількість домогосподарств	17 417,50	17 341,00	17 199,00	17 097,00	17 050,30
3	Споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів та послуг (Вгр.спож . = 1*2* кількість місяців), млн. грн.	301 560,00	358 334,00	534 627,00	565 042,00	628 685,00
4	Витрати населення на придбання товарів та послуг, млн. грн.	385 681,00	509 533,00	695 618,00	709 025,00	628 685,00
5	Соціальні трансферти в періоді, що аналізується, млн. грн.	66 298,00	86 359,00	113 136,00	122 483,00	152 987,00
6	Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	1 611,70	2 012,10	2 892,80	3 015,30	3 469,10
7	Сукупні ресурси домогосподарств, всього млн. грн.	336 861,00	418 702,00	597 039,00	618 631,00	709 790,00
8	Доля вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель у сукупних ресурсах домогосподарств, ((9*100)/7)%	5,40	4,80	4,00	4,60	4,80
9	Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, млн. грн.	18 190,49	20 097,70	23 881,56	28 457,03	34 070,00
10	Коефіцієнт корегування (к=(4-5-9)/3)	1,00	1,12	1,04	0,99	0,70
11	Доля споживчих грошових витрат домогосподарств на придбання товарів у загальній сумі споживчих	0,64	0,63	0,60	0,61	0,63

грошових витрат
 $((12*100)/3)$

12	Споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів, млн. грн.	194 204,64	225 750,42	319 706,95	344 675,62	356 464,71
13	Скориговані споживчі грошові витрати на придбання товарів ($k=10*12$), млн. грн.	193 967,97	253 938,07	334 043,06	340 431,83	249 525,30
14	Обсяг роздрібного товарообігу підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлі та ресторанного господарства, млн. грн.	130 000,00	178 200,00	246 900,00	231 000,00	274 600,00
15	Обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах фізичних осіб – підприємців, млн. грн.	119 143,00	153 020,00	204 952,00	195 953,00	230 418,00
16	Загальний обсяг продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки (14+15), млн. грн.	249 143,00	331 220,00	451 850,00	426 950,00	505 018,00
17	Рівень тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарообіг» $((13-16)/16*100)$,%	-22,15	-23,33	-26,07	-20,26	-50,59

*Розроблено автором за [4, 5]

Приблизні кількісні дані щодо рівня тіньових доходів населення наведені у таблиці 2. За даними таблиці (див. табл. 2) можна простежити тенденцію щодо підвищення загального рівня доходів населення з урахуванням тіньової складової. Проте така ситуація зовсім не свідчить про якісне покращення життя населення.

Це ми можемо пояснити тим, що основним наповнювачем доходної частини бюджету України є заробітна плата, податкове навантаження на яку має подвійний характер: по-перше, як податок на працю робітника, а по-друге, на підприємство, а точніше на фонд оплати праці. Високий фіскальний тиск на фонд оплати праці впливає на рівень заробітної плати. Як свідчать дані та власні розрахунки автора, податкове навантаження на фонд оплати праці в період з 2006 по 2010 роки зріс з 14,21% до 17,2% [5]. Крім того, існуючий розподіл податкового навантаження на заробітну плату провокує збільшення соціальної нерівності, так як більша частина населення сплачує податок у розмірі 15% (ПДФО) + 3,6 (ЕВСС), що дорівнює 18,6; а меншість сплачує 17%.

Таблиця 2

**Приблизний рівень загальних доходів населення з урахуванням тіньових доходів,
млн. грн.**

Роки	Доходи населення, млн. грн.	Рівень тіньової економіки за методом "витрати населення - роздрібний товарообіг", %	Рівень доходів населення з урахуванням рівня тіньових доходів (1+1*2), млн. грн.
	1	2	3
2006	472 061,00	22,15	576 662,00
2007	623 289,00	23,33	768 515,00
2008	845 641,00	26,07	1 066 353,00
2009	894 286,00	20,26	1 075 468,00
2010	1 101 015,00	50,59	1 662 532,65

*Розроблено автором за [4,5]

Таблиця 3

Питома вага заробітної плати в структурі доходів населення, % [5]

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
- заробітна плата	43.4	44.8	43.3	40.8	40.8
- прибуток та змішаний дохід	14.7	15.3	15.5	14.5	14.5
- доходи від власності (одержані)	2.9	3.2	3.4	3.9	6.2
- соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	39.0	36.7	37.8	40.8	38.5

З даних таблиці 3 видно, що найбільшу частку в загальних доходах населення займають доходи, отримані в якості оплати праці. Тому ми можемо зробити висновок, що саме заробітна плата «в конвертах» є основним джерелом тіньових доходів населення та як наслідок зменшує податкові надходження з доходів фізичних осіб. Наявність щільного статистичного зв'язку між величиною заробітної плати та розмірами податкових надходжень визначає й значення коефіцієнта кореляції, який дорівнює 0,98 (див. табл. 4), що є наряду із значенням прибутку та змішаного доходу найбільшим із досліджених.

Аналіз даних табл. 4 дозволяє зробити наступні висновки:

- по-перше, найбільший вплив на величину податку на доходи фізичних осіб в структурі доходів населення справляє величина отриманої заробітної плати та прибутку й змішаного доходу; суттєвий вплив також має розмір соціальних допомог та інших одержаних поточних трансфертів; найменший вплив на величину отриманого податку мають доходи від власності, значення коефіцієнта кореляції складає 0,8;
- по-друге, наявність найбільшої питомої ваги заробітної плати у структурі доходів населення, а також тісна взаємозалежність даних щодо оподаткування доходів фізичних осіб та заробітною платою підтверджує важливість впровадження заходів щодо зменшення податкового тиску на заробітну плату як основного джерела доходів населення.

Взаємозалежність даних щодо оподаткування доходів фізичних осіб та доходів населення у розрізі окремих складових

Період	Заробітна плата, млн. грн.	Прибуток та змішаний дохід, млн. грн.	Доходи від власності (одержані), млн. грн.	Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, млн. грн.	Податок з доходів фізичних осіб, млн. грн.
2006	205 120,00	69 186,00	13 855,00	183 900,00	22 800,00
2007	278 968,00	95 203,00	20 078,00	229 040,00	34 800,00
2008	366 387,00	131 139,00	28 432,00	319 683,00	45 900,00
2009	365 300,00	129 760,00	34 654,00	364 572,00	44 500,00
2010	449 553,00	160 025,00	67 856,00	423 741,00	51 000,00
Значення коефіцієнту кореляції за досліджуваними періодами	0,98	0,98	0,8	0,95	-

*Розроблено автором за [5]

Проведене дослідження рівня тіньових доходів населення дозволило виявити в якості найбільшого джерела формування іллегальних доходів та, як наслідок, зменшення податкових надходжень заробітну плату. Розв'язком цього питання може бути розширення меж ранжування ставок щодо оподаткування заробітної плати з метою зниження податкового навантаження на невисокі доходи та підвищення на доходи заможних верст населення.

Висновки:

Враховуючи результати проведеного аналізу, зроблено наступні висновки:

1. Ставки щодо оподаткування трудових доходів населення мають бути прогресивними.
2. Пропонується розширити межі ранжування ставки щодо оподаткування трудових доходів населення наступним чином:
 - доходи в межах 1-5 мінімальних заробітних плат – ставка 5%;
 - доходи в межах 5-10 мінімальних заробітних плат – ставка 15%;
 - доходи в межах 10-20 мінімальних заробітних плат – ставка 17%;
 - доходи понад 20 мінімальних заробітних плат – ставка 25%.

Література.

1. Тищук Т. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання/ Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, Я. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 31с.
2. Харазішвілі Ю. Вимірювання тіньового ВВП на основі функцій сукупного попиту і сукупної пропозиції/ Ю. Харазішвілі// Економіка України. – 2007. – №1(542). – С. 57-63.
3. Ткаченко Н.М., Ільєнко Н.О. Удосконалення податкової системи України, податкового регулювання доходів громадян/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2010_1/22_Tkach.pdf.
4. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки: Наказ Міністерства економіки України від 18.02.2009 року №123/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Розглядається рівень тінізації заробітної плати як результат збільшення податкового навантаження на доходи фізичних осіб. Пропонуються заходи детінізації трудових доходів населення.

Ключові слова: податкове навантаження, рівень тіньової економіки, метод «витрати населення – роздрібний товарообіг», заробітна плата «у конвертах».

НАЛОГОВОЕ ДАВЛЕНИЕ НА ЗАРАБОТНУЮ ПЛАТУ НАСЕЛЕНИЯ КАК ФАКТОР ТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Сомова В.В., аспирантка

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Рассматривается уровень тенизации заработной платы как результат увеличения налогового давления на доходы населения. Делаются предложения относительно детинизации трудовых доходов населения.

Ключевые слова: налоговое давление, уровень теневой экономики, метод «затраты населения – розничный товарооборот», заработная плата «в конвертах».

TAX BURDEN ON THE EMPLOYMENT INCOME AS THE FACTOR OF ECONOMY ILLEGALIZATION

Somova V.V., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The level of the employment income illegalization as a result of tax burden increase is considered. The main ideas to diminish the tax burden on the employment income are suggested.

Key words: tax burden, the level of illegal economy, the method «retail turnover – the expenses of the population», illegal wages.

Надійшла до редколегії 28.04.2012 з.

Науковий керівник: В.В. Чернов, к. е. н., доцент.

© Сомова В.В., 2012 р.

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ. ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.131.5:338.31

«РЕСУРСНЫЙ» И «ЗАТРАТНЫЙ» СПОСОБЫ ИЗМЕРЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРОБЛЕМА ЕЕ ОДНОЗНАЧНОЙ ОЦЕНКИ

Булаенко Л.И., к. э. н., доцент

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Постановка проблемы. На основе «ресурсного» и «затратного» способов измерения экономической эффективности производства сформирована система из множества показателей для оценки ее уровня и динамики [3, с. 520]. Такие показатели экономической эффективности производства в реальных условиях работы промышленного предприятия за определенный период времени будут принимать не одинаковые числовые значения и за тот же период времени могут иметь разнонаправленную динамику. Поэтому существует проблема однозначной оценки уровня и динамики экономической эффективности производства при «ресурсном» и «затратном» способах ее измерения.

Цель статьи: на основе теоретического исследования взаимосвязи авансированных ресурсов и затрат, которые обуславливают получение определенного результата (эффекта), обосновать конструкцию «ресурсных» и «затратных» обобщающих показателей, пригодных для измерения уровня и динамики экономической эффективности производства на промышленных предприятиях с точки зрения эффективности использования всех авансированных ресурсов, а также эффективности использования всех затрат. Затем изучить возможность однозначной оценки уровня и динамики экономической эффективности производства на промышленном предприятии на основе одного обобщающего показателя при «ресурсном» и «затратном» способах ее измерения.

Изложение основного материала. В условиях рыночной экономики в качестве важного фактора финансовой устойчивости промышленных предприятий выступает их эффективная производственная деятельность. При этом до настоящего времени проблема однозначной оценки экономической эффективности производства на промышленных предприятиях остается недостаточно изученной.

Относительно объекта измерения можно привести следующее определение: «Эффективность производства – это комплексный конечный результат использования средств производства и рабочей силы за определенный промежуток времени» [3, с. 516].

Способы измерения экономической эффективности производства характеризуются следующим образом: «Эффективность производства (продуктивность системы) по общей методологии ее определения имеет такой вид:

$$\text{Эффективность (продуктивность)} = \frac{\text{Результаты (эффект)}}{\text{Ресурсы (затраты)}}$$

В практической деятельности предприятия эффективность определяется как конечный результат процесса производства» [3, с. 517].

Такое понимание способов измерения экономической эффективности производства на промышленных предприятиях как отношения результата (эффекта) к ресурсам либо к затратам требует выявления взаимосвязи между ресурсами и затратами, которые обуславливают получение определенного результата (эффекта), а также делает обязательным выяснение того, какие формы принимают результат и эффект на уровне промышленных предприятий. Все это необходимо выяснить для обоснования конструкции обобщающих

показателей, пригодных для измерения уровня и динамики экономической эффективности производства на промышленных предприятиях.

В связи с этим приведем высказывание крупного представителя Харьковской экономической школы Е.Г. Либермана: «Ресурсы используются, и в процессе их производительного потребления образуются затраты. В то же время затраты идут не только на производство продукции, но и на воспроизводство ресурсов, как простое, так и расширенное. Затраты – это «движущиеся» ресурсы, в то время как ресурсы – это «остановленные» затраты. С измерительной (статистической) точки зрения можно сказать, что затраты – это обернувшиеся ресурсы, а ресурсы – это авансированные или примененные средства» [2, с. 11]. Он акцентировал внимание на том, что «под ресурсами понимаются не затраты, а авансированные или примененные стоимости» [2, с. 23].

Для выявления взаимосвязи между ресурсами и затратами необходимо раскрыть, каким способом происходит превращение авансированных ресурсов в затраты, которые обуславливают получение определенного результата (эффекта).

Поэтому рассмотрим состав авансированных ресурсов (P_a), который включает: стоимость основных производственных фондов (ОПФ); стоимость авансированных предметов труда (ПТ); денежные средства, авансированные на оплату труда (ОТ) работников промышленно-производственного персонала предприятия.

Следовательно, общая величина авансированных ресурсов промышленного предприятия определяется по формуле:

$$P_a = \text{ОПФ} + \text{ПТ} + \text{ОТ}.$$

Для характеристики оборачиваемости авансированных ресурсов их следует подразделить на основной и оборотные элементы.

В качестве основного элемента авансированных ресурсов выступает стоимость основных производственных фондов (ОПФ), в качестве оборотных элементов – стоимость авансированных предметов труда (ПТ), а также денежные средства, авансированные на оплату труда (ОТ).

Основной и оборотные элементы авансированных ресурсов различаются между собой по способу формирования стоимости изготавливаемой продукции.

Так, авансирование денежных средств в основные производственные фонды осуществляется полностью на весь срок их функционирования в качестве средств труда, а переносится авансированная стоимость с них на изготавливаемую продукцию по частям в виде амортизационных отчислений в каждом кругообороте авансированных ресурсов.

При реализации продукции амортизация высвобождается в денежной форме и аккумулируется в амортизационном фонде предприятия для того, чтобы вновь воплотиться в предметную форму новых средств труда.

При этом оборотные элементы авансированных ресурсов, т.е. авансированные предметы труда, а также денежные средства, авансированные на оплату труда, полностью присоединяют свою стоимость на изготавливаемую продукцию в каждом кругообороте авансированных ресурсов.

Следовательно, ресурсы авансируются на период своего кругооборота, в течение которого они применяются в производстве, производительно потребляются в нем и таким образом превращаются в затраты, которые высвобождаются в денежной форме в момент завершения кругооборота (реализации партии изготовленной продукции).

Поэтому затраты – это производительно потребленные ресурсы.

Размер потребленных ресурсов за один кругооборот (S_q) представляет собой величину затрат (S) на производство и реализацию партии продукции (q), которая складывается из следующих элементов затрат как потребленных ресурсов за один кругооборот:

$$S_q = a + \text{ПТ} + \text{ОТ},$$

где a – величина амортизации основных производственных фондов за один кругооборот ресурсов, грн.;

ПТ – авансированная стоимость предметов труда, потребленных за один кругооборот ресурсов, грн.;

ОТ – денежные средства, авансированные на оплату труда, которые выплачены в течение одного кругооборота ресурсов, грн.

За один кругооборот авансированных ресурсов создается и реализуется партия продукции, равная q . В течение календарного года авансированные ресурсы совершают, как правило, несколько кругооборотов (K), в результате которых создается и реализуется годовая величина продукции, равная Q . Следовательно:

$$Q = q * K$$

При этом годовые затраты (Z) годового объема реализованной продукции (Q) формируются из стоимости потребленных в течение года авансированных ресурсов, а именно: стоимости потребленных за год основных производственных фондов в виде годовой амортизации (A); стоимости потребленных за год предметов труда в виде материальных затрат ($MЗ$), а также выплаченной в течение года заработной платы (V).

$$\text{Следовательно: } Z = A + MЗ + V.$$

Существует прямая зависимость между элементами авансированных ресурсов и элементами годовых затрат, опосредствованная количеством кругооборотов авансированных ресурсов за год, которая выражается следующей системой уравнений:

$$\begin{cases} A = a * K \\ MЗ = ПТ * K \\ V = ОТ * K \end{cases}$$

Решив данную систему уравнений относительно параметра K , получим формулу для расчета количества кругооборотов авансированных ресурсов за год:

$$K = \frac{A}{a} = \frac{MЗ}{ПТ} = \frac{V}{ОТ}$$

Существует обратная зависимость между элементами годовых затрат и элементами авансированных ресурсов, которая выражается в том, что если годовые материальные затраты, а также годовые затраты на оплату труда соответственно поделить на количество кругооборотов авансированных ресурсов за год, то в результате получим величину авансированной стоимости предметов труда, а также размер денежных средств, авансированных на оплату труда.

Годовые затраты (Z) годового объема реализованной продукции формируются за счет суммы затрат на производство и реализацию каждой партии продукции (S_q) за все количество кругооборотов (K) авансированных ресурсов за год, т.е.

$$Z = S_q * K$$

Вышеизложенное позволяет обосновать положение о том, что уровень экономической эффективности производства на промышленных предприятиях следует измерять на основе отношения результата производства (эффекта) к авансированным ресурсам, а также к затратам.

Следовательно, возможны две оценки экономической эффективности производства: по ресурсам и по затратам.

Поэтому для обоснования конструкции «ресурсных» и «затратных» показателей, пригодных для обобщающей оценки уровня и динамики экономической эффективности, выясним, какие формы принимают результат производства и эффект на уровне промышленных предприятий.

Конечным результатом процесса производства на промышленном предприятии является объем изготовленной товарной продукции. Одновременно - это промежуточный результат воспроизводства на промышленном предприятии.

В качестве конечного результата воспроизводства на промышленном предприятии выступает объем реализованной продукции. Именно за счет реализации продукции высвобождаются в денежной форме затраты на ее производство и реализацию, и эффективно функционирующее предприятие получает прибыль. Поэтому прибыль от реализованной продукции выступает в форме эффекта воспроизводства на промышленном предприятии.

Следует учитывать, что в течение года создается и реализуется, как правило, несколько партий продукции, число которых совпадает с количеством кругооборотов авансированных ресурсов за год.

В процессе кругооборота происходит возрастание стоимости авансированных ресурсов за счет использования средств производства и рабочей силы.

При этом за один средний кругооборот авансированных ресурсов эффективно функционирующее предприятие получает размер прибыли от реализованной продукции, равный m_q , тогда за год величина прибыли от реализованной в течение года продукции составит Π , т.е.:

$$\Pi = m_q * K.$$

Поскольку прибыль является главным индикатором финансовой устойчивости предприятия, поэтому обобщающую оценку экономической эффективности производства по ресурсам следует проводить по показателю рентабельности авансированных ресурсов, а по затратам - по показателю рентабельности затрат.

Показатель рентабельности авансированных ресурсов (R_p) характеризует уровень сопоставления величины годовой прибыли (Π) от реализованной за год продукции к авансированным ресурсам (P_a), т.е.:

$$R_p = \frac{\Pi}{P_a} \quad (*)$$

Показатель рентабельности затрат (R_z) характеризует уровень сопоставления величины годовой прибыли (Π) от реализованной за год продукции к годовым затратам (Z) на производство и реализацию годового объема продукции, т.е.:

$$R_z = \frac{\Pi}{Z}$$

Рассмотрим, какие факторы влияют на годовой уровень рентабельности авансированных ресурсов, который определяется по формуле (*).

Как было показано выше:

$$\Pi = m_q * K$$

Подставляя в формулу (*) вместо Π ее выражение $m_q * K$, получаем:

$$R_p = \frac{m_q}{P_a} * K$$

Выражение $\frac{m_q}{P_a}$ представляет собой уровень рентабельности авансированных ресурсов

за один средний кругооборот. Обозначим его через f , тогда $f = \frac{m_q}{P_a}$

$$\text{Следовательно: } R_p = f * K$$

При этом f – качественный фактор, а K – количественный фактор, которые в своем единстве определяют годовой уровень рентабельности авансированных ресурсов.

Если в формуле $R_p = f * K$ заменить показатели их индексами, то получим следующее уравнение:

$$I_R = I_f * I_K$$

Из этого уравнения можно вывести условие роста рентабельности авансированных ресурсов, которое состоит в том, что произведение указанных индексов должно быть больше единицы, т.е.: $I_f * I_K > 1$.

Следовательно, проблема повышения годового уровня рентабельности авансированных ресурсов должна решаться в двух основных направлениях: во-первых, путем повышения уровня рентабельности авансированных ресурсов в каждом кругообороте и, во-вторых, путем ускорения оборачиваемости авансированных ресурсов.

Из этого вытекает: чем быстрее в течение года оборачиваются авансированные ресурсы, тем интенсивнее осуществляется воспроизведенный процесс на промышленном предприятии и тем меньше надо авансировать ресурсов на период среднего кругооборота для достижения одного и того же годового эффекта.

Таким образом, количество кругооборотов авансированных ресурсов за год (K) является показателем интенсификации воспроизводственного процесса на промышленном предприятии.

В настоящее время в экономической практике на промышленных предприятиях не рассчитывается показатель оборачиваемости авансированных ресурсов, а в качестве аналогичного показателя рассчитывается коэффициент оборачиваемости ($K_{\text{обор}}$) оборотных средств путем деления стоимости реализованной продукции по действующим оптовым ценам ($P_{\text{п}}$) за определенный период (год) на средний остаток нормируемых оборотных средств ($S_{\text{н}}$) за тот же период (год) [3, с. 182]:

$$K_{\text{обор}} = \frac{P_{\text{п}}}{S_{\text{н}}}$$

Такое положение обусловлено тем, что авансированные на период кругооборота предметы труда учитываются в составе материальных оборотных средств предприятия: одна часть авансированных предметов труда находится в производственных запасах; другая – в незавершенном производстве; третья - воплотилась в готовую продукцию, которая находится на складе предприятия; четвертая - воплотилась в готовую продукцию, которая отгружена и пребывает в сфере обращения до момента оплаты ее покупателем. Поэтому материальные оборотные средства промышленного предприятия по натурально-вещественному составу – это авансированные на период кругооборота предметы труда.

Как известно, отгруженная, но еще не оплаченная покупателем продукция входит в состав материальных оборотных средств предприятия, но не нормируется, а, следовательно, не принимает участия в расчете коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств предприятия в принятой конструкции, и по этой причине допускается неточность в вычислении названного показателя.

Чтобы избежать такой неточности, следует в качестве знаменателя расчетной формулы коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств брать среднегодовую величину всех материальных оборотных средств (M) предприятия, как нормируемых, так и не нормируемых, учтенных по производственной себестоимости.

Теперь о числителе расчетной формулы. Оборачиваемость материальных оборотных средств предприятия рассчитывается на основе объема реализованной продукции в оптовых ценах, которая содержит прибыль, а, следовательно, за счет этого допускается еще одна неточность в расчетах: завышается количество оборотов материальных оборотных средств предприятия.

Для преодоления этой неточности следует в качестве числителя расчетной формулы брать годовую величину производственной себестоимости (C) объема реализованной продукции за год.

Тогда на основании вышеизложенного уточненная формула расчета коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств предприятия ($K_{\text{обор}}$) имеет вид:

$$K_{\text{обор}} = \frac{C}{M}$$

При таком способе вычисления количество оборотов материальных оборотных средств промышленного предприятия будет совпадать с числом кругооборотов авансированных ресурсов за год данного предприятия:

$$K_{\text{обор}} = \frac{C}{M} = K = \frac{Z}{S_q}$$

Итак, обобщающую оценку экономической эффективности производства на промышленных предприятиях возможно осуществлять по «ресурсному» показателю -

рентабельности авансированных ресурсов (R_p) и по «затратному» показателю – рентабельности затрат (R_z).

При этом важно отметить, что названные показатели в реальных экономических условиях работы предприятия за определенный период времени будут принимать не одинаковые числовые значения и за тот же период времени могут иметь разнонаправленную динамику.

Поэтому существует проблема однозначной оценки экономической эффективности, и возникает вопрос о том, возможно ли при «ресурсном» и «затратном» способах измерения экономической эффективности производства однозначно выразить ее уровень и динамику на основе одного обобщающего показателя экономической эффективности производства.

Чтобы ответить на этот вопрос, рассмотрим абстрактное условие производства на промышленном предприятии, при котором за один кругооборот полностью потребляются все авансированные ресурсы, и таким образом они превращаются в затраты.

Следовательно, при таком условии было бы справедливо следующее равенство:

$$P_a = S_q = \text{ОПФ} + \text{ПТ} + \text{ОТ}.$$

Однако даже при таком абстрактном условии оказывается, что годовой уровень рентабельности авансированных ресурсов (R_p) как результирующий показатель зависит от двух факторов: годового уровня рентабельности затрат (R_z) и количества кругооборотов авансированных ресурсов за год (K), т.е.:

$$R_p = R_z * K.$$

Данное уравнение свидетельствует о том, что даже при абстрактном условии полного потребления всех авансированных ресурсов за один кругооборот показатели R_p и R_z будут принимать не одинаковые числовые значения и за одинаковый период времени могут иметь разнонаправленную динамику за счет изменения скорости оборачиваемости авансированных ресурсов за тот же период времени.

Выводы. В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что при «ресурсном» и «затратном» способах измерения экономической эффективности производства невозможно сконструировать один обобщающий показатель для однозначной оценки уровня и динамики экономической эффективности производства на промышленных предприятиях вследствие различной роли авансированных и потребленных ресурсов в процессе формирования стоимости изготавливаемой продукции.

Поэтому обобщающую оценку экономической эффективности производства на уровне промышленного предприятия возможно провести по комплексу следующих показателей: рентабельности авансированных ресурсов (R_p), рентабельности затрат (R_z) и с учетом оборачиваемости авансированных ресурсов (K) как показателя интенсификации воспроизводственного процесса на промышленном предприятии. В своей совокупности эти показатели способны в «ресурсном» и «затратном» аспектах в обобщенном виде измерить уровень и динамику экономической эффективности производства на промышленном предприятии.

Литература.

1. Ковалевский Г.В. Идеи, поиски, решения. Харьковская экономическая школа (1804 – 2004). Монография/ Г.В. Ковалевский. - Харьков: ХНАГХ, 2005. - 179 с.
2. Либерман Е.Г. Различия показателей эффективности на уровнях общественного производства и отдельных предприятий. - В книге: Статистическое изучение экономической эффективности общественного производства/ Под ред. Т.В. Рябушкина// Е.Г. Либерман. - М.: Наука, 1977. – 351 с.
3. Манів З.О. Економіка підприємства: Навч. посіб. -2-ге вид./ З.О. Манів, І.М. Луцький. – К.: Знання, 2006. - 580 с.

В статье проведено теоретическое исследование взаимосвязи авансированных ресурсов и затрат, в результате которого обосновывается невозможность однозначной

оценки экономической эффективности производства на основе одного обобщающего показателя при «ресурсном» и «затратном» способах ее измерения. Поэтому оценивать экономическую эффективность производства на промышленных предприятиях предлагается по комплексу обобщающих показателей.

Ключевые слова: авансированные ресурсы, затраты, кругооборот авансированных ресурсов, экономическая эффективность производства.

«РЕСУРСНИЙ» ТА «ВИТРАТНИЙ» СПОСОБИ ВИМІРЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТА ПРОБЛЕМА ЇЇ ОДНОЗНАЧНОЇ ОЦІНКИ

Булаєнко Л.І., к. е. н., доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті проведено теоретичне дослідження взаємозв'язку авансованих ресурсів та витрат, в результаті якого обґрунтовується неможливість однозначної оцінки економічної ефективності виробництва на основі одного узагальнюючого показника при «ресурсному» та «витратному» способах її вимірювання. Тому оцінювати економічну ефективність виробництва на промислових підприємствах пропонується по комплексу узагальнюючих показників.

Ключові слова: авансовані ресурси, витрати, кругообіг авансованих ресурсів, економічна ефективність виробництва.

«RESOURCE» AND «COST-BASED» WAYS OF MEASURING ECONOMIC EFFICIENCY OF PRODUCTION AND THE PROBLEM OF ITS SINGLE EVALUATION

Bulayenko L.I., PhD of Economics

Karazin Kharkiv National University

The article deals with the theoretical research of the advanced resources and expenses which make evaluation of economic efficiency of production based on one generalizing index with “resource” and “cost-based” ways of its measuring impossible. Thus, it is proposed to evaluate the economic efficiency of the production at the industrial enterprises by a number of generalizing data.

Key words: advanced resources, costs, advanced resources turnover, economic efficiency of the production.

Поступила в редколлегию 10.04. 2012 г.

© Булаєнко Л.І., 2012 г.

УДК 314.116

СЕРЕДНЯ ТРИВАЛІСТЬ ОЧІКУВАНОГО ЖИТТЯ ПРИ НАРОДЖЕННІ ЯК ІНДИКАТОР ДЕМОГРАФІЧНОГО СТАНУ КРАЇНИ

Назарова О.Ю., к. е. н., доц.

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постанова проблеми. Середня очікувана тривалість життя є одним з найважливіших показників рівня соціально-економічного розвитку країни, а також індикатором якості життя населення. Україна завжди відставала від економічно розвинених країн світу за рівнем тривалості життя, а загострення демографічної ситуації, пов'язане з падінням рівня народжуваності, підвищенням рівня смертності та природного спаду населення на рубежі ХХ і ХХІ століть, ще більше посилює це положення. Скорочення середньої очікуваної тривалості життя населення, що спостерігалось в Україні в останні роки, слід визнати тривожною подією.

Тому зовсім не випадково ця величина є одним з демографічних показників, які використовуються при розрахунку індексу людського розвитку (ІЛР), зведеного індикатора, що дає узагальнюючу характеристику загального соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз публікацій. Питанням середньої очікуваної тривалості життя при народженні у світі приділяється увага у доповідях та звітах міжнародних організацій: ЮНІСЕФ, Всесвітньої організації охорони здоров'я, Міжвідомчої групи з оцінки смертності ООН та Спеціального агентства ООН в галузі охорони здоров'я.

Серед вітчизняних науковців, які розглядають ці питання, Е.М. Лібанова – директор Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, академік НАН України, О.П. Рудницький, В. Таралло, В.С. Стешенко, І.О. Курило, І.М. Прибиткова, С. Пирожков, Н. Рингач, А.У. Хомра та ін.

Мета роботи: виявити особливості показника середньої очікуваної тривалості життя як найважливішого індикатора рівня життя населення країни та проаналізувати сучасні тенденції зміни середньої очікуваної тривалості життя населення в світі та Україні.

Виклад основного матеріалу.

Середня очікувана тривалість життя при народженні – статистичний показник, що показує кількість років, які в середньому належить прожити даному поколінню народжених за умови, що протягом всього життя цього покоління (при переході його від одного віку до іншого) рівень смертності буде дорівнювати сучасному рівню смертності населення в окремих вікових групах.

Цьому показнику надається велике значення в демографічній статистиці при оцінці загальної смертності населення. Для отримання показників тривалості життя складають таблиці дожиття, які дають уявлення про порядок вимирання або дожиття певного числа народжених за віковими групами. [1] За вихідну сукупність народжених звичайно приймається 100 000. Перемножив послідовно чисельність, що доживають до певного віку, на ймовірність дожиття до наступного віку, отримують послідовно кількість, що доживають, з яких визначають величини тривалості життя для кожного віку. За цими таблицями можна розрахувати для кожних конкретних умов тривалість життя чоловіків, жінок, населення окремих районів та міст і т. д. (табл. 1).

Макет таблиці дожиття

Вік населення від 0 до 100	Число осіб, які доживають до віку x	Імовірність померти в інтервалі віку від x до $x + 1$	Імовірність дожити від віку x до $x + 1$	Число осіб, які помирають в інтервалі віку від x до $x + 1$	Число осіб, які живуть в інтервалі віку від x до $x + 1$	Число людин-років життя, що їх може прожити покоління населення в інтервалі віку від x до $x + 1$	Середня тривалість очікуваного життя
x	l_x	q_x	p_x	d_x	L_x	T_x	e_x^0
0							
1							
..							
100							

Підсумковий, восьмий показник таблиці дожиття є саме показник, що вимірює тривалість стану життя – середня тривалість очікуваного життя e_x^0 . [2]

Розраховується за формулою:

$$e_x^0 = \frac{T_x}{l_x}. \quad (1)$$

Середня тривалість очікуваного життя може розраховуватися для кожного віку. За змістом і способом розрахунку це середня арифметична зважена з віку чисел тих, що помирають, таблиці дожиття:

$$e_x^0 = \frac{\sum_{x=1}^w (x+0.5)}{\sum_{x=1}^w d_x}, \quad (2)$$

де $x+0,5$ - середина інтервалу кожної вікової групи;

$\sum_{x=1}^w d_x = l_x$, тобто сума тих, які помирають у віці x і більше дорівнює числу тих, які доживають до початку віку x .

Кожне наступне число тих, які доживають, можна отримати, якщо суму зменшувати на послідовні доданки. Так, $\sum_{x=0}^w d_x = l_0$; $\sum_{x=1}^w d_x = l_1$ і т.д.

Найчастіше використовується початкове значення e_0^0 для групи новонароджених:

$$e_0^0 = \frac{T_0}{l_0}. \quad (3)$$

Тобто e_0^0 — середня очікувана тривалість життя при народженні і характеризує потенційне число років, що їх може прожити покоління народжених за умов збереження існуючої інтенсивності вимирання.

Середня очікувана тривалість життя розраховується і в інших x -вікових групах. Зокрема, e_x^0 використовується для визначення загальної тривалості життя v_x^0 , складається з числа вже прожитих x -років та середньої тривалості життя, що її залишилося прожити особам x -віку:

$$v_x^0 = x + e_x^0. \quad (4)$$

Показник середньої тривалості життя не залежить від статеві-вікового складу населення, від рівня народжуваності, міграції населення. Цей показник залежить тільки від рівня смертності за віковими групами [3].

Розглянемо, як середня очікувана тривалість життя впливає на демографічний стан країни.

У 1960 році українці жили в середньому стільки ж, скільки англійці — 71 рік, і трошки менше за шведів, які доживали до 73 років. А вже в 2005 середня тривалість життя в Україні зменшилася до 68, у Великобританії зросла до 78, а у Швеції — до 81 року. З 1950 по 2010 рік очікувана тривалість життя на загальносвітовому рівні збільшилася з 46 до 68 років. За прогнозами, до кінця нинішнього століття вона досягне 81 року.

Середня і очікувана тривалість життя в Україні знижувалася як в радянські часи, так і в роки незалежності.

Але разом з цим слід відзначити одну з позитивних тенденцій для української демографічної ситуації – це збільшення очікуваної тривалості життя у 2009-2010 роках. Вперше за останні 20 років показник тривалості життя перевищив той рівень, який був на початку 90-х років (69,30 років). До того ж цей показник впевнено перетнув рівень 70 років і зараз становить 70,44 роки. За 20 років зросла тривалість життя як чоловіків (з 64,20 до 65,28 років), так і жінок (з 74,18 до 75,50). (Рис. 1)

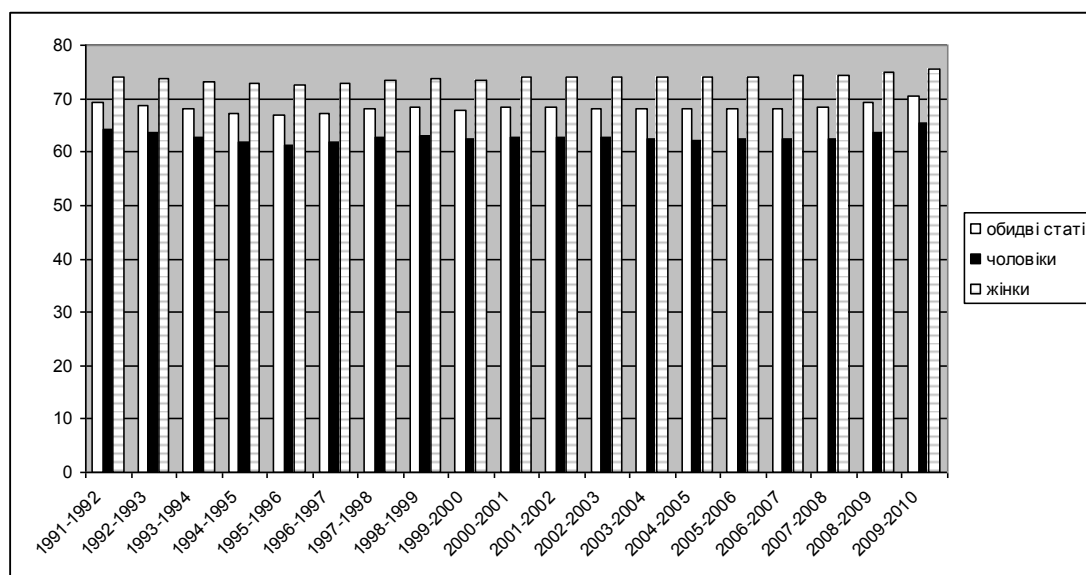


Рис. 1. Середня очікувана тривалість життя при народженні в Україні, років [4]

Очікувана тривалість життя при народженні у жінок і чоловіків досить різняться за регіонами. Найбільша очікувана тривалість життя жінок становить 76,9 років у Тернопільській області, висока вона також в Львівській, Івано-Франківській, Чернівецькій областях та м. Києві. Найбільша очікувана тривалість життя чоловіків становить 66,5 років у м. Києві, висока вона також в Івано-Франківській, Тернопільській та Чернівецькій областях. Погані справи з тривалістю життя у жінок - у Миколаївській, Дніпропетровській і Одеській областях, у чоловіків - у Чернігівській і Донецькій. У низці областей чоловіки не доживають навіть до пенсійного віку (60 р.), а в більшості інших вони переживають пенсію лише на 2 роки.

Є регіони, в яких середня очікувана тривалість життя більша за середню в Україні, і становить по 70,8 років - в Івано-Франківській і Львівській областях, 71,3 - роки в Тернопільській, 71 рік - в Чернівецькій областях та 71,4 роки - в місті Києві. Найнижча

середня очікувана тривалість життя населення в Україні в Донецькій області - 66,7 роки, в Дніпропетровській та Житомирській областях вона складає по 66,8 років [5].

Тривалість життя у міських поселеннях на 2,2 роки вища, ніж у сільських (69,0 проти 66,8). Це характерно для всіх регіонів України, за винятком Закарпатської області, де тривалість життя в сільській місцевості на 0,9 роки вища, ніж у містах. Найбільше перевищення тривалості життя у міських поселеннях над сільськими зафіксоване у Чернігівській (5,5 роки) і Житомирській (4,4 роки) областях.

Особливо стрімко скорочувалася смертність за останні три роки. Так, за даними Державної служби статистики, у першому півріччі 2008 року в Україні померло 392 тисячі людей, а у першій половині 2011 року – 344 тисячі, на 48 тисяч смертей менше.

Однак така тенденція не впливає поки що на місце, що займає Україна за тривалістю життя серед країн світу. Країна щороку втрачає понад 700 тис. чол., причому третину з них складають люди працездатного віку.

Смертність населення в Україні становить 15,2, а в країнах – членах ЄС - 6,7 на 1000 населення. В Україні тривалість життя на 10 років менше, ніж у жителів Європейського Союзу і багатьох країнах СНД. Україна посідає 150-е місце серед 223-х країн світу за показником середньої тривалості життя. Середня очікувана тривалість життя у країнах ЄС – 74 роки, а в країнах СНД: у Грузії – 76,7; Молдові – 70,8; Білорусі – 70,63; Узбекистані – 71,9 тощо. При цьому середня очікувана тривалість здорового життя в Україні дорівнює 59,2 року, а в країнах Євросоюзу – 67 рокам. (Рис. 2)

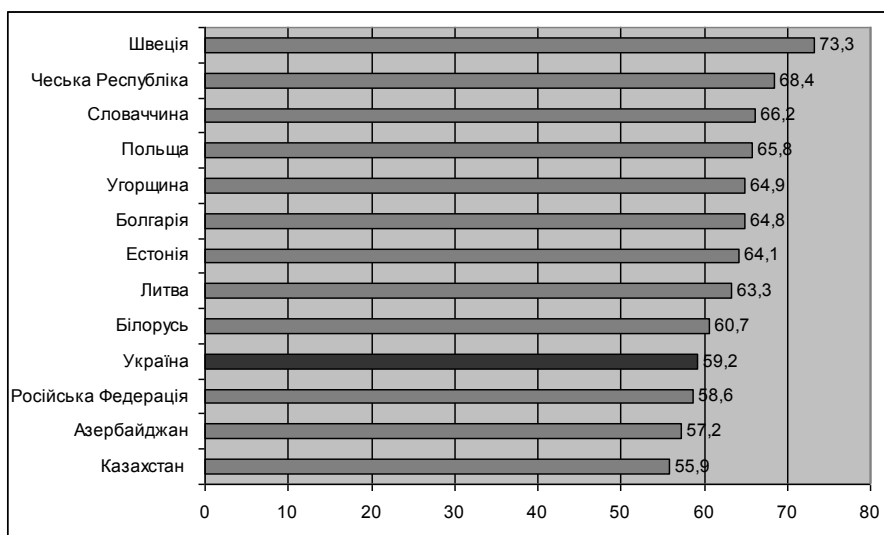


Рис. 2 Очікувана тривалість здорового життя [5]

Висновки. Специфіка середньої очікуваної тривалості життя населення як об'єкта статистичного дослідження полягає в тому, що вона є найбільш адекватною узагальнюючою характеристикою сучасного соціально-економічного розвитку суспільства і рівня смертності для кожного віку. Враховуючи дану специфіку, необхідно розглядати не тільки динаміку і структуру середньої очікуваної тривалості життя, а й фактори, які беруть безпосередню участь у формуванні її рівня.

Найважливішою передумовою зростання середньої очікуваної тривалості життя в Україні є підвищення рівня життя населення та стабільне зростання економіки.

Залишається сподіватися, що економічна і демографічна кризи будуть подолані, і головний показник ЛПР – середня очікувана тривалість життя – додасть років життя українцям.

Література.

1. Про затвердження методик побудови таблиць смертності і середньої очікуваної тривалості майбутнього життя та побудови таблиць народжуваності Наказ Держкомстату України 06.02.2003 № 24.
2. Пальян З.О. Демографічна статистика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц./ З.О. Пальян. — К.: КНЕУ, 2003. — 132 с.
3. Стеценко С.Г. Демографічна статистика: Підручник/ С.Г. Стеценко. - К.: Вища школа, 2005. — 415 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Либанова Э.М. Продолжительность жизни населения Украины: анализ прошлого, оценка настоящего и прогноз будущего/ Э.М. Либанова// Демоскоп Weekly. - № 405 – 406. – 1-24 января 2010 .
6. Медков В.М. Демография: Учебное пособие/ В.М. Медков. - М.: ИНФРА-М, 2007. – 683 с.

У статті розглянуто методика розрахунку середньої очікуваної тривалості життя при народженні. Здійснено статистично-демографічний аналіз цього показника та закономірностей, які впливають на його динаміку у світі та Україні. Показано перспективи розвитку процесів тривалості життя населення.

Ключові слова: середня очікувана тривалість життя при народженні, таблиці дожиття, рівень смертності населення, індикатор демографічного стану, ймовірність дожиття.

СРЕДНЯЯ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОЖИДАЕМОЙ ЖИЗНИ ПРИ РОЖДЕНИИ КАК ИНДИКАТОР ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ СТРАНЫ

Назарова А.Ю., к. э. н., доц.

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье рассмотрена методика расчета средней ожидаемой продолжительности жизни при рождении. Осуществлен статистически-демографический анализ данного показателя и закономерностей, которые влияют на его динамику в мире и Украине. Показаны перспективы развития процессов продолжительности жизни населения.

Ключевые слова: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении, таблицы дожития, уровень смертности населения, индикатор демографического состояния, вероятность дожития.

LIFE EXPECTANCY AT THE BIRTH AS THE IDEX OF THE NATION DEMOGRAPHIC SITUATION

Nazarova O., Ph.D, dozent

V.N. Karazin Kharkov National University

The article deals with the methods of estimate life expectancy at the birth. Statistic and demographic analysis of this index as well as regularities influencing its dynamics in the world and Ukraine is done. Perspectives of life expectancy development processes are shown.

Key words: life expectancy at the birht, the tables of living one's average age, population mortality level, demographic state index, probability of living one's average age.

Надійшла до редколегії 7.05.2012 р.

© Назарова О.Ю., 2012 р.

УДК 330.831.4

ECONOMIC AND POLITICAL ISSUES RAISED BY ALTERNATIVE ENERGIES

Nazyrova K., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

Université de Nice Sophia-Antipolis

Ober M., master degree student

Université de Nice Sophia-Antipolis

Economic progress cannot satisfy all the needs in energy. Renewable energy sources are now regarded as one possible solution to the elimination of poverty. There is one major issue – we have to decide “how to progress without the consumption increase” [1].

”Poor or underdeveloped states - where no government is in control - are the source of many of the world's most serious problems, from poverty, AIDS and drugs to terrorism” stated Francis Fukuyama in his monograph « State Building ». It is one of the most important problems rising nowadays. A burning question is how to foster the third-world countries development in order to eliminate those problems on the global level. The main issue in Economics is still the same – how to satisfy unlimited needs by means of limited resources. The problem is that one cannot possibly satisfy needs without technical progress which requires more investments into the human capital. “Human capital is considered to be a set of competencies, knowledge and personality attributes embodied in the ability to perform some work in order to produce economic value. There are the attributes gained by an employee through education and experience”[2].

Nowadays, in order to increase the economic efficiency and productivity, it is absolutely necessary to provide poor countries with the access to energy sources.

Major developing countries depend on traditional sources of energy such as wood and crop residues (classified as the ”traditional biomass”) for cooking and heating water and kerosene for lighting. It can be explained by the fact that people mostly live in rural areas. The traditional biomass has low efficiency and cannot fully satisfy all energy needs of poor people. Modern forms of energy are very inconvenient in those conditions and they will require high installation costs and it would be very difficult to achieve regular supplies for remote rural areas. Projections as to the future energy demand can be seen in the table below.

Figure 1

Projections of global primary energy demand till 2050 (Gigatonnes of oil equivalent) [3]

	1990	2050		
		High grow	Middle course	Ecologically driven
OECD	4.2	6.7	5.6	3.0
Transitive economies	1.7	3.7	2.4	1.7
Developing countries	3.1	14.4	11.8	9.5
World total	9.0	24.8	19.8	14.2

“Energy demand in future will tend to grow especially in rural areas. Current energy investments total US\$290-430 billion per year and the WEC has estimated that the total of US\$30 trillion will be required to meet a 70% increase in global energy demand over thirty years. The WEC’s scenarios suggest growth in total world energy demand from 58% to 175% by 2050” [4].

After the Fukushima catastrophe people all over the world started thinking seriously about the energy supply alternative. Germany has advanced considerably and they want to totally diminish Germany’s dependence on the nuclear sources of energy completely. Green energy is considered as one of the best solutions; still, high initial costs are sometimes not affordable for some countries. Political conflicts because of the resources’ limitations are going on, the USA policy is clearly aimed at Eastern countries that possess enormous petrol resources, but as we described in previous chapters – the consumption of energy is growing according to the Malthusian law: “.....the increase of population is necessarily limited by the means of subsistence, that population does invariably increase when the means of subsistence increase, and, that the superior power of population is repressed, and the actual population kept equal to the means of subsistence, by misery and vice” [5].

Malthus stated that the possible way to satisfy limited need is to diminish world population by means of wars and epidemic crises. Apart from that law stated as ‘inhuman’, in order to bring up human needs in energy consumption – there’s a necessity to develop and imply the latest scientific achievements in the new technology state. Still – the dependence of world economies on the nuclear power stays incredibly high.

The data in the below table make it possible to compare the number of nuclear reactors – as well as electric energy produced and uranium requirement to estimate the dependence of every country on the ‘traditional’ sources of energy.

Figure 2

The energy dependence level of the world counties [6]

Country	2007 number of nuclear reactors (power [GWe])	2007 produced electric energy [TWhe] (TWhe/per GWe power)	2008 uranium requirements [tons] (per GWe [tons])
World	439 (372)	2608 (7.0)	64615 (174)
USA	104 (99)	807 (8.2)	18918 (191)
France	59 (63)	420 (6.6)	10527 (166)
Japan	55 (48)	267 (5.6)	7569(159)
Russia	31 (22)	148 (6.8)	3365 (155)
Korea	20 (18)	137 (7.8)	3109 (177)
(South)			
Germa	17 (20)	133 (6.6)	3332 (164)
ny			
Canad	18 (13)	88 (7.0)	1665 (132)
a			
Ukrain	15 (13)	87 (6.6)	1974 (150)
e			
Swede	10 (9)	64 (7.1)	1418 (157)
n			
China	18(9)	59 (6.9)	1396 (163)
UK	10 (11)	58 (5.2)	2199 (199)
Spain	8(7)	53 (7.1)	1398 (188)
Belgiu	7(6)	46 (8.0)	1011 (176)
m			

The adoption of the Johannesburg Implementation Plan influenced the interest in the exploitation of the renewable resources of energy, which are now broadly used by the countries in order to achieve sustainable development.

It is quite important to emphasize the fact that developing countries experience a constant need in energy sources, for example - 1.6 billion people in developing countries have no access to electricity and, approximately 2.5 billion people rely on traditional biomass for cooking and heating.

Mainly – the successful achievement of the sustainable development of the world depends on the possibility of socio-economic system to provide poor people with necessary access to up-to-date energy services at the present state.

The United Nations Intergovernmental Panel on Climate Change has stated in its recent Fourth Assessment Report that the level of the global temperature is rising mainly because of the human activities. Everyday human activities influence badly to the balance of eco-system and diminish the quantity of freshwater and food supply. Carbon dioxide and another greenhouse-gas emission originate mostly from the combustion of fossil fuels.

Moreover, many Summits focusing on the problems of limited energy resources were held – their possible solutions concern the investment policy in the development of alternative energies.

In addition to these economic problems, environmental issues have been highlighted. The increase of power consumption throughout the world has proportionally increased the impact on the environment. All developed countries are taking decisions to reduce the pollution they generate. The first option is to set up policies aiming to reduce both households and corporate energy consumption and carbon footprint.

The second option is to find and use ways of generating green energy. In other words, keep producing the same amount of energy to satisfy the demand but lowering its impact on the environment. Let us study this option.

Many years the studies are being held around the world to find green energy supply methods. Governments are aware of the dramatic situation we are facing, so they invest in research to find new ways of producing energy. They do not finance studies only in environmental friendliness, though. Actually, the green energy industry is very competitive because there may be huge return on investments for the most competitive solutions.

Indeed, if a nation sets up a breakthrough innovation, it will be able to raise its energy production in a sustainable way. By sustainable, we mean that the energy production process will be environmentally friendly and cost effective. The cost effectiveness is the key factor for an energy generator to be accepted and developed at a large scale and on a long term basis.

Taking this aspect into account, the new sources to be developed are nuclear, wind, hydro, and solar power.

Although, the study made by Tsinghua university laboratory of power systems (Beijing) has shown that a setup of a certain source does not only depend on its economic efficiency. It actually depends on six key factors studied for the Chinese alternative energies development [7].

Thus, we can see that it depends on the local assets (resources availability) of the country. If a country benefits from large desert places facing the sun throughout the year, it may select solar power as the key energy source.

The choice will also be influenced by four other evaluation criteria shown in the figure above. We can see the management efforts for instance, that stands for the priority in the corresponding institutions of the country. Then comes next aspect called technology innovation referring to technological barriers a project may face. The “social welfare” aspect is influenced by public acceptance. Lastly, the climate change evaluation displayed on the figure corresponds to the impact on the environment the new energy source will have.

We have seen that the green energy supply industry is very competitive due to the tremendous return on the investment it could have for companies and countries.

Let us study the case of the competition between Middle East in the race for green energy technologies.

The Gulf countries are investing in projects to limit their fossil fuel dependence. Abu Dhabi leads the race, followed by Saudi Arabia. OPEC members understand that fossil fuels are an exhaustible power resource and that their huge amount of wind and solar energy will allow them to produce energy for both their domestic use and exports to Europe [8].

It shows the strong economic power they can have if they install renewable energy generators in their countries.

While their fossil fuel exports will decrease because of the lack of resources, their electricity exports may balance.

Thus, in 2007 the Persian Gulf members of OPEC spent \$750 million for the study of the viability of clean energy. Abu Dhabi is leading the research program related to solar energy while Qatar focuses on the wind power.

Saudi Arabia was the first GCC (Gulf Cooperation Council) country to initiate green energy projects in the 1980s. They lost their desire when oil prices regained their stability in the late 1980s.

Abu Dhabi does not benefit from tourism as much as Dubai. Thus, in order to show their interest in green technologies, it announced a \$22 billion clean energy plan called the Masdar Initiative. It includes the construction of the world's first carbon neutral municipality called Masdar city. It will count 50 000 inhabitants and 1500 companies and solar energy will be the main energy source.

The creation of the Masdar institute of science and technology will permit to develop academic and corporate partnerships. It will also enable the creation, and later, export of high-grade renewable energy technology.

Besides, UAE also expects to low its carbon emissions to market its carbon credits given by the Kyoto protocol, to sell it and monetize it.

Saudi Arabia has started to develop a solar industry aiming to satisfy domestic energy demand. The country benefits from a wide rain-free area and from the most potent kind of sunlight.

In general, to sum up the situation and possible solutions, we can say that power consumption is increasing and it damages the environment. Countries are racing to develop and set up alternative energy sources such as solar, nuclear, biomass, biofuels, and wind power.

As we have seen above, competition enables creativity, innovation and investments in projects. Nevertheless cooperation is a vector of synergies. It can also enable people share their assets. Some bring money, others bring knowledge or equipment. In any case, tremendous productivity can result from an alliance.

Governments and firms have understood this and keep it in mind to develop their strategies and run their research and development programs.

The Gulf countries are more and more cooperating with European countries regarding two aspects. The first one is financial.

Abu Dhabi has set up the "Masdar plan" that includes the creation of the first hydrogen power plant which may cost \$2 billion. In order to cover the costs, Abu Dhabi aims to attract foreign investments from people and companies that understand renewable energy potential profitability. Foreign companies are also investing in the projects: British Petroleum and Rio Tinto (both British Companies) created a joint venture (Hydrogen Energy International Ltd.) to invest in Masdar project. Besides, Credit Suisse invested \$100 million [9].

Nevertheless, cooperation between the Gulf states and European countries is not only financial. It also concerns the energy production and distribution. North African nations are also involved in the TREC program.

The European Union is considering a transcontinental project with North Africa allied with Saudi Arabia. It will consist of an energy grid composed of solar thermal power plants and wind turbines in order to produce power and export it to Europe. The energy produced by CSTP will be sent through transmission lines.

Policymakers are facing a number of problems concerning the limited resources and the use of new technologies in order to maintain and develop the world production. The forecasts tell us that the world is running short of the number of traditional resources of energy. Consequently, at

the same rate of consumption the sources will end in only 50 years.

Naturally, prices are rising constantly and make people search for possible solutions in order to replace the existing dominants –oil, natural gas, gasoline by other energy powers.

Major debates are going on between the number of economists and geologists. Geologists presume that the peak of consumption will be soon be over and the resources exhausted, at the same time economists state that the higher prices on production will foster the development of technology and the exploitation of a new energy sources.

Possible solutions are already taking place as the major oil companies explore and invest in the sources of alternative energies.

In Germany solar panels are everywhere – in dwellings, offices etc. – the costs are returned for 10 years and now other states are exploring the possibility of similar programs.

Conclusion. Facing the decrease of fossil fuel resources, states fear an energy crisis. We are already experiencing an imbalance between supply and demand. The problem is getting worse and worse. The supply diminishes because of the lack of energy resources and the demand rises because of economic development.

The second significant issue is the impact that our energy consumption produces on our environment. Pollution can no longer be tolerated as it has been during decades.

In order to solve both problems, countries are working over the development of alternative energy sources. This race to the technology creates tensions between states, but we have seen that cooperation can be the key to an optimized research process. It is governments' role to make sure that everything possible is being done to maximize our technology evolution to replace current energy supply systems by more sustainable models.

References.

1. Francis Fukuyama State-Building: Governance and World Order in the 21st Century// Francis Fukuyama New York: Cornell University Press. xiii . – 2004. - P.-137
2. Human capital [web source]. - Access mode: http://en.wikipedia.org/wiki/Human_capital
3. <http://www.worldenergy.org> – The official website of The World Energy Council
4. Parliamentary office of science and technology, December 2002, number 191
5. Malthus T.R. An essay on the principle of population/ T.R. Malthus// Oxford World's Classics reprint. – 1798. - p.61, end of Chapter VII
6. The Future of Nuclear Energy: Facts and Fiction - Part I: Nuclear Fission Energy Today [web source]. - Access mode: <http://europe.theoil Drum.com/node/5631>
7. Linwei Ma, Zheng Li, Feng Wu, Xiliang Zhang, Weidou NI. 2009 [web source]. - Access mode: <http://www.springerlink.com/content/q123u5376g2p10q3/>
8. Alternative energy development strategies for China toward 2030. P6 [web source]. - Access mode: <http://www.springerlink.com/content/q123u5376g2p10q3/>
9. Edkins M.Th. CSTP: Concentrated solar thermal power/ M.Th. Edkins. – Environmental change institute Oxford University.- 2008. – P. 98.

Today renewable energies are regarded as a new innovative instrument for the better cooperative solutions in economics and policy. We are facing a new era of world technologies that are developing all the time. Furthermore, many new non-governmental organizations have been created recently. They are in charge of the sustainable development survey and they create special foundations to finance the implementation of new energy technologies. Countries all over the world turn to renewable sources of energy to eliminate pollution and solve political conflicts arising due to natural resources limitation.

Key words: Non-Governmental Organizations, sustainable development, new energy technologies.

ЕКОНОМІЧНІ ТА ПОЛІТИЧНІ ПИТАННЯ, СПРИЧИНЕНІ АЛЬТЕРНАТИВНИМИ ДЖЕРЕЛАМИ ЕНЕРГІЇ

Назирова К.З. аспірантка

*Харківський національний університет імені В.Н.Каразіна
Університет Нициї Софія Антиполіс*

Обер М., магістр

Університет Нициї Софія Антиполіс

Сьогодні поновлювані джерела енергії розглядаються як новий інноваційний інструмент для покращення спільних рішень в області економіки і політики в даний час. Ми стоїмо перед ерою нових технологій, що розвиваються весь час. Крім того, з'явилося багато нових неурядових організацій, створених в останній час. Вони несуть відповідальність за сталий розвиток та дослідження їх створення спеціального фонду для фінансування впровадження нових енергетичних технологій. Важливо відзначити, що країни по всьому світу звертаються до поновлюваних джерел енергії для усунення забруднення навколишнього середовища та вирішення політичних конфліктів через брак ресурсів.

Ключові слова: неурядові організації, сталий розвиток, нові енергетичні технології

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ, ВЫЗВАННЫЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ ИСТОЧНИКАМИ ЭНЕРГИИ

Назырова К.З. аспирантка

*Харьковский Национальный университет им. В.Н.Каразина
Университет Ниццы София Антиполис*

Обэр М., магістр

Университет Ниццы София Антиполис

Сегодня возобновляемые источники энергии рассматриваются как новый инновационный инструмент для лучшего совместных решений в области экономики и политики в настоящее время. Мы стоим перед эрой новых технологий, которые развиваются все время. Кроме того, появилось много новых неправительственных организаций, созданных в последнее время. Они несут ответственность за устойчивое развитие и исследование их создания специального фонда для финансирования внедрения новых энергетических технологий. Важно отметить, что страны по всему миру обращаются к возобновляемым источникам энергии для устранения загрязнения окружающей среды и решения политических конфликтов из-за нехватки ресурсов.

Ключевые слова: неправительственные организации, устойчивое развитие, новые энергетические технологии

Надійшла до редакції 21.04.2012 р.

© Назирова К.З., 2012

УДК 338.24 /351.77

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПОДСИСТЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Парфёнова И.И., к.э.н., доцент, профессор Харьковской медицинской академии последипломного образования, г. Харьков

Введение. Углубление кризисных явлений в мировой и отечественной экономике формируют новые условия, в которых приходится функционировать подсистемам государственного здравоохранения. Эти условия характеризуются, дефицитом государственного финансирования и компенсационным развитием предпринимательской деятельности в государственных лечебных учреждениях с развитой ресурсной базой; снижением доступности и несоответствием качества медицинской помощи современным стандартам в отдаленных маломощных лечебных учреждениях; необходимостью повышения медицинской, социальной и экономической результативности функционирования подсистем здравоохранения при возникающих ограничениях на использование финансовых и материально-технических ресурсов [1].

Таким образом, повышение социально-экономической эффективности становится насущной необходимостью и стратегической целью развития подсистем государственного здравоохранения. Управление социально-экономической эффективностью подсистем здравоохранения позволяет определять стратегические цели, обусловленные приоритетами государственной социально-экономической политики, оценивать результаты деятельности по отношению к этим целям и управлять процессом их достижения.

Следует отметить, что при высоком научном уровне публикаций по этим важным проблемам многие аспекты регионального здравоохранения остаются недостаточно изученными и требуют углубленного целенаправленного исследования [1, 2, 3]. Особого внимания заслуживают вопросы организации экономических механизмов развития системы управления общественным здоровьем.

II. Постановка задачи. Социально-экономическая эффективность системы здравоохранения отражает совокупность взаимосвязей между затратами экономических ресурсов и удовлетворением общественных потребностей.

Социальный эффект - сохранение жизни, физического и морального здоровья человека, сокращение болезненных состояний, степени тяжести болезни за счет проведения медицинских и социальных мероприятий, обеспечивающих профилактику и лечение болезней, укрепление здоровья и продление активного долголетия. Социальная эффективность измеряется предотвращенным социальным ущербом, т. е. предупреждением преждевременной смертности, инвалидности, снижением заболеваемости [4].

Предотвращение социального ущерба приводит к положительным экономическим последствиям: повышению качества трудового потенциала, и как следствие, к росту производства и потребления. Таким образом, экономический эффект - сохранение возможности трудиться, вносить вклад в экономическое развитие страны. Экономическая эффективность выражается в соответствии объемов финансирования здравоохранения и объемов потребления медицинской помощи.

Целью данной статьи является разработка методологических основ мониторинга и анализа, планирования социально-экономической эффективности подсистем здравоохранения, формирования управляющих воздействий.

В работе использованы метод теоретических обобщений и сравнений, системный и комплексный подходы.

III. Результаты. Здравоохранению как отрасли общественного хозяйства присуща своя специфика и особые формы экономических отношений.

В ходе исследования нами были выделены характерные особенности системы здравоохранения, отличающие ее от других сфер экономики и определяющие ее специфические функции (рис. 1):



Рис. 1. Характерные особенности сферы здравоохранения как отрасли общественного хозяйства (разработано автором по [5])

Социально-экономическая эффективность здравоохранения – это комплексная характеристика результата функционирования здравоохранения, выражающая степень достижения социального и экономического эффекта при заданных материально-технических, финансовых, кадровых и др. ресурсах [6].

Подсистема здравоохранения (макро- или мезоуровня) является открытой иерархической системой, о социально-экономической эффективности которой следует судить по степени соответствия результатов функционирования целям системы.

Основная цель функционирования исследуемых подсистем здравоохранения - обеспечение пациентов качественной медицинской помощью с учетом имеющихся ресурсов. Достижение этой цели осуществляется за счет внедрения новых медицинских технологий и обеспечения доступности медицинской помощи.

Под социально-экономической эффективностью подсистемы здравоохранения мезоуровня понимается комплексная характеристика, отражающая соотношение между степенью удовлетворения потребностей пациентов в качественной медицинской помощи и имеющимися ресурсами.

Конечным целевым результатом функционирования подсистемы здравоохранения микроэкономического уровня, безусловно, является здоровье пациентов. В связи с проблематичностью измерения категории «здоровье» при оценивании целевой эффективности медицинских систем традиционно выделяют три категории, подлежащих анализу: ресурсы, процесс и результативность медицинской помощи. Ресурсы медицинской помощи - обеспеченность лечебного процесса всеми необходимыми ресурсами: материально-техническими, финансовыми, кадровыми (квалификация врачей и персонала) и т. д. Процесс медицинской помощи - состав, последовательность и своевременность лечебно-диагностических мероприятий, выполняемых в ходе оказания медицинской помощи. Результативность медицинской помощи - степень достижения цели медицинской помощи, ее ожидаемого объективного итога (медицинская эффективность) и степень субъективной удовлетворенности пациента медицинской помощью (социально-психологическая эффективность). Параллельно с указанными тремя категориями целесообразно рассматривать категорию «экономическая эффективность медицинской помощи».

Исходя из сказанного, при оценивании социально-экономической эффективности медицинской организации целесообразно анализировать уровень развития материально-технической базы, наличие эффективных медицинских технологий, квалификацию медицинского персонала, соответствие оказываемой медицинской помощи существующим медико-экономическим стандартам, а также доступность медицинской помощи для пациентов.

Под социально-экономической эффективностью лечебно-профилактического учреждения как медико-экономической системы микроуровня будем понимать комплексную характеристику потенциальных и/или реальных медицинских и социально-экономических результатов использования системы, соотношенных с объемом ресурсов, затрачиваемых для их достижения.

Управление социально-экономической эффективностью подсистемы здравоохранения - это целостный, процессно-ориентированный подход к принятию управленческих решений, направленный на повышение качества и доступности медицинской помощи при существующих ресурсах подсистемы здравоохранения в рамках интегрированной среды управления.

В соответствии с введенным определением сформулированы функциональное предназначение, цели иерархических подсистем здравоохранения и механизмы достижения целей (табл. 1).

Управление социально-экономической эффективностью подсистемы здравоохранения представляет собой совокупность интегрированных циклических процессов мониторинга, анализа, выработки управленческих воздействий. Управление социально-экономической эффективностью подсистемы здравоохранения позволяет определять стратегические цели, обусловленные приоритетами государственной социально-экономической политики, а затем оценивать эффективность деятельности по отношению к этим целям и управлять процессом их достижения (рис. 2).

Таблица 1

Аспекты управления социально-экономической эффективностью в иерархических подсистемах здравоохранения

Аспекты управления	Уровни (субъекты) управления в подсистемах здравоохранения				
	Мини- медицинский работник	Микро- руководитель структурного подразделения	Микро- руководитель учреждения здравоохранения	Мезо- руководитель подсистемы здравоохранения	Макро- руководитель системы здравоохранения
Функциональные задачи	Предоставление медицинской услуги: диагностика, лечение, оздоровление	Управление процессом предоставления медицинских услуг в подразделении	Управление медико-технологическими, финансовыми и инфраструктурными ресурсами в учреждении	Управление потоками пациентов, медико-технологическими, финансовыми и инфраструктурными ресурсами в подсистеме	Выработка политики, управление государственным имуществом, подготовка кадров
Цели	Повышение точности диагностики и результативности лечения	Повышение медицинской эффективности и работы подразделения	Повышение медико-экономической эффективности работы учреждения	Повышение социально-экономической эффективности подсистемы	Повышение качества жизни населения
Механизмы	Выбор протокола и соблюдение стандарта диагностики и лечения	Интенсификация использования ресурсов, сокращение времени лечения	Бюджетирование, внедрение системы управления качеством медицинских услуг	Оптимизация потоков пациентов, внедрение новаций	Установление нормативов и стандартов

Мониторинг социально-экономической эффективности подсистемы здравоохранения – это обособленная информационно-аналитическая деятельность органа управления подсистемой и его структурных подразделений, основанная на современных информационных технологиях. Содержание мониторинга составляет комплекс процедур сбора, систематизации, обработки, анализа, хранения, передачи и защиты медицинской, экономической и организационно-аналитической информации. Информационные аспекты мониторинга социально-экономической эффективностью в иерархических подсистемах



Рис. 2. Структурная схема методологического и методического обеспечения управления социально-экономической эффективностью подсистем государственного здравоохранения (разработано автором по [4])

здравоохранения представлены в табл. 3.

Методология мониторинга социально-экономической эффективности подсистем здравоохранения определяет общие подходы к комплексному оцениванию показателей их ресурсной обеспеченности, доступности и качества медицинской помощи, состояния здоровья населения. Первичный анализ и преобразование показателей включает нормировку показателей; вычисление производных показателей, характеризующих динамику исходных показателей; ранжирование подсистем здравоохранения одного уровня в соответствии со значениями показателей.

IV. Выводы. В результате проведенных исследований была сформирована система показателей социально-экономической эффективности подсистем здравоохранения микро-, мезо- и макроэкономического уровня, включающая показатели индивидуального здоровья, абсолютные и относительные показатели объемов предоставляемых услуг и их медицинской результативности, показатели состояния здоровья пациентов, ресурсной обеспеченности учреждений здравоохранения, интенсивности использования ресурсов, показатели

Таблица 2

Информационные аспекты мониторинга социально-экономической эффективности в иерархических подсистемах здравоохранения

Аспекты мониторинга	Уровни (субъекты) управления в подсистемах здравоохранения				
	Мини- (медицинский работник)	Микро- (руководитель структурного подразделения)	Микро- (руководитель учреждения здравоохранения)	Мезо- (руководитель подсистемы здравоохранения)	Макро- (руководитель системы здравоохранения)
Предмет анализа и оценивания	Состояние здоровья пациента	Интенсивность использования ресурсов, результативность медицинских услуг	Внутренние учрежденческие потоки больных, потоки медико-технологических ресурсов, информационные потоки	Доступность и качество медицинских услуг	Состояние здоровья населения, ресурсы системы здравоохранения
Показатели	Показатели индивидуального здоровья, показатели удовлетворенности и пациентов, абсолютные показатели объемов оказанных услуг	Абсолютные и относительные показатели объемов предоставленных услуг и их медицинской результативности	Статистические показатели состояния здоровья пациентов, показатели ресурсной обеспеченности, показатели интенсивности использования ресурсов	Показатели движения потоков пациентов по уровням и этап оказания медицинских услуг	Показатели ожидаемой продолжительности жизни, инвалидности и др., показатели развития системы здравоохранения
Информационные ресурсы и модели	Данные обследования пациентов	Данные истории болезни, отчеты персонала	Отчеты подразделений	Сведения статистической отчетности, формируемой учреждениями здравоохранения, модели заболеваемости и инвалидизации	Сведения статистической отчетности, формируемой органом управления учреждения здравоохранения, данные Росстата

ожидаемой продолжительности жизни и инвалидности. Также сформулирована инновационная концепция управленческой деятельности в области повышения социально-экономической эффективности подсистем здравоохранения макро-, мезо-, микро- и миниуровней. Ее содержание составляют общие для всех уровней аспекты управления (функциональные задачи, цели и механизмы управленческой деятельности) и информационные аспекты мониторинга эффективности (предмет анализа и оценивания, показатели, информационные ресурсы и модели).

В ходе дальнейших исследований будут разработаны вероятностные и потоковые модели для оценки влияния управления подсистемой здравоохранения на процессы естественного движения больных и инвалидизации населения.

Литература.

1. Лехан В.М., Слабкий Г.О. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір // *Новости медицины и фармации*, 2010. - № 4(309). <http://novosti.mif-ua.com/archive/issue-11677/article-11684/>

2. Карамішев Д.В. Стратегічне управління інноваційними процесами в системі охорони здоров'я: державні механізми: [Монографія]. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2006. – 304 с.

3. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я / Москаленко В.Ф. – К.: Книга плюс, 2008. – 320 с.

4. Олесов А.Е. Социально-экономическая эффективность подсистем здравоохранения: методология мониторинга, анализа и планирования. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.

5. Колосницына М. Г. Экономика здравоохранения / Колосницына М. Г., Шейман И. М., Шишкин С. В. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 479 с.

6. Шамшурина Н.Г. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении: Нормат. документы с комментариями. – М.: МЦФЭР, 2005. – 320 с.

7. Портер Майкл. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат / Портер Майкл, Тайсберг Элизабет Ольмстед. – К.: Изд-во Алексея Капусты, 2007. – 620 с.

Сформулирована концепция управленческой деятельности в области повышения социально-экономической эффективности подсистем здравоохранения макро-, мезо-, микро- и миниуровней. Ее содержание составляют общие для всех уровней аспекты управления и информационные аспекты мониторинга эффективности.

Ключевые слова: подсистемы государственного здравоохранения, социально-экономическая эффективность, мониторинг социально-экономической эффективности.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ПІДСИСТЕМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Парфьонова І.І., к.е.н., доцент, професор Харківської медичної академії післядипломної освіти, м. Харків

Сформульована концепція управлінської діяльності в сфері росту соціально-економічної ефективності підсистем охорони здоров'я макро-, мезо-, мікро- та мінірівнів. Її зміст складають загальні для всіх рівнів аспекти управління та інформаційні аспекти моніторингу ефективності.

Ключові слова: підсистеми державної охорони здоров'я, соціально-економічна ефективність, моніторинг соціально-економічної ефективності.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS MANAGEMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC EFFICIENCY SUBSYSTEMS OF HEALTHCARE

Parfonova I.I., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Professor Kharkov Medical Academy of Postgraduate Education, Kharkov

A concept of management in improving the socio-economic efficiency of health subsystems macro-, meso-, micro-and miniurovney. Its content is common to all levels of management aspects and informational aspects of performance monitoring.

Key words: subsystem of the public health, socio-economic efficiency, the monitoring of socio-economic efficiency.

Статья поступила в редколлегия 03.04.2012 г.

© Парфёнова И.И., 2012

УДК 330.341:314.17

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО СТАТУСА ГОРОДА В УКРАИНЕ

Родченко В.Б. , к. э. н, доцент

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

Серёгина Д.А., аспирант

Харьковская национальная академия городского хозяйства

Постановка проблемы. На современном этапе развития украинского государства проблема административно-территориального устройства является весьма актуальной. Сложность современной системы административно-территориального устройства и необходимость ее реформирования предопределена целым рядом причин и заключается в первую очередь в том, что в Украине наблюдается явная разнородность территориальных образований относительно перспектив их развития.

На государственном уровне разрабатывается Концепция усовершенствования административно-территориального устройства Украины, заданием которой является определение и анализ актуальных проблем в этой сфере, выяснения финансовых, правовых, организационных и других принципов их решения; осуществляется подготовка проекта Закона “Об административно-территориальном устройстве Украины”, где поставлена цель - развить соответствующие положения Конституции Украины [1].

Важное место в системе административно-территориального устройства государства занимает город. Города не только отражают социальные, экономические, политические, хозяйственные процессы, которые происходят в обществе, но и имеют собственные закономерности развития и функционирования, являются центрами экономической, политической и духовной жизни человека. Поэтому особое внимание в процессе совершенствования административно-территориального устройства приобретают вопросы статуса городов в Украине.

Актуальность темы исследования предопределена необходимостью развития и совершенствования административно-территориальной организации в процессе утверждения Украины как демократического государства, а также потребностью совершенствования действующего законодательства, которое закрепляет статус города.

Степень разработанности проблемы. Система административно-территориального деления, которая была сформирована во времена существования Советского Союза и направлена на реализацию командных методов управления [2], на данное время не соответствует этапу демократических преобразований. Об этом сегодня свидетельствует значительное количество исследований отечественных ученых. В работах таких ученых, как В. Бабаев [3], В. Куйбида [4], И. Магновский [5], О. Пастернак [6], М. Пухтинский [7] и др. однозначно подтверждается необходимость изменения административно-территориального устройства Украины, однако пути реформирования предлагаются разные – от кардинальных изменений, проведенных в достаточно короткий срок, до поэтапного долгосрочного реформирования. Следует отметить: также бытуют мнения, что существующее административно-территориальное устройство Украины не требует реформирования, его необходимо обеспечить лишь законодательно.

Целью статьи является всесторонний анализ понятия «город» в правовом и экономическом контексте, а также факторов, влияющих на отнесение населенного пункта к категории городов в Украине.

Изложение основного материала. В соответствии со статьей 2 Конституции, Украина является унитарным государством [8]. В соответствии с Конституцией Украины (статья 133), административно-территориальное деление Украины составляет целостную систему административно-территориальных единиц, которая состоит из Автономной Республики Крым, областей, районов, городов, районов в городах, поселков и сел [8].

По сути, город является частью территории государства с четкими пределами, где постоянно проживает население, которое в процессе общей деятельности, пользуясь предоставленным законом правом осуществлять местное самоуправление под свою ответственность, решает вопрос экономического, социального и культурного характера, создает необходимые условия для жизнедеятельности города в целом и каждого обитателя, в частности [5]. По своей же форме - это специфический населенный пункт, который отличается особым видом деятельности обитателей (как правило, не аграрной), высоким уровнем организации общественной и политической жизни, относительно значительной численностью населения.

Состоянием на начало 2011 г. в Украине насчитывается 459 городов, из них 35 - это города численностью населения от 100 до 500 тыс. Девять городов имеют более полумиллиона жителей, а в четырех - население превышает миллион [9]. Однако стоит учитывать, что существующее административно-территориальное деление сложилось более 80 лет назад, в 20-х–30-х годах XX века, в результате ликвидации предыдущих административно-территориальных единиц, таких, как губернии, уезды и волости, не учитывая при этом экономическое районирование, целесообразность объединения промышленности, сельского хозяйства и других отраслей в одной административно-территориальной единице. Практическое же отнесение населенных пунктов к категории городов решается на основании нормативно-правовых актов, принятых еще во времена Украинской ССР, в частности, Положения о порядке решения вопросов административно-территориального уклада Украинской ССР, утвержденного Указом Президиума ВР УССР в 1981 г. [2]. Также регулируют аспекты статуса городов или отдельных их видов законы Украины “О регулировании градостроительной деятельности” [10], “Об основах градостроения” [11] и другие.

Таким образом, в Украине населённый пункт может получить статус города только отдельным законом Верховной Рады Украины, если в населённом пункте проживает не менее 10 тысяч жителей, при этом «преимущественное большинство» населения должно быть занято в отраслях вне сельского хозяйства. Согласно Проекту Закона Украины “Об административно-территориальном устройстве Украины”, город – это поселение с компактной застройкой, на территории которого расположены промышленные и перерабатывающие предприятия, коммунальные хозяйства, жилищный фонд, сеть социально-культурных заведений и предприятий, которое имеет развитую социальную, коммунальную и транспортную инфраструктуры и жители которого в большинстве своем заняты в управленческой, промышленной, торговой, социально-культурной сферах и сфере услуг [1].

Заслуживает внимания внешнеполитический аспект. В ряде международно-правовых актов город признается фактором социального и экономического развития человечества, центром общественной жизни, культурного наследия и местных традиций. Такими являются: Европейская хартия местного самоуправления; Стратегия европейского регионального планирования (СЕМАТ); Европейская декларация прав городов, Европейская хартия городов (II Манифест новой урбанистики); Хартия “Города Европы на пути к устойчивому развитию (Ольборгская хартия)”; “Повестка дня Хабитат II”; Определяющие принципы устойчивого пространственного развития Европейского континента (СЕМАТ). Следует подчеркнуть их важную роль в обеспечении статуса города, так как они закрепляют выработанные мировым сообществом стандарты городской демократии, нормы, принципы, правовые и организационные средства, условия и требования, с помощью которых обеспечивается и защищается статус города. Так, Европейская хартия городов, принятая Советом Европы в 1992 г., и Европейская хартия городов II (Манифест новой урбанистики), принятая

Конгрессом в ходе его 15-ой Пленарной сессии в 2008 г. в Страсбурге, определяют, что понятие „город” охватывает две основных концепции города:

- материальное, археологическое, топографическое и градостроительное понятие „город” как место расположения людей;
- историческое и юридическое явление, которое обеспечивает фундаментальное ядро жизни в обществе [12].

Ратификация Европейской Хартии местного самоуправления, признания Украиной, фундаментальных принципов городского развития, закрепленных в Европейской Хартии городов, создает правовые и политические условия для приобщения Украины к международным стандартам.

В 1970-1980-е годы статистические органы ООН [13] для возможности сопоставления стран между собой сделали попытку условно признавать городами все поселения, имеющие 20 тысяч жителей и более. Однако при таком подходе вне городов оказались многие поселения, фактически, осуществляющие городские функции, и от повсеместного применения данного метода впоследствии отказались.

В настоящее время в мире не существует общепринятых критериев для отнесения населенного пункта к категории городских поселений, а иногда критерии различны в пределах одной страны. Согласно статистике ООН, основанной на данных 228 стран и территорий, для отнесения поселений к категории городских в мире используется три основных критерия:

- административный (проживание в столице, в административном центре прилегающей территории), такой критерий используется более чем в половине анализируемых территорий, например в Египте и Дании;
- экистический (численность и плотность населения), используется в Германии и еще более чем в 20 странах;
- экономический (доля населения, занятого вне сельского хозяйства, как правило, также используется численный критерий), например Австрия и Россия.

В ряде стран вообще нет никакого определения «города», в том числе в Лихтенштейне и Омане. Такие страны и территории, как Сингапур и Бермудские острова относят всех жителей к горожанам, а Питкэрн, Токелау, Уолис и Футуна, наоборот, - к селениям.

Около десяти стран, из проанализированных ООН, используют иные критерии выделения городских поселений, например, в Гондурасе, Панаме, Чили к категории городских относят районы, имеющие определенные «характерные городские черты», а в Брунее и Румынии — определенные «социально-экономические характеристики».

Численный критерий, по достижении которого населенный пункт относится к категории городских поселений, изменяется от 100 жителей в Перу и 200 человек в Исландии и Швеции до 20 тысяч в Нигерии и 50 тысяч в Японии (табл.1).

Таблица 1

Числовые критерии определения города в разных странах

Страна	Количество жителей, чел.
Дания, Швеция	не менее 200 человек
Ирландия, Колумбия	не менее 1,5 тыс.
Куба, Франция, Португалия	не менее 2 тыс.
США, Таиланд, Мексика	не менее 2, 5 тыс.
Австрия, Бельгия, Германия	не менее 5 тыс.
Белоруссия	не менее 6 тыс.
Армения, Эстония, Казахстан	не менее 8 тыс.
Испания, Украина, Швейцария	не менее 10 тыс.
Россия	не менее 12 тыс.
Бразилия, Египет, Монголия, Парагвай	городом считаются административные центры с любой численностью жителей

*Разработано авторами по [13, 14, 15]

Согласно переписи, проведенной в Украине в 2001 году, насчитывалось 84 города с численностью населения менее 10 тысяч, а в таких городах, как Берестечко и Угнев — менее 2 тысяч жителей, города Припять и Чернобыль вообще не имели постоянного населения. Аналогичной является статистика в 2006-2009 годах (табл. 2).

Таблица 2

Наибольшие городские населенные пункты Украины с численностью населения менее 10 тысяч человек

	Население, тыс. человек				
	2001	2006	2007	2008	2009
Теплодар	8,8	9,7	9,8	9,9	10
Чоп	8,9	8,7	8,8	8,8	8,9
Яремче	7,8	7,9	7,9	8	8
Ржищев	8,4	8	7,9	7,7	7,6
Моршин	6,5	6,3	6,2	6,2	6,1

*Разработано авторами по [9]

Наиболее общей характеристикой интенсивности роста населения служит естественный и миграционный прирост населения (таблица 3).

Таблица 3

Интенсивность роста населения в городах с численностью менее 10 тыс. чел.

	Коэффициент естественного прироста (спада) населения, на 1000 жителей в год					Коэффициент миграционного прироста (сокращения) населения (на 1000 жителей)				
	2001	2006	2007	2008	2009	2001	2006	2007	2008	2009
Теплодар	2,8	4,6	7,1	6,3	7,1	-11,3	13,5	8,3	5,3	3,5
Чоп	-1,2	-2	3,5	1,2	4,1	-6,7	-5,7	1,7	3,4	2,2
Яремче	-2,4	2,3	-0,3	-0,7	5,8	0	4,2	4,2	-0,4	2,5
Ржищев	-15,5	-10,8	-10	-8,3	-10,2	-11,8	-6,1	-7,5	-9,2	-4,8
Моршин	-3,8	-1,8	0,4	-5,3	-2,6	-1,4	-6,7	-7,4	-6,2	-5,2

*Разработано авторами по [9]

Данные показатели стоит учитывать при присвоении статуса города определенной территории или, наоборот, о выведении населенного пункта из городских. Например, в таком городе, как Моршин, кроме недостаточного числа жителей для законодательно обоснованного статуса города в Украине, наблюдается естественное и миграционное уменьшение населения, что свидетельствует о дальнейшем сокращении населения.

Из проведенного анализа следует, что город – это социально и экономически развитая административно-территориальная единица страны. Развитая промышленность и инвестиционная привлекательность территории являются индикаторами городского развития.

В анализируемых городах Украины в период с 2006 по 2008 год наблюдается уменьшение объемов продукции промышленности относительно объемов 2005 года и увеличения числа убыточных предприятий (табл. 4).

Таблица 4

Показатели промышленного развития городов с численностью менее 10 тыс. чел.

	Темп роста (уменьшения) объемов продукции промышленности, %, до 2005 года			Доля убыточных предприятий в общем количестве предприятий, %		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Теплодар	122,1	149,7	55,2	39	40,4	49
Чоп	84,1	-	-	36,1	35,2	31,7
Яремче	92,3	133,8	61,7	12,1	8,2	8,3
Ржищев	115	114,3	68,6	26,5	21,4	27,6
Моршин	150,4	226,4	-	42,9	25,8	34,3

*Разработано авторами по [9]

Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики. Они предопределяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал. Среди всех направлений инвестиционной деятельности ведущее место занимают капитальные инвестиции (табл. 5). Анализ капитальных вложений (инвестиций) в основной капитал в 2001-2010 годах позволил сделать вывод, что в целом по исследуемым городам происходит уменьшение отмеченного показателя.

Таблица 5

Исследование объема инвестиций в основной капитал

	Темп роста (уменьшения) инвестиций в основной капитал, %					Объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного человека, грн. (в фактических ценах)				
	2001	2006	2007	2008	2009	2001	2006	2007	2008	2009
Теплодар	20,2	130,5	215,7	48,5	361	8,3	230,4	543,4	305,5	1324
Чоп	-	107	174,9	54	173	-	1057	2156,9	1495	2864
Яремче	182	215,2	73,5	92,9	109	289,8	17483,8	14318,8	18019,3	21284
Ржищев	-	149,3	59,1	443,5	19,9	-	774,4	554,1	3069,7	692,1
Моршин	-	331,4	40,3	255,6	21,4	-	15599,4	7525,6	22181,1	5432,7

*Разработано авторами по [9]

В складывающихся условиях в малочисленных городах невыгодно содержать в соответствующем количестве такие структуры, как прокуратура, почта, суды, банки, налоговые службы и т.д. Кроме того, в городах, сравнительно с поселками, большее нормативное обеспечение на одного жителя, а это означает нерационально высокие отчисления в местный бюджет.

Выводы. Поскольку города по-своему уникальны, каждый из них должен найти собственный путь к устойчивому развитию, использовать собственные преимущества и потенциал как основу для локально ориентированных стратегий своей перестройки. При этом важной является проблема административно-территориального устройства на современном этапе создания украинского государства, и первоочередное значение приобретают вопросы статуса городов в Украине. Признание Украиной фундаментальных принципов городского развития создает правовые и политические условия для приобщения Украины к международным стандартам и для пересмотра предоставленных статусов населенным пунктам.

Литература.

1. Проект закону України «Про територіальний устрій України»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42370
2. Положення про порядок вирішення питань адміністративно-територіального устрою Української РСР, затверджене Указом Президії Верховної Ради УРСР від 12.03.1981 р. // ВВР УРСР.
3. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону (концептуальні основи та методологія): [монографія] / В.М. Бабаєв, Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ та ін. – Х.: НТУ «ХП», 2006.
4. Адміністративно-територіальний устрій України. Історія. Сучасність. Перспективи: [монографія]/ В.С. Куйбіда, В.П. Павленко та ін. – К.: ТОВ «Геопринт», 2009.
5. Магновський І.Й. Місто як складова адміністративно-територіального устрою України // Право України. – 2009. – № 4.
6. Пастернак О.М. Деякі теоретичні проблеми правосуб'єктності адміністративно-територіальних одиниць у сфері місцевого самоврядування// Часопис Київ. ун-ту права. – 2005. – № 4.
7. Пухтинський М. Концептуальні та прикладні аспекти здійснення адміністративної реформи в Україні// Адміністративна реформа в Україні: шлях до Європейської інтеграції: Зб. наук. пр. - К., 2003.
8. Конституція України від 28 червня 1996 року// Відомості Верховної Ради України. – 1996. - № 30 (23.07. 1996). - Ст. 141.
9. Держкомстат України/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>
11. Закон Украины «Об основах градостроительства» Про регулювання містобудівної діяльності/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://meget.kiev.ua/zakon/zakon-ukraini-ob-osnovah-gradostroitelstva/>
12. Європейська хартія міст, прийнята Радою Європи 1992 р./ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eru.org.ua>
13. Официальный веб-сайт Центральных учреждений Организации Объединенных Наций/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.un.org/gu/
14. Економіка міст. Україна і світовий досвід: навч. посіб./ [за ред. В.О. Макухи]. – К.: Основи, 1997. – 243 с.
15. Хорев Б.С. Проблемы городов / Б.С. Хорев. – М., 1975. – 360 с.

В рамках данной работы был проведен всесторонний анализ понятия «город» в правовом и экономическом контексте, а также факторов, влияющих на отнесение населенного пункта к категории городов в Украине и мире.

Ключевые слова: город, статус города, административно-территориальное деление.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВОГО СТАТУСУ МІСТА В УКРАЇНІ

Родченко В.Б. , к. е. н, доцент

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

Серьогіна Д.А. , аспірантка

Харківська національна академія міського господарства

В рамках даної роботи було проведено всебічний аналіз поняття «місто» в правовому і економічному контексті, а також чинників, що впливають на віднесення населеного пункту до категорії міст в Україні і світі.

Ключові слова: місто, статус міста, адміністративно-територіальний поділ.

ANALYSIS EKONOMIKO-LEGAL STATUS OF CITY IN UKRAINE

Rodchenko V.B., Ph. D., associate professor

V.N. Karazin Kharkov National University

Seregina D.A., post-graduate student

Kharkov National Academy of Municipal Economy

Within the framework of this work the comprehensive analysis of concept «city» was conducted in a legal and economic context, and also factors, influencing on subsuming of settlement cities in Ukraine and world.

Key words: city, status of city, administrative-territorial division.

Поступила в редколлегию 28.04.2012 г.

© Родченко В.Б., Серёгина Д.А., 2012 г.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ І МОДЕЛІ

УДК 336.221:330:46

ПОДАТКОВА ПОВЕДІНКА ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ: АНАЛІЗ НА ОСНОВІ МУЛЬТИАГЕНТНОГО ПІДХОДУ

Акулова Г.В., аспірантка

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Актуальність дослідження. Формування ефективної податкової політики є однією з найважливіших проблем діяльності держави як у внутрішній економіці, так і, через суттєво збільшену у зв'язку з глобалізацією інтенсивність міжнародних політичних та економічних відносин, в її зовнішньоекономічній діяльності.

Напрямок і характер податкової політики залежить від багатьох факторів як економічного, так і неекономічного характеру. Проте, в найбільшій мірі на її формування впливає те, який характер поведінки держави відносно податків мала до того, які схильності у податкових відносинах з державою демонструють платники податків, і від того, яка податкова поведінка характерна для інших юрисдикцій.

Податкова поведінка — є одним з проявів економічної поведінки. В даній роботі під податковою поведінкою ми будемо розуміти «складову частину економічної поведінки, що пов'язана з виплатою податків, взаємодію агенту з оточуючим світом з цього приводу» [1, с. 82].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Принциповим моментом у вивченні податкової поведінки є визначення того, хто саме є економічним агентом, який цю поведінку демонструє. Більшість вітчизняних вчених зазначають, що термін «податкова поведінка» є тотожним до поняття поведінки платника податків [1, 2, 3].

Існує інший підхід до вивчення податкової поведінки — коли агентом, що її демонструє, є держава (або інші суб'єкти, подібні за своєю організацією і функціями: області, штати, округи та інші адміністративні одиниці). Такого підходу дотримується більшість західних учених, що вивчають податкову поведінку (tax behavior) [4, 5, 6].

Практичні завдання вибору інструментів та характеру політики в сфері податків актуалізують дослідження податкової поведінки за допомогою її моделювання.

На сьогоднішній день у навчальній, науковій та прикладній літературі опубліковано багато робіт, присвячених моделюванню податкової поведінки. Велика їх кількість описує моделі податкової поведінки юрисдикцій в контексті їх взаємодії між собою [7, 8, 9].

І лише незначна їх частина враховує в своїх припущеннях узагальнюючий вплив дій платників податків на податкову політику юрисдикцій [10, 11].

Незважаючи на велику кількість досліджень, присвячених моделюванню податкової поведінки, проблемі побудови моделей, що враховують як поведінкові особливості платників податків, так і їхню неоднорідність та диференціацію за ознакою володінням певним типом факторів виробництва, приділяється небагато уваги.

Дослідження податкової поведінки держави є необхідним в силу того, що адаптація податкової поведінки юрисдикцій може послужити значною перевагою в конкурентній боротьбі юрисдикцій, що спрямована на залучення мобільних факторів виробництва, — податковій конкуренції.

При цьому слід приділити увагу вивченню поведінки окремих агентів-платників податків, оскільки саме в цьому випадку враховуються їхні індивідуальні особливості, які значною мірою можуть вплинути на формування загальної податкової політики юрисдикції.

Метою дослідження є мультиагентна модель податкової поведінки економічних агентів, де описано закономірності поведінки економічних агентів. Особливості ігрового світу і риси політики юрисдикцій, що пов'язана з оподаткуванням, описано в наступній концептуальній моделі.

Базові припущення моделі щодо юрисдикцій.

1) Юрисдикція має певну територію (яка в мультиагентній моделі задається випадковим чином для кожної юрисдикції) та певну кількість економічних агентів.

2) Юрисдикції обкладають податком доходи від головних факторів виробництва — труда та капіталу — використаних у моделі ресурсів, від яких залежить обсяг створюваного національного багатства (у мультиагентній моделі — кількість умовних грошових коштів).

3) Ставку оподаткування юрисдикція встановлює самостійно, і вона змінюється із плином часу в залежності від того, який тип податкової політики має юрисдикція.

4) Кожній юрисдикції властива певна податкова політика, тобто вона може мати один з трьох видів податкової поведінки.

Стратегія поведінки «bottom» припускає пониження із часом юрисдикцією ставок податків на труд та капітал до мінімально можливих у ігровому світі ставок. Інтерпретацією такого припущення у реальній економіці є явище податкової конкуренції, що являє собою «суперництво країн за обмежені економічні ресурси за допомогою інструментів оподаткування, обумовлене непогодженістю їх дій при встановленні податків і існуванням взаємозалежності податкових систем в умовах міжнародної мобільності факторів виробництва» [12, с. 116], і, зокрема, її наслідка — гонки на дно. Гонка на дно — це зниження юрисдикцією ставок податків в спробі залучити мобільні ресурси, це може призвести до «недопоставки» суспільних благ.

Стратегія поведінки «top» полягає у тому, що юрисдикція із плином часу максимізує ставки податку на труд та капітал, спрямовуючи їх до максимально можливих в ігровому світі ставок. Інтерпретація такого типу поведінки в реальній економіці полягає в тому, що деякі розвинуті країни мають досить високі (і збільшують їх із часом) ставки податку, натомість вони надають суспільні блага високої якості, наприклад Данія, Швеція, Нідерланди тощо.

Стратегія «harmony» полягає у спрямуванні юрисдикцією своїх податкових ставок до рівня середнього по ігровому світу. Такий тип податкової поведінки є також проявом податкової конкуренції, а саме: прихованої податкової конкуренції.

Прихована конкуренція полягає в тому, що держава формує свою податкову політику таким чином, щоби втримати капітал (або іншу оподатковувану базу) в межах юрисдикції і запобігти його переміщенню за межі країни.

Уряди, що займають пасивну позицію у конкуренції за інвестиції, аналізують податкову політику юрисдикцій-конкурентів та зіставляють податкові заходи, що впроваджуються іншими державами, зі своїми, щоб податкові умови всередині країни не були гіршими, ніж за її межами. Прихована податкова конкуренція спрямована на захист юрисдикції та збереження її від потенційно несприятливих наслідків, викликаних активною податковою конкуренцією країн-конкурентів.

Із плином часу поведінка юрисдикцій не змінюється. Тобто якщо держава максимізує, вона буде максимізувати, змінюючи ставки податків з тенденцією до максимуму.

5) За рахунок отриманих податкових надходжень юрисдикція виробляє і надає економічним агентам суспільні блага, які поділяються на три типи.

Блага, що надаються державою та не впливають безпосередньо на продуктивність того чи іншого фактору виробництва, — state public goods. До таких благ відносяться забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки держави, охорона навколишнього середовища тощо.

Суспільні блага, що покращують віддачу від капіталу, — business public goods. Таким, наприклад, є якісна транспортна інфраструктура.

Суспільні блага, що збільшують віддачу від виробничого фактору труда, — social public goods. До них відносять систему освіти, систему охорони здоров'я тощо.

6) Юрисдикції здійснюють податковий контроль, що реалізується через три складові.

Імовірність податкової перевірки агентів в реальній економіці - це як часто юрисдикція здійснює податкові перевірки, шукаючи порушників.

Імовірність виявлення порушників — якісна характеристика юрисдикції — це з якою ймовірністю юрисдикція, перевіряючи порушника, виявить, що він їм є.

Величина штрафу — встановлений державою обсяг грошових коштів, який буде зобов'язаний сплатити порушник в разі його виявлення.

7) Певна кількість отриманих податкових надходжень не йде на створення суспільних благ, а накопичується юрисдикцією. При цьому в мультиагентній моделі, при ініціалізації ігрового світу, кожна юрисдикція має початкову кількість грошових коштів, яка задається випадково.

8) Юрисдикція встановлює ціну на еміграцію та імміграцію економічних агентів зі своєї або на свою територію.

9) Юрисдикції різняться за своєю віддачею від податків на труд та капітал. Інтерпретація в реальній економіці може бути наступною — країни різняться за якістю суспільних благ, що ними надаються.



Рис. 1. Зображення ігрового світу моделі

Базові припущення моделі щодо економічних агентів.

1) В модельному світі діють три типи економічних агентів — непрацюючі рантьє (unemployed-rentier) — носії фактору виробництва капіталу. Власники капіталу, що працюють (employed-rentier) — вони є носіями обох факторів виробництва, та агенти, що працюють (fundless-worker) — не володіють капіталом, однак є носіями фактору труда. Під володінням трудовими ресурсами розуміється абсолютно оцінена цінність агента як трудового ресурсу. У кожного агента своя власна, але у встановлених ігровим світом межах.

2) Будь-який агент має наступні поведінкові особливості. Схильність до уходу від податків (tendency avoid) — агент з певною ймовірністю взагалі не сплатить податки.

Схильність до ухилення (tendency evade) — в мультиагентній моделі ухилення — це стік, податків платиться менше, ніж могло би бути сплачено, але це легально. Схильність до міграції — те, наскільки легко агент покидає межі юрисдикції.

3) Агенту властиві обмежена раціональність (агенту відомі умови не у всіх юрисдикціях і відома поведінка не всіх агентів сусідів) та обмежена сила волі (агент діє, керуючись поведінкою агентів сусідів або опирається на інформацію про те, як діяли усі інші агенти на попередньому кроці).

4) Кожен агент отримує прибуток від фактора виробництва, яким він володіє — ренти на капітал та заробітну плату на труд.

5) З отриманих доходів агент сплачує податки, здійснює споживання та накопичує.

6) Якщо умови юрисдикції не задовольняють агента. Наприклад, йому надаються суспільні блага недостатньої якості, або ставка податків занадто висока, його не задовольняє рівень накопичення або податкові перевірки здійснюються занадто часто. В такому випадку агент здійснює міграцію до іншої юрисдикції.

На основі перерахованих припущень була побудована мультиагентна модель. На рис. 1 зображений проініційований модельний світ, де пентагонами позначені юрисдикції та зазначена властива їм податкова поведінка. А також агенти чорного кольору - непрацюючі власники капіталу; сірого кольору — працюючі агенти без капіталу; агенти білого кольору — працюючі власники капіталу.

Висновки. В умовах глобалізації конкурування між юрисдикціями за фактори виробництва набуває все більшого розмаху. Тож у боротьбі за капітал та труд юрисдикції приймають заходи, які пов'язані як з податковою політикою, так і з наданням суспільних благ. Однак юрисдикції стикаються не тільки з проблемою міграції, а й з несплатою (легальною та незаконною) податків на своїй території.

Розроблена модель дозволяє проаналізувати податкову поведінку і платників податків, і юрисдикцій з урахуванням їх суттєвих поведінкових особливостей та диференціації агентів за факторами виробництва, носіями яких вони є.

Література.

1. Меркулова Т.В. Институт налога/ Т.В. Меркулова. — Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2006. — 224 с.
2. Забаренко Ю.О. Економічний механізм податкового планування на промисловому підприємстві: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08/ НАН України; Інститут економіки промисловості. — Донецьк, 2008. — 20 с.
3. Вишнеvский В.П. Налогообложение: теории, проблемы, решения/ В.П. Вишнеvский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишнеvская и др.; под общ. ред. В.П. Вишнеvского. — Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. — 504 с.
4. Gordon R. Tax structure and government behavior: implications for tax policy/ Roger H. Gordon, John D. Wilson// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w7244.pdf>
5. Zhang Li. Two essays on government behavior / Li Zhang// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://digitalarchive.gsu.edu/econ_diss/9
6. Hauptmeier S. Fiscal competition over taxes and public inputs theory and evidence/ Sebastian Hauptmeier, Ferdinand Mittermaier, Johannes Rincke // Working paper series, 2009. - №1033 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1033.pdf>
7. Zissimos B., Wooders M. Relaxing Tax Competition through Public Good Differentiation. Warwick Economic Research Papers. – October, 2005.
8. Hauptmeier S. Fiscal competition over taxes and public inputs theory and evidence/ Sebastian Hauptmeier, Ferdinand Mittermaier, Johannes Rincke // Working paper series, 2009. -

№1033 [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
<http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1033.pdf>

9. Kenyon D. Competition among states and local governments. efficiency and equity in American federalism. - Washington DC: The Urban Institute Press, 1991. - P. 285.

10. Tiebout, Ch. A Pure Theory of Local Expenditure.// Journal of Political Economy. – 1956. - vol 64. – P. 416-424.

11. Леонова Н.А., Колесник Г.В. Модель налоговой конкуренции с учетом ограничения мобильности инвесторов// Эколого-экономическое моделирование. – 2009. – С. 63-72.

12. Педь И.В. Международная налоговая конкуренция: предпосылки возникновения и механизм действия/ И.В. Педь// Бизнесинформ, 2009. — № 12 (1). — С. 116-118.

В статті описується мультиагентна модель податкової поведінки економічних агентів, у якості яких виступають юрисдикції та платники податків, що різняться своїми поведінковими особливостями та факторами виробництва, носіями яких вони є.

Ключові слова: податкова поведінка, економічні агенти, податкова конкуренція, мультиагентне моделювання.

НАЛОГОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ: АНАЛИЗ НА ОСНОВЕ МУЛЬТИАГЕНТНОГО ПОДХОДА

Акулова А.В., аспирантка

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В статье описывается мультиагентная модель налогового поведения экономических агентов, в качестве которых выступают юрисдикции и налогоплательщики, отличающиеся своими поведенческими особенностями и факторами производства, носителями которых они являются.

Ключевые слова: налоговое поведение, экономические агенты, налоговая конкуренция, мультиагентное моделирование.

TAX BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS: MULTIAGENT-BASED ANALYSIS

Akulova A.V., post-graduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The paper describes the multi-agent model of fiscal behavior of economic agents, which act as a jurisdiction and the taxpayers who differ in their behavioral characteristics and factors of production, of which they are carriers.

Key words: tax behavior, economic agents, tax competition, multi-agent simulation.

Поступила в редколлегию 25.04.2012 г.

Науковий керівник: Меркулова Т.В., д. е. н., професор

© Акулова А.В., 2012 г.

РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

УДК 332.025.12 Регулирование. Регламентирование (регламентация)

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ: СТАТИСТИЧНИЙ ОГЛЯД ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ

Дячек В.В., аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Актуальність: з розвитком економічних відносин у суспільстві, з переходом від натурального господарства до спеціалізації і поділу праці у господарстві з'являються товари та послуги. По співвідношенню останніх роблять висновок про ступень розвитку економічної системи господарства та відносять суспільство до індустріального чи постіндустріального. Процеси глобалізації та інтернаціоналізації також впливають на обмін послуг, який також виходить на міжнародний рівень. В останні роки світової економіки спостерігаються зміни у структурі експорту-імпорту послуг [1]. Так, питома вага транспортних послуг зменшується при зростанні питомої ваги інших груп послуг, тобто зменшується питома вага матеріальних послуг. Економіка найбільш розвинених країн характеризується високою часткою науково-технічних виробництв, в тому числі послуг. Зовнішньоекономічна діяльність відіграє важливу роль у добробуті суспільства та його розвитку, тому визначення стану міжнародної торгівлі послугами українськими підприємствами важливо для обґрунтування управлінських рішень щодо подальшого державного управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Мета дослідження. За допомогою об'єктивних методів статистичного аналізу констатувати ситуацію, що склалася у зовнішньоекономічній діяльності, обґрунтувати можливі шляхи розвитку у зовнішньоекономічній активності України.

Формулювання проблеми дослідження. В останні роки питома вага послуг у зовнішній торгівлі збільшується вслід за вже трендом їх збільшення у структурі виробництва у розвинутих країнах, що вже утвердився. Тому дослідження стану торгівлі послугами українськими підприємствами є актуальними для визначення дій держави щодо планування заходів регулювання державного управління.

Об'єкт дослідження: економічна активність українських підприємств.

Предмет дослідження: статистика зовнішньоекономічної торгівлі послугами українськими підприємствами.

Основні результати дослідження. Результати аналізу тенденції розвитку зовнішньої торгівлі послугами графічно представлено на рисунку 1. З нього видно, що протягом обраного періоду показники експорту та імпорту послуг зростали, крім 2009 року, що є відгуком фінансової кризи. Але вже у 2010 році показники відновили тренд.

Далі більш детально було розглянуто експорт послуг згідно до класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності (УКП ЗЕД, аналізувалися основними вилами послуг згідно до визначення Держкомстату України [2]). Було проведено АВС-аналіз, результати представлено у таблиці 1. З неї витікає, що транспортні послуги та різні ділові, професійні та технічні послуги займають 80 % загального обсягу експорту послуг у 2010 році, це свідчить про високу концентрацію обсягу послуг у вузькому колі груп. Ще майже 17 % припадає на фінансові, послуги з ремонту, подорожі, комп'ютерні та послуги зв'язку, а трохи більше 3% -

на всі інші групи послуг. Далі було розглянуто динаміку базисних темпів зростання експорту послуг груп А та В відповідно на рисунках 2 та 3.

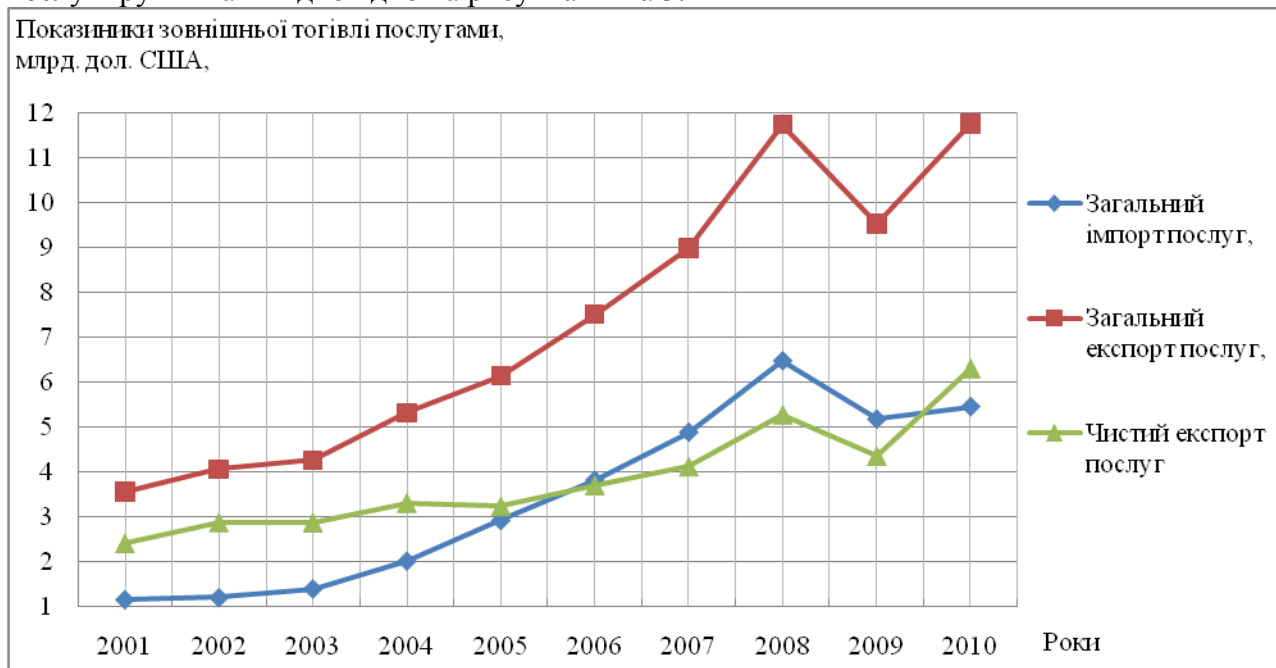


Рис. 1. Показники зовнішньої торгівлі послугами України, у млрд. дол. США, за 2001-2010 рр.



Рис. 2. Базисні темпи зростання експорту послуг АВС-групи А, у %, 2001 р. – базисний

Таблиця 1

АВС-аналіз структури експорту послуг за основними видами послуг УКП ЗЕД за 2010 р. [3]

№ з/с	АВС-група	Група послуг балансу НБУ	Питома вага основної групи	Питома вага АВС-групи
1	А	Транспортні послуги	0,6674	0,7957
2		Різні ділові, професійні та технічні послуги	0,1283	
3	В	Фінансові послуги	0,0406	0,1691

4		Послуги з ремонту	0,0363	
5		Подорожі	0,0324	
6		Комп'ютерні послуги	0,0305	
7		Послуги зв'язку	0,0293	
8	С	Будівельні послуги	0,012	0,0352
9		Інші ділові послуги	0,0112	
10		Страхові послуги	0,006	
11		Роялті та ліцензійні послуги	0,0035	
12		Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	0,0023	
13		Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	0,0002	

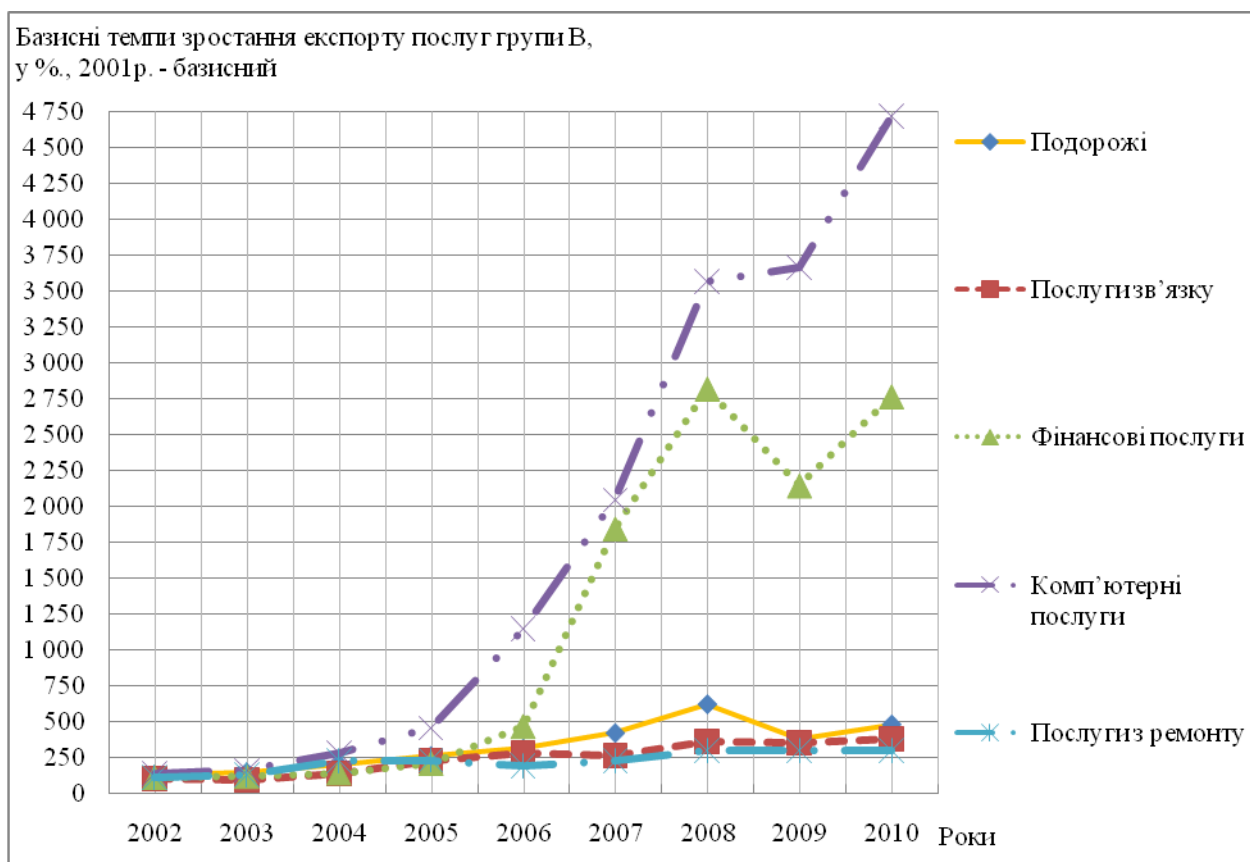


Рис. 3. Базисні темпи зростання експорту послуг АВС-групи В, у %, 2001 р. – базисний

З рисунка 2 видно, що група «Різні ділові, професійні та технічні послуги» зростали на всьому обраному проміжку часу, крім 2009 р. Падіння показників під час останнього пояснюється кризовими явищами у світовій економіці взагалі та в національній економіці України зокрема, але зростання відновилося у 2010 р. майже до рівня 2008 р. Подібна ситуація відбувалася з експортом послуг групи «Транспортні послуги», але коефіцієнт випередження зростання першою групою другої склав приблизно 3,5 рази. Проте експорт транспортних послуг після падіння у 2009 р., у 2010 р. незначно перевищив рівень 2008 р.

З рисунка 3 видно, що групу В можливо поділити на дві підгрупи: групи послуг балансу НБУ, що зростали до 500 %, та ті, що зростали швидше.

До першої можна віднести: «Послуги зв'язку», «Подорожі», «Послуги з ремонту» - базисні темпи зростання; експорт цих груп послуг у 2010 р. склав від 250 до 500%.

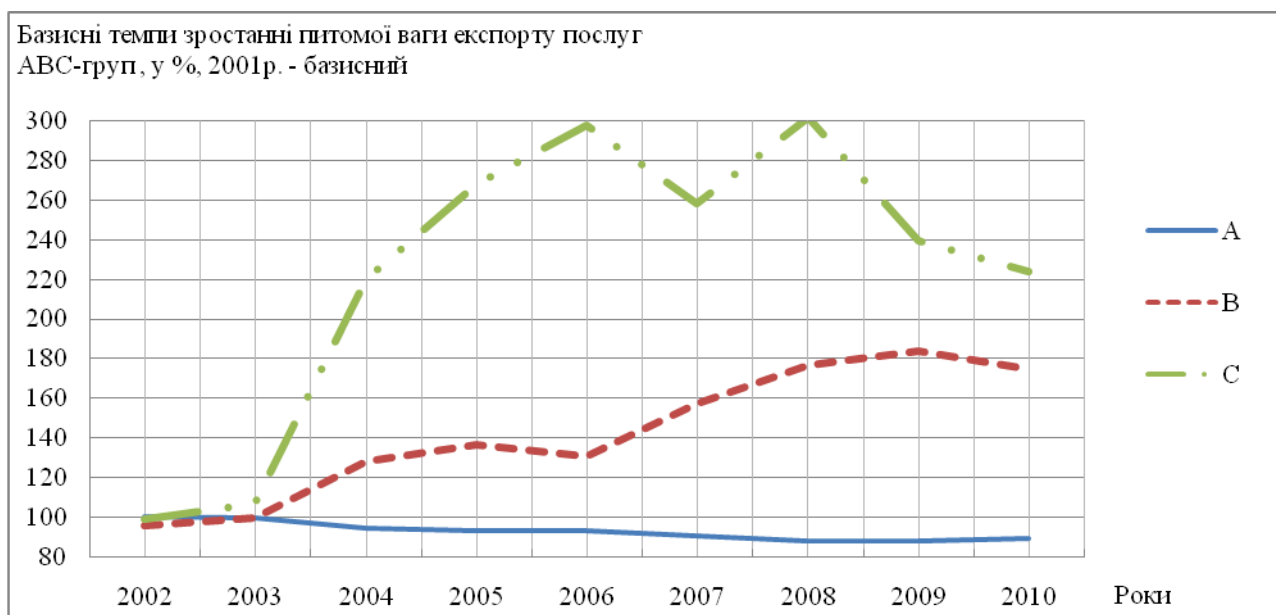


Рис. 4. Базисні темпи зростання питомої ваги експорту послуг за АВС-групами, у %, за 2002-2010 рр., 2001 р. – базисний

До другої групи можна віднести:

- «Фінансові послуги», експорт яких почав активно зростати з 2006 р. по 2008 р., у 2009 р. знизився на приблизно на 750 п.п., але в 2010 р. відновив своє зростання, досягнувши рівень 2008 р. у 2750% у порівнянні з 2002 р.

- «Комп'ютерні послуги», експорт яких активно почав зростати з 2005 р. і сповільнився лише у 2009 р., а в 2010 р. – відновив стрімке зростання.

Для більш глибокого розуміння було проведено дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання експорту, результати якого зведено до таблиці № 2. З даних розрахунків витікає, що експорт послуг зростає нерівномірно. Так, коефіцієнт варіації складає 46,33%, що значно перевищує порогове значення у 25-30% [2]. Також розподілення за групами послуг відбулося асиметрично, найбільше груп послуг, середньорічні базисні темпи зростання яких склали від 174,65% до 465,63%, вісім груп з 11. Також на засадах розрахунків середньорічних базисних темпів зростання експорту груп послуг за балансом НБУ можна сказати, що послуги групи В «Фінансові» та «Комп'ютерні» в найближчому майбутньому перейдуть до групи А.

Далі було проаналізовано базисні темпи зростання показників питомої ваги експорту послуг за групами АВС-аналізу, результати чого зображено на рисунку 4 «Базисні темпи зростання питомої ваги експорту послуг за АВС-групами, у %, за 2002-2010 рр., 2001 р. – базисний». З якого витікає, що, починаючи з 2003 р., структура почала змінюватися, значно зростала питома вага групи С, яка знижувалася у 2007 р. приблизно на 40 п.п., відновивши зростання у 2008 р., почала знижуватися у 2009 р. і продовжила цей тренд у 2010 р. У останньому базисні темпи зростання склали 220 %. Питома вага експорту послуг групи В зростала, корекція відбулася у 2006 р., а також у 2010 р., питома ж вага групи А знизилася з початку періоду до 2010 р. приблизно на 10 %. Тож зростання перших двох, а значною мірою групи В, відбулося за рахунок зниження питомої ваги групи А. Що свідчить про позитивні тенденції до диференціації експорту послуг.

Аналогічно аналізу експорту послуг було розглянуто статистику їх імпорту. Спершу було проаналізовано структуру імпорту послуг в Україну з інших країн світу за допомогою АВС-аналізу, результати якого зведені у таблицю 3.

Таблиця 2

Дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання експорту послуг за їх групами, згідно УКП ЗЕД [5]

№ з/с	Діапазон	Назва груп послуг	f	\bar{X}	$(X - \bar{X})^2 \times f$
1	174,65-320,14	Транспортні послуги Державні послуги, які не віднесені до інших категорій Послуги з ремонту Послуги зв'язку Подорожі Інші ділові послуги	5	2,3021	2,359296
2	320,14-465,63	Будівельні послуги Різні ділові, професійні та технічні послуги Роялті та ліцензії	3	3,8104	0,000767
3	465,63-611,12	Фінансові послуги	1	5,5388	2,89238
4	611,12-756,61	Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	1	6,2544	5,838506
5	756,61-902,10	Комп'ютерні послуги	1	9,0208	26,86038

$$\sigma^2 = 3,162611, \sigma = 1,778373, \nu = 0.463347$$

Таблиця 3

ABC-аналіз структури імпорту послуг за основними групами УКП ЗЕД за 2010 р. [3]

№ з/с	ABC-група	Група послуг балансу НБУ	Питома вага основної групи	Питома вага ABC-групи
1	А	Транспортні послуги	21,49	81,62
2		Фінансові послуги	19,93	
3		Різні ділові, професійні та технічні послуги	16,12	
4		Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	9,72	
5		Роялті та ліцензійні послуги	7,99	
6		Подорожі	6,37	
7	В	Інші ділові послуги	4,28	13,46
8		Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	3,57	
9		Комп'ютерні послуги	3,3	
10		Послуги зв'язку	2,31	
11	С	Страхові послуги	2,08	4,92
12		Будівельні послуги	1,96	
13		Послуги з ремонту	0,88	

З таблиці 3 видно, що імпорт послуг достатньо диференційований, найбільшу питому вагу мають транспортні послуги – приблизно 21,50%, на шість груп ABC-групи А приходить приблизно 81%, на чотири групи ABC-групи В – майже 13,50%. Далі було

проаналізовано показники базисних темпів зростання груп послуг за балансом НБУ, які ввійшли до АВС-груп А та В на рисунках 5, 6 відповідно. З рисунка 5 витікає, що групу А, аналогічно АВС-групі В у експорті, можна поділити на дві підгрупи:

– перша зростала до 1000%, в яку ввійшли: «Подорожі», «Різні ділові, професійні та технічні послуги», «Транспортні послуги», «Державні послуги, які не були віднесені до інших категорій». Які зростали до 2008 року, показали зниження у 2009 р., та відновили своє зростання у 2010 р., але не досягли рівня 2008 р.

Група «Державні послуги, які не були віднесені до інших категорій».

– «Фінансові послуги», «Роялті та ліцензійні послуги» зростали різнопланово, але більше ніж на 1000%. Так, фінансові послуги зростали до 2008 р., але тенденція змінилася у 2009 р. на зниження, в результаті у 2010 р. показник у порівнянні з рівнем 2008 р. - 1200 п.п., але у порівнянні з 2001 р. зростання склало приблизно 3100%. Імпорт послуг групи «Роялті та ліцензійні послуги» зростає на всьому обраному проміжку часу, крім 2009 р., але вже у 2010 р. зростання відновилося та перевищило рівень 2008 р. і в загальному базисні темпи зростання у 2010 р. склали 4630%.

З рисунка 6 видно, що найшвидше зростала група «Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку», у 2002-2007 рр. імпорт зростає експоненціально, у 2008-2009 рр. тренд змінився на протилежний і падіння показника склало 2000%, але у 2010 р. зростання відновилося. Показники темпів зростання групи «Послуги зв'язку» протягом обраного періоду не змінилися, зросли показники імпорту груп «Комп'ютерні послуги» та «Інші ділові послуги» приблизно однаково, базисні темпи зростання у 2010 р. склали 1200%.

Для більш глибокого розуміння було проведено дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання імпорту, результати якого зведено до таблиці № 4. З даної таблиці витікає, що таке групування не є коректним, тому що наявна четверта група, в яку не ввійшла жодна група послуг за УКТ ЗЕД. Тому було прийнято рішення перегрупувати, не беручи до уваги найшвидше зростаючі групи послуг за УКТ ЗЕД, а саме «Фінансові послуги», «Роялті та ліцензійні послуги», «Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку». Результати такого групування зведено у таблицю 5.

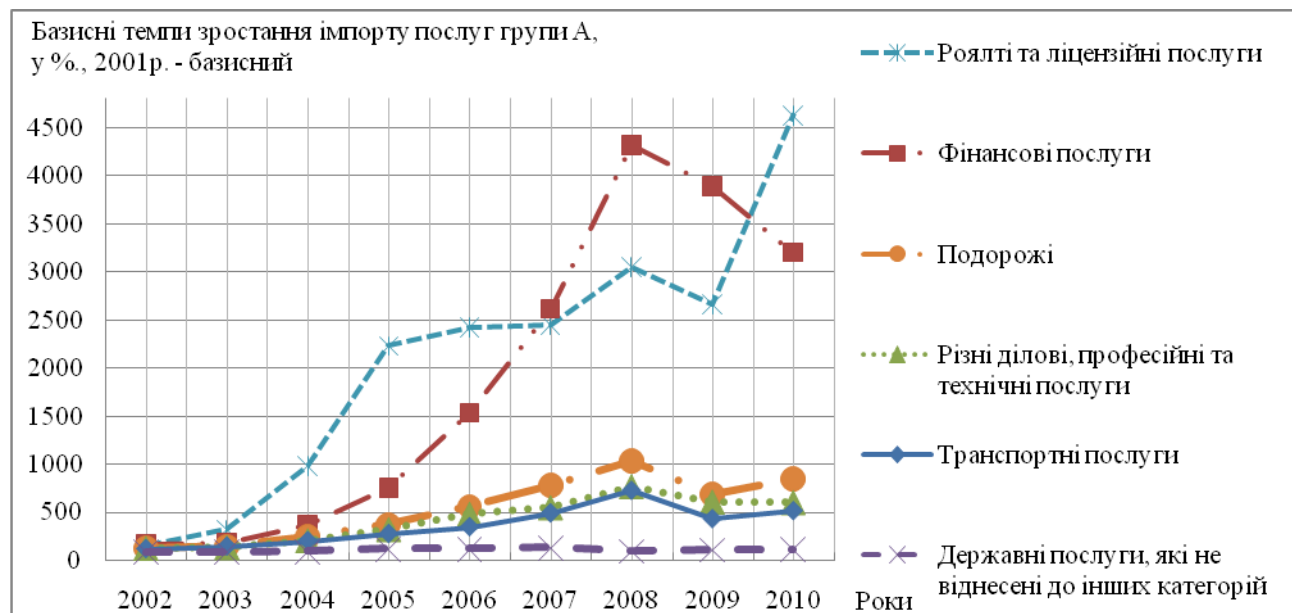


Рис. 5. Базисні темпи зростання імпорту послуг АВС-групи А, у %, 2001 р. – базисний

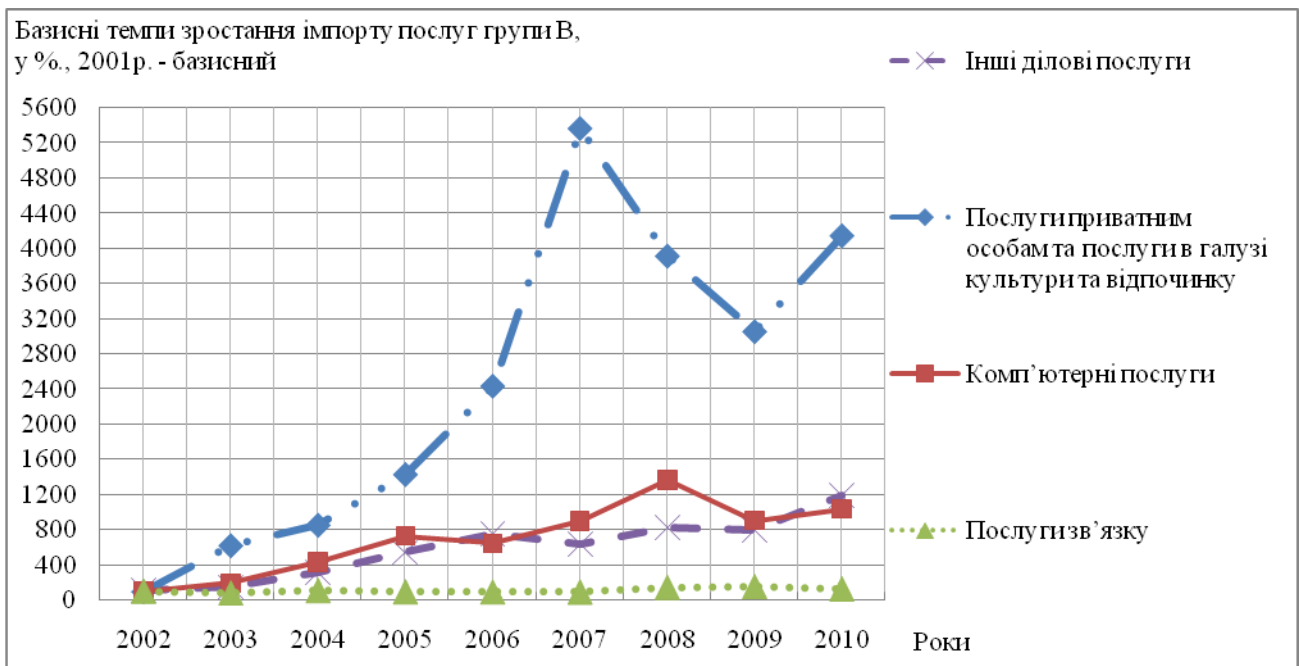


Рис. 6. Базисні темпи зростання імпорту послуг АВС-групи В, у %, 2001 р. – базисний

Таблиця 4

Дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання імпорту послуг за їх групами, згідно УКП ЗЕД [3]

№ групи	Діапазон	Назва групи послуг за балансом НБУ
1	1,0493 - 4,1713	Будівельні послуги Різні ділові, професійні та технічні послуги Транспортні послуги Послуги з ремонту Страхові послуги Державні послуги, які не віднесені до інших категорій Послуги зв'язку
2	4,1713 - 7,2933	Комп'ютерні послуги Інші ділові послуги Подорожі
3	7,2933 - 10,4153	Фінансові послуги
4	10,4153 - 13,5373	-
5	13,5373 - 16,6593	Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку Роялті та ліцензійні послуги

З результатів дисперсійного аналізу у таблиці 5 витікає що обрані групи послуг за УКП ЗЕД зростали рівномірно, але все ж коефіцієнт варіації високий – 21,25%. Якщо ж взяти до уваги три групи послуг, які не бралися до уваги, то даний показник буде вищим. Розподіл послуг за рівнем зростання відбувся досить рівномірно, але само розподілення не можна назвати нормальним. Все ж існує асиметрія навіть за умови нерозглядання надто зростаючих груп послуг. Далі було розглянуто базисні темпи зростання питомої ваги АВС-груп графічно на рисунку 7.

Дисперсійний аналіз середньорічних базисних темпів зростання імпорту послуг за їх групами, згідно УКП ЗЕД [3] (за виключенням надмірно швидко зростаючих імпорту груп послуг)

№ з/с	Діапазон	Назва груп послуг	f	\bar{X}	$(X - \bar{X})^2 \times f$
1	1,0493 - 2,1459	Послуги зв'язку Державні послуги, які не віднесено до інших категорій Страхові послуги	3	1,3647	3,0384
2	2,1459 - 3,2425	Послуги з ремонту Транспортні послуги	2	2,6448	0,2144
3	3,2425 - 4,3391	Різні ділові, професійні та технічні послуги Будівельні послуги Подорожі	3	3,8703	0,5814
4	4,3391 - 5,4357	Інші ділові послуги Комп'ютерні послуги	2	5,0416	3,7396

$$\sigma^2 = 0,8415, \sigma = 0,9173, \nu = 0,2125$$

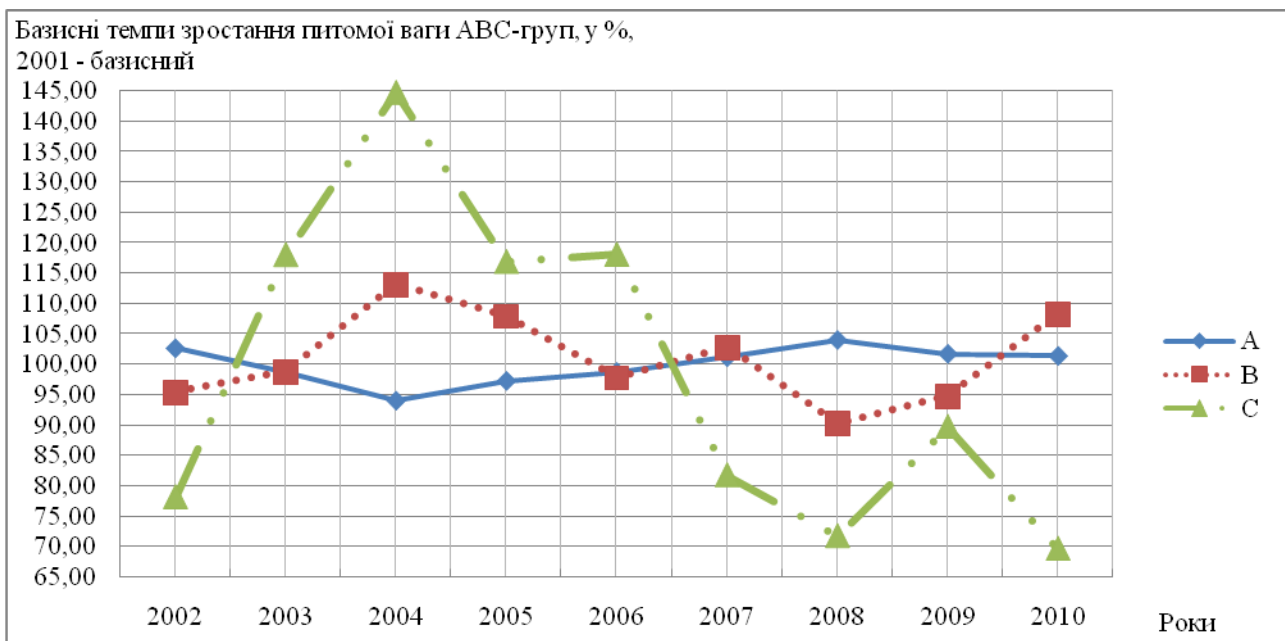


Рис. 7. Базисні темпи зростання питомої ваги експорту послуг за АВС-групами, у %, за 2002-2010 рр., 2001 р. – базисний

З рисунка 7 видно, що протягом обраного періоду показники базисних темпів зростання питомої ваги не мали чітко спрямованих тенденцій розвитку. Але на кінець періоду зросли показники групи В (майже 110%) та незначно групи А (трохи більше 101%), показники групи С знизилися до 70%, яке відбулося за рахунок зростання перших двох груп. Тому слід очікувати що деякі показники перейдуть до групи А, що означає збільшення диференціації імпорту послуг, який й так достатньо диференційований.

Висновок. В результаті проведеного дослідження можна стверджувати, що з 2001 по 2010 рр. експорт та імпорт послуг зростав, показавши зниження лише у 2009 р. Чистий експорт послуг позитивний, і у 2010 р. перевищив рівень 2008 р.

Взагалі експорт та імпорт зростав нерівномірно. В експорті переважають «Транспортні послуги» та «Різні ділові, професійні та технічні послуги». Найшвидше зростання експорту показали фінансові та комп'ютерні послуги.

Імпорт послуг більш диференційований, в його структурі домінують декілька груп послуг: транспортні, фінансові, різні ділові, професійні та технічні послуги та інші. Найшвидше з яких зростали фінансові, а також роялті та ліцензійні послуги. Також на відміну від експорту, в якому зростала найбільше АВС-група А, в структурі імпорту на 2010 р. показники зростання АВС-групи В були найвищими. Що стосується імпорту, то в ньому питома вага транспортних послуг приблизно в три рази менша. Переважають інтелектуально витратні послуги.

У виявлених тенденцій розвитку експорт-імпорту послуг спостерігається перейняття технологій при експорті матеріаломістких послуг, однак є позитивна тенденція у зміні структури останньої в бік інтелектуально змістовних послуг. Завдання держави – стимулювати експорт науково містких послуг, вести політику щодо диференціації експорту послуг та сприяти розвитку нематеріального виробництва взагалі.

Література.

1. Дячек В.В. Определение тенденций международной торговли услугами Украины/ В.В. Дячек, М.С. Рахман// Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг, менеджмент, бізнес: сучасний стан та перспективи взаємодії» (м. Харків, Харківська обласна державна адміністрація, 12 листопада 2009 р.). – Харків: ХІМБ, 2009. – С. 294-300.

2. Державний комітет статистики України/ Офіційний сайт/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

3. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

4. Антоненко Л.А. От методологии социального прогнозирования профессора А.С. Панарина к индикативному планированию посткризисного развития/ Л.А. Антоненко// Социальная экономика. – 2011. – № 1. – С. 54-57.

5. Дячек В.В. Актуальність індикативних принципів управління зовнішньоекономічною діяльністю/ В.В. Дячек, І.В. Семеняк// Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих учених «Проблеми соціально-економічного розвитку України: досвід, перспективи, інновації» (м. Харків, Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, Інститут економіки і міжнародних економічних відносин, Економічний факультет, студентське наукове товариство, 15-1 квітня 2011 р.). – Харків: ХНУ, 2011. – С. 132-134.

6. Липов В.В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль II. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. Навчально-практичний посібник/ В.В. Липов. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368 с.

7. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник/ Ю.В. Макогон, В.С. Рижиков, С.В. Касьянюк [та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 424 с.

Стаття присвячена дослідженню стану зовнішньої торгівлі послугами підприємствами України та визначенню бажаних напрямків розвитку даного виду торгівлі. Проведено статистичний аналіз даних Державного комітету статистики України, розраховані показники розвитку, проведено структурний аналіз та виявлено основні тенденції розвитку зовнішньої

торгівлі послугами підприємствами України. За результатами цього аналізу визначено напрямки розвитку цього виду діяльності.

Ключові слова: послуга, зовнішньоекономічна діяльність, державне управління зовнішньоекономічною діяльністю, статистика, класифікатор послуг зовнішньоекономічної діяльності.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ УСЛУГАМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ УКРАИНЫ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Дячек В.В., аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Статья посвящена исследованию состояния внешней торговли услугами предприятиями Украины и определению желаемых направлений развития данного вида торговли. Проведен статистический анализ данных Государственного комитета статистики Украины, рассчитаны показатели развития, проведен структурный анализ и выявлены основные тенденции развития внешней торговли услугами предприятиями Украины. В результате данного анализа определены направления развития этого вида деятельности.

Ключевые слова: услуга, внешнеэкономическая деятельность, государственное управление внешнеэкономической деятельностью, статистика, классификатор услуг внешнеэкономической деятельности.

INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES BY THE UKRAINIAN ENTERPRISES: THE STATISTICAL REVIEW AND POSSIBLE WAYS OF ITS DEVELOPMENT

Diachek V.V., post graduate

V.N. Karazin Kharkiv National University

This article is dedicated to investigation of the current status of international trade in services by the Ukrainian enterprises and the desirable trends of its development. It was conducted statistical analysis of the data of the Government Committee of Statistic of Ukraine, calculated the figures of the development, structural analysis and found the trends of its development. As a result of this investigation indentified the desirable trends of development of international trade in services.

Key words: services, foreign economic activity, the Government controlling of foreign economic activity, statistics, the classification of the foreign affair services.

Надійшла до редакції 11.05. 2012 р.

Науковий керівник: Семеняк І.В., д. е. н., проф.

© Дячек В.В., 2012 р.

УДК 338.439.025.2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ В РАМКАХ ВТО

Зобенко Н.Г., соискатель

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

Постановка проблемы. Растущая конкуренция на мировых рынках, необходимость в защите внутренних рынков, обеспечении занятости населения заставляют государства активно защищать своих производителей и потребителей, реализуя политику протекционизма, что приводит к торговым конфликтам.

Существует даже индекс протекционизма в торговле, который рассчитывается как отношение номенклатуры товаров внутреннего рынка, к которым применяются импортные пошлины, к общей товарной номенклатуре внутреннего рынка. По данному индексу на первом месте находятся страны Евросоюза, США, Канада и Япония, то есть страны "золотого миллиарда". Эти государства устанавливают самые высокие таможенные барьеры для экспортной продукции развивающихся стран, прежде всего, текстиля и продукции сельского хозяйства. Кроме того, в современной мировой экономике применяются и нетарифные методы "классического" протекционизма, и методы "неопротекционизма" - административные, финансовые, кредитные, технические и прочие средства, которые серьезно затрудняют свободное передвижение товаров через границы государств [1].

Целью статьи является обоснование предложений по совершенствованию государственного регулирования продовольственного рынка на основании авторского анализа ситуации на рынке молочной продукции после вступления в ВТО.

Изложение основного материала. Импортные пошлины на товары из развивающихся стран в богатых странах примерно в 4 раза выше, чем пошлины на товары из других богатых стран. В первую очередь это касается импорта многих сельскохозяйственных продуктов (особенно в странах ЕС и Японии). Развитые страны намерены защищать ныне действующее антидемпинговое законодательство, которое является по сути протекционистским, попирает основополагающие принципы свободной конкуренции. Развитые страны требуют от развивающихся соблюдения принципов свободного рынка, однако сами не соблюдают их [2].

Импортные пошлины на ввозимое продовольствие, в том числе рис, были снижены с 50% до 3%. После либерализации в страну хлынуло американское субсидированное продовольствие. К концу десятилетия объем собственного сельскохозяйственного производства снизился наполовину, а доля субсидированного риса из США вышла на уровень более 50% внутренних продаж. Городское население выиграло от ввоза дешевого продовольствия, а сельское оказалось в тяжелой ситуации. Более 50% сельских детей недоедают, почти 80% крестьян превратились в нищих [1].

В основе большинства торговых конфликтов между странами лежит ситуация, при которой цены на экспортируемые другими странами товары оказываются ниже цен национальной продукции. В подобной ситуации от национальных производителей требуются более высокое качество и надежность продукции, технологические усовершенствования, уменьшение издержек производства, в конечном счете, снижение цен, чтобы конкурировать с импортными товарами, что сделать бедным странам очень трудно.

Существует достаточно стабильная тенденция: "в рамках международно-правовой системы торговли товарами остается все меньше возможностей для государств осуществлять

регулирование в обход ее норм" [3].

К сожалению, в последние годы Украина также регулярно находится в состоянии торговых войн, причем с ближайшими соседями, главным образом, с Россией. Так, в январе 2012 г. Российская санитарная служба запретила ввоз в РФ сыров трем из 18 специализированных предприятий: ЧП «Прометей» (Черниговская обл.), АО «Пирятинский сырзавод» и ООО «Гадячсыр» (Полтавская обл.). Затем по той же причине – в связи с выявлением в продукте пальмового масла – еще четырем украинским предприятиям: Лозовскому и Баштанскому сырзаводам, «Бель Шостка Украина» и Хмельницкой маслосырбазе. Доля этих предприятий в экспорте украинских сыров в РФ составляет около 50% [4].

В результате в РФ приостановлена продажа 30,6 т украинских сыров и еще более 120 т задержано на границе. В Москве Роспотребнадзором изымает из обращения украинские сыры. Так, из торгового обращения изъяли сыры производителей ООО «Лозовский молочный завод» (Харьковская обл.), ЧП «Рось», «Ахтырского сыркомбината» (Сумская обл.), ЧАО «Дубномолоко» (Ровенская обл.), «как такие, которые не отвечают требованиям» Федерального Закона «Технический регламент на молоко и молочную продукцию» от 12.06.08 № 88-ФЗ по содержанию растительных жиров и без указания их наличия на этикетке продукта [5].

Из 80 тыс. т продукта, которые Украина экспортирует в 16 стран, 65 тыс. т традиционно приходилось на российский рынок. То есть РФ – это ключевой рынок для данной группы производителей. Эксперты прогнозируют сокращение выпуска продукта на 16,8% по сравнению с 2011 г., или на 30 тыс. т, а денежные потери оценивают минимум в \$100 – 150 млн. Однако во всей этой истории есть и положительный момент: украинские молокоперерабатывающие заводы всерьез задумаются о качестве своей продукции, а внутренний рынок пока отреагирует снижением цен (с начала 2012 г. сыры подешевели на 10-25 грн./кг). Причем не только на сыры, но и на молоко (хотя это может оказаться губительным для производителей молока) [4].

Из-за разногласий в технических регламентах и, как следствие, в связи с введением Россией ограничений на импорт украинских сыров под угрозой находится более 80% экспортных поставок продукта. Но, по-видимому, разногласия этим не ограничиваются и приобретают все признаки затяжной «торговой войны», грозящей обернуться ощутимым ущербом.

Из-за ограничений в России (на главном рынке сбыта нашей молочной промышленности) может возникнуть избыток продукции и, как результат, – резкий обвал цен. Хотя потребителей такой сценарий удовлетворит, падение цен на внутреннем рынке может спровоцировать кризис у отечественных производителей мясомолочной отрасли.

Пока украинский сыр не экспортируется в Россию, убытки его производителей увеличиваются. Украинские производители сыров недополучают до \$15 млн. выручки в месяц из-за действующих с начала февраля 2012 г. ограничений на поставки продукции в Россию. Из-за ограничений на поставки сыров украинские молочные компании увеличивают объем производства сливочного масла и сухого молока, цены на которые примерно на 20% ниже, чем на сыры. Недополученная выручка предприятий может достигать до \$26 млн. в месяц. Из-за введенных ограничений на экспорт сыров страдают не только переработчики, но и производители молока. Недополученная выручка украинских промышленных фирм составляет около \$100 млн. в месяц. Помимо финансовых потерь, производители сыров в Украине получили также и имиджевый ущерб [6].

Стоит отметить, что в настоящий момент Украина имеет серьезную торговую проблему касательно продовольствия с другим своим соседом – республикой Беларусь. Так, по состоянию на 5 марта 2012 г. Государственной ветеринарной и фитосанитарной службой Украины по отношению к Республике Беларусь введено два запрета относительно ввоза продуктов питания.

Первый запрет, введенный 29 февраля 2012 г., связан с мероприятиями по обеспечению

недопущения возбудителя африканской чумы свиней (АЧС) на территорию Украины и предусматривает объявление моратория на ввоз благоприятных к АЧС животным, а также сырья и продукции из них. Предпосылкой для введения моратория на импорт мясной продукции стал случай изъятия и массового уничтожения свинополовья в с. Незнаново Новогрудского района Гродненской области Республики Беларусь, который был зафиксирован 16 февраля 2012 г.

Ограничения подобного рода применяются Украиной не только к Беларуси, но и к другим странам. Так, согласно официальным сообщениям Международного Эпизоотического Бюро, на территории Арабской Республики Египет зарегистрировано заболевание КРС ящуrom.

Учитывая это, в Украину с 20 марта 2012 г. запрещен ввоз из Египта восприимчивых животных, продукции и сырья из них (последний случай ящура в Украине регистрировался в 1988 г., с 1992 г. в стране приостановлена вакцинация против ящура, а в соответствии с Санитарным Кодексом наземных животных, Украина является свободной от применения вакцинации) [7].

Второе ограничение Украины относительно Беларуси касается временной приостановки ввоза на территорию нашего государства молока и молокопродуктов с 1 марта 2012 г. Связаны такие действия с системными нарушениями белорусской стороной требований нашего государства относительно безопасности импортной продукции [8].

В этой связи можно отметить непоследовательность украинских аграрных чиновников, которые, с одной стороны, заявляют о намерениях поддерживать и развивать украинское молочное животноводство, а с другой - создают благоприятный режим для ввоза импортной молочной продукции.

Скоропортящаяся цельномолочная продукция в Украине представлена тремя белорусскими производителями: ОАО “Молочные продукты” (г. Гомель; ТМ “Молочное кружево”), частное производственное унитарное предприятие “Мозырские молочные продукты” (г. Мозырь, Гомельская обл.), ОАО “Савушкин продукт” (г. Брест).

Согласно данным статистики, в 2011 г. в Украину официально ввезли всего около 9,1 тыс. т молочных продуктов на \$20,1 млн.

По мнению председателя совета директоров Союза молочных предприятий Украины В. Чагаровского, белорусская молочная отрасль — это государственная машина, и стоимость белорусской продукции не рыночно образуемая, поскольку отпускную цену устанавливает государство, и все убытки берет на себя тоже государство. Последние 10 лет белорусское правительство активно развивало молочную отрасль, которая в основном ориентирована на рынок СНГ, в том числе Украину. В 2011 г. в Белоруссии из произведенных 6,6 млн. т молока на переработку поступило 6 млн. т [9].

В ответ на запрет ввоза мясомолочной продукции действия Украины, Белоруссия планирует принять аналогичные меры к украинским продуктам. Речь, в частности, идет о подсолнечном масле, соли, кукурузе, кондитерских изделиях и шроте. Более того, Беларусь как член Таможенного союза сообщила, что будет просить поддержки у России и Казахстана по поводу введения запрета на импорт украинской продукции [4].

Формально указанная выше «молочно-сырная проблема» состоит в несоответствии техническим регламентам — в сфере, где в свое время все непосредственно согласовывалось и сегодня регулируется правилами Таможенного союза. Однако, отказавшись от переговоров с ТС, Украина, возможно, заложила для себя еще не одну «торговую мину» на будущее (сколько еще товарных групп рискуют не соответствовать тем регламентам?).

Например, вслед за молочно-сырной торговой войной, разгоревшейся в 2012 г. между Украиной, РФ и Белоруссией, может последовать новая – сахарная.

Закон определяет, что в случае если Украина и государство, применившее к Украине действия, имеющие признаки дискриминационных или недружественных, являются членами той же самой международной межправительственной организации, рассмотрение и урегулирование спорной ситуации осуществляется в соответствии с правилами и

процедурами такой организации [10].

Однако принятый закон о защите интересов украинских экспортеров вряд ли станет проблемой для российских импортеров даже в условиях длящейся сырной войны. Украина, на наш взгляд, не пойдет на эскалацию конфликта в период острой фазы переговоров о цене на природный газ (Украина заинтересована в снижении цен на российский газ и не пойдет на обострение экономических отношений с Россией).

Кроме того, Украина заинтересована в большей части российского импорта: украинское сырье способствует бесперебойной работе предприятий. Этот закон, призванный защитить интересы украинских товаропроизводителей, теоретически мог бы стать поводом для санкций против российских экспортеров, но на практике вряд ли это произойдет. Украине трудно ответить на ужесточение экономической политики со стороны РФ и других стран Таможенного Союза – Белоруссии и Казахстана. Ведь это таможенное пространство является важнейшим рынком для украинских товаров, которые не востребованы в Европе.

"С точки зрения большой политики, Украине сейчас контрпродуктивно отвечать войной на войну, – считает руководитель Центра прикладных политических исследований "Пента" (Киев) В. Фесенко. – Хотя "сырная" война РФ по отношению к Украине носит искусственный характер, и украинские сыры ничем не хуже российских" [3].

В ответ на запрет ввоза украинских сыров имело бы смысл ввести запрет на ввоз каких-либо потребительских товаров из РФ, но их поставки в Украину не слишком велики. Ресурсы для симметричного ответа на запрет ввоза сырной продукции у Украины ограничены. Дело в том, что у Украины с Россией есть определенный диспаритет в торговых отношениях: Украина экспортирует меньше, чем импортирует, что связано, прежде всего, с закупками российских энергоносителей в больших объемах по достаточно высокой цене.

Выводы. Украине необходимо отстаивать свое право на защиту внутреннего рынка. Либерализация внешней торговли вовсе не означает, что государство полностью должно уйти из этой сферы. Необходимы государственная поддержка экспорта и государственная защита внутреннего рынка. В условиях открытия внутреннего рынка чрезвычайно важно выработать комплекс мер, направленных на защиту отечественного производителя. При этом должны быть сохранены условия для развития конкуренции.

Таким образом, Украина заинтересована в создании однородного правового поля в области конкуренции в международном масштабе: для предсказуемости последствий деятельности украинских предприятий за рубежом с позиций иностранного антимонопольного законодательства и обеспечения гарантий недискриминации для украинских компаний со стороны зарубежных антимонопольных органов. Вопрос о разработке в рамках ВТО международных правил конкуренции, регулирующих ограничительную практику, однако, остается пока открытым. Тем не менее, очевидно, что без таких правил международная правовая система в сфере торговли остается несовершенной, оставляя значительные возможности для ограничений конкуренции и торговых войн, в том числе в сфере продовольственного обеспечения.

Литература.

1. Щебарова Н.Н. Торговые конфликты и мировой опыт их урегулирования/ Н.Н. Щебарова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=315>
2. Вульф А. Двойные стандарты ВТО/ А. Вульф// Файненшл Тайм. 2001. 21 ноября. – С. 25.
3. Шишаев А.И. Регулирование международной торговли товарами/ А.И. Шишаев. – М., 1998. – С. 7.
4. Лукашин Ю. Чем и с кем торгуем?/ Ю. Лукашин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://2000.net.ua/2000/derzhava/resursy/78812>
5. Проти українських сирів продовжують «воювати». [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: <http://www.silskivisti.kiev.ua/18771/index.php>

6. Арасланова А. Сыр ждет приговора/ А. Арасланова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://markets.eizvestia.com/full/syr-zhdet-prigovora>

7. Заборона ввезення в Україну ВРХ, продукції та сировини з неї з Арабської Республіки Єгипет (№ 15-2-23/2374 від 20.03.2012 р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vet.gov.ua/data/news/news_1002.doc

8. Позиція Державної ветеринарної та фітосанітарної служби України щодо заборони ввезення м'ясо-молочної продукції з Республіки Білорусь на територію України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://belvet.kiev.ua/news/1265-poziciya-derzhavnoyi-veterinarnoyi-ta-fitosanitar-noyi-sluzhbi-ukrayini-shhodo-zaboroni-vvezennya-myaso-molochnoyi-produkciyi-z-respubliki-bilorus-na-teritoriyu-ukrayini.html>

9. Силивончик А. Вращание славянки/ Силивончик А. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/articles/trends/Vraschanie_slavyanki-27783/

10. Рада приняла закон об ответных мерах на дискриминацию украинских товаров. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/economics/1322374-rada-prinyala-zakon-ob-otvetnyh-merah-na-diskriminaciyu-ukrainskih-tovarov>

В статье рассмотрены экономические проблемы и противоречия торговых отношений в продовольственной сфере Украины с другими странами в рамках Всемирной торговой организации.

Ключевые слова: ВТО, государственное регулирование, продовольственный рынок, ценовые барьеры, протекционизм, мировые цены.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОТИРІЧЧЯ В ПРОДОВОЛЬЧІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ В РАМКАХ СОТ

Зобенко Н.Г., здобувач

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

В статті розглянуто економічні проблеми та протиріччя торгових відносин в продовольчій сфері України з іншими країнами в рамках Світової організації торгівлі.

Ключові слова: СОТ, державне регулювання, продовольчий ринок, цінові бар'єри, протекціонізм, світові ціни.

The Economic Contradictions of the Food Industry in the WTO's Frames

Zobenko N.G., competitor

V.N. Karazin Kharkiv National University

The economic problems and contradictions of the Ukraine's trade relationship with other countries in provision sphere were considered in the World Trade Organization's frames in the article.

Key words: WTO, government regulation, the food market, world prices, price barrier.

Поступила в редколлегию 3.05.2012 г.

© Зобенко Н.Г., 2012 г.

УДК 336.71

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ

Кудирко Л.П., к.е.н., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

Лазаренко А.А., студент

*Інститут міжнародних відносин Київського національного університету
імені Тараса Шевченка*

Вступ. Глобалізація світогосподарського розвитку та ускладнення конкуренції між суб'єктами міжнародного бізнесу веде до урізноманітнення форм корпоративної структури як в розрізі внутрішньокорпоративного розвитку, так і шляхом міжфірмової взаємодії. З огляду на це, дослідження, яке розкриває новітні тенденції в еволюції організаційних структур корпоративного типу в умовах посилення глобалізаційних процесів, є актуальним. Аналіз сучасних підходів та міжнародного досвіду адаптації корпоративних структур до реалій кризового та посткризового розвитку глобальної економіки необхідний для розробки пропозицій щодо удосконалення системи менеджменту вітчизняних підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Проблематика організаційних та управлінських аспектів розвитку корпорацій, механізмів їх функціонування знайшла своє відображення в розробках зарубіжних та вітчизняних авторів, зокрема таких як Беляєва І.Ю. [1], Вергуна В.А. [2, 3], Іноземцева В. [4], Коуза Р. [5], Фролова Т. [6], Холла Р.Х. [7], Вільямсона О.Е. [8] та ін. Аналіз фахової літератури за окресленим напрямком дослідження виявив водночас певний брак досліджень щодо новітніх тенденцій в трансформації корпоративних структур в умовах світової фінансово-економічної кризи та в посткризовий період, зокрема в розрізі прискореного розвитку корпоративних структур мережевого типу.

Постановка завдання. На основі аналізу практики розвитку корпоративних структур в докризовий та посткризовий періоди виявити основні тенденції трансформації корпоративних структур у сфері міжнародного бізнесу, проаналізувати чинники, які впливають на переваги та недоліки поширених корпоративних структур; сформулювати пропозиції щодо напрямків удосконалення вітчизняного менеджменту в умовах турбулентного міжнародного середовища.

Результати. Дослідження міжнародного досвіду в функціонуванні корпоративних структур засвідчує поліваріантність підходів до їх організації [7, 8, 9, 10-11], кожна з яких має цілу низку переваг, обумовлених як особливостями середовища, в якому діють корпорації, так і цілей, що формують систему стратегічних завдань компаній щодо внутрішнього та зовнішніх ринків. Слід зазначити, що наразі з метою підвищення ефективності функціонування в умовах загострення міжнародної конкуренції, перш за все на тлі кризових явищ в світовій економіці, корпорації все частіше змінюють свої організаційні структури. Попри різні міркування та відмінності за формальними ознаками, сутність цих змін можна ідентифікувати як посилення переваг організацій зі "наскрізним" менеджментом перед менеджментом "вгору вниз" у вертикально-орієнтованій ієрархії [12].

Домінуючою тенденцією в трансформації системи міжнародного менеджменту є те, що кожна наступна структура стає більш простою і гнучкою порівняно з тими, які функціонували раніше. Подібно до того, як адаптується механізм, корпоративна структура й надалі буде змінюватися відповідно до змін зовнішніх умов циклічності глобальної

економіки і об'єктивних вимог, які та висуває перед корпоративним бізнесом. Аналіз процесів, які наразі відбуваються на багатьох регіональних європейських та азійських ринках [13, с. 27; 14, 15], а також тенденцій в бізнес-поведінці компаній, які можна спостерігати за останні декілька років, показує, що конкурентоспроможними є структури, які орієнтуються на прихильність індивідуумів в системі корпоративних цінностей; для їх організації характерно використання команд та прагнення до диверсифікації.

Виділимо низку пріоритетних заходів, які зазвичай застосовуються успішними корпораціями, що за результатами кризи 2007–2009 рр. зберегли свої позиції на ринках і які наразі складають базові принципи антикризового корпоративного управління:

- скорочення розмірів зарубіжних підрозділів і їх укомплектування більш кваліфікованим персоналом;
- зменшення кількості рівнів управління;
- групова організація праці як основа нової структури управління;
- орієнтація поточної роботи, в тому числі графіків і процедур, на запити споживачів;
- створення умов для гнучкої комплектації продукції з огляду на диференціацію уподобань споживачів різних зарубіжних ринків;
- мінімізація запасів як наслідок оптимізації міжнародних логістичних витрат;
- швидка реакція менеджменту всіх рівнів та ланок на зміни;
- гнучко переналагоджуване обладнання;
- висока продуктивність і низькі витрати;
- бездоганна якість продукції і орієнтація на тривкі зв'язки зі споживачем.

Аналіз практики функціонування як зарубіжних, так і вітчизняних корпорацій дає змогу нам виокремити переваги та ризики в умовах глобальної турбулентності, які несуть в собі поширені види організаційних структур, і на основі яких формуються поліваріантні формати корпорацій. Дослідження доцільно провести на основі аналізу двох найбільш типових видів організаційних корпоративних структур, зокрема механістичних та органічних.

Враховуючи те, що механістичні структури (їх ще називають ієрархічними, формальними, бюрократичними, класичними, традиційними) характеризуються жорсткою ієрархією влади в компанії, формалізацією правил і процедур, централізованим прийняттям рішень, об'єктивними критеріями добору кадрів, об'єктивною системою винагороди, в умовах сталого економічного розвитку вони функціонують як чітко злагоджений механізм. До цього типу належать лінійна, функціональна структури та їхній симбіоз – лінійно-функціональна й дивізіональні структури управління [16].

В свою чергу, органічні (адаптивні) структури мають розмиті межі управління, невелику кількість його рівнів, характеризуються слабким чи помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією прийняття рішень, амбіційною відповідальністю, а також неформальними міжособистісними стосунками. До них належать матричні, проектні, множинні й тому подібні організації, що відрізняються великою гнучкістю у взаємодії із зовнішнім середовищем. Саме ці формати управління найбільш виправдовують себе в умовах вкрай нестабільного конкурентного середовища з млявими показниками споживчої активності та слабкої економічної динаміки.

Розглянемо коротко особливості кожного виду структур і визначимо, які організаційні структури дають змогу більш ефективно керувати організацією саме в умовах кризи та в посткризові періоди.

Перевагою лінійної організаційної структури є те, що у її межах, залежно від довжини ієрархічного ланцюга, виокремлюють елементарну структуру та лінійну ієрархію. Елементарна організаційна структура – це найпростіша дворівнева структура, яка формується на невеликому підприємстві, її необхідність обумовлюється потребою відокремлення управління від безпосереднього виконання роботи. Елементарні організаційні структури дають змогу швидко приймати рішення, реагувати на зміни в зовнішньому оточенні й забезпечувати неформальний підхід до мотивації і контролю діяльності

співробітників. Це дає організації певні переваги. Але слід зазначити, що така структура може ефективно працювати лише за незначних масштабів діяльності, що в умовах міжнародного бізнесу є вкрай проблематичним.

Функціональна організаційна структура виправдовує себе там, де з'являється функціональний розподіл праці й функціональна спеціалізація. На наше переконання, переваги функціональної структури полягають, перш за все, у наступному:

- ефективний централізований контроль за досягненням результатів у відповідних сферах діяльності;
- висока якість управління операціями у відносно стабільних сферах бізнесу;
- ефективне досягнення ефекту масштабу на базі функціональної спеціалізації.

Разом з тим надмірне зосередження на вдосконаленні здійснення закріпленої функції вочевидь породжує звуження управлінського мислення, спричиняє розмежування в роботі окремих функціональних служб, ускладнює міжфункціональну координацію, перешкоджає залученню в організацію інновацій, оскільки це стає на заваді масштабізації виробництва. Порушується принцип єдиновладдя, ефективність управління знижується. Тому функціональна структура найпридатніша для великих монопродуктових, моноринкових організацій (що працюють за стабільних умов), головним завданням яких є отримання конкурентних переваг за рахунок мінімізації виробничих витрат.

Варто виокремити ще характеристики лінійно-функціональної організаційної структури корпоративного управління. Управління такими підприємствами потребує більшого професіоналізму у виконанні окремих функцій, але централізація управління при цьому зберігається. Така структура управління завдяки лінійному підпорядкуванню забезпечує оперативну реалізацію управлінських рішень, сприяє підвищенню ефективності роботи функціональних відділів, дає змогу досить швидко маневрувати ресурсами, що вкрай необхідно на етапі зміцнення ринкових позицій фірми. Але така структура непридатна для підприємств, що здійснюють технологічні зміни, оскільки терміни підготовки та прийняття управлінських рішень розтягуються.

На наш погляд, однією із найбільш ефективних для практики міжнародного бізнесу, навіть в умовах кризи, лишається дивізійна структура управління, яка зазвичай створюється в тих організаціях, які різко збільшують масштаби своєї діяльності і прагнуть диверсифікувати виробництво у відповідь на вимоги динамічного та мінливого міжнародного середовища. Виправданим в такому випадку є апелювання до відносно відокремлених й наділених значними правами для здійснення своєї діяльності структурні підрозділи. Водночас центральна адміністрація залишає за собою право жорсткого контролю за здійсненням загальнокорпоративної стратегії, наукових досліджень, інвестицій тощо. Тому цей тип структури можна охарактеризувати як поєднання централізованої координації з децентралізованим управлінням (децентралізація при збереженні координації і контролю) [17].

Саме в умовах кризових явищ найбільш адекватно виявили себе такі ознаки функціонування дивізійних організаційних структур, як: зростання гнучкості і адаптивності організації до умов зовнішнього середовища; делегування відповідальності за отримання прибутку на нижчі управлінські рівні; створення умов для формування в організації менеджерів-джеренералістів, здатних вирішувати питання стратегічного управління. Водночас не варто ідеалізувати цей різновид організаційної структури навіть попри очевидну її конкурентоспроможність саме в умовах кризи. Це пов'язано з цілою низкою ризиків, які здатні нівелювати її переваги та сильні сторони. Недоліками слід вважати: можливість виникнення стратегічної несумісності окремих самостійних регіональних (національних) підрозділів міжнародної компанії; труднощі розподілу загально-організаційних ресурсів і витрат між автономними підрозділами організації; можливе дублювання діяльності, що викликає зростання витрат.

Безумовно, вказуючи на поліваріантність форматів корпоративної організації, варто апелювати до переваг і ризиків й інших різновидів корпоративних структур, зокрема

організаційної структури на базі стратегічних одиниць бізнесу, проектно-цільової структури управління, матричної організаційної структури тощо. Разом з тим цілком виправданим є аналіз практики функціонування сучасних корпорацій з так званими адаптивними організаційними структурами [12, 18, 19].

Так, за останні роки значного поширення набули мережеві організаційні структури. Вони поділяються на три групи: внутрішньо-мережеві, стабільно-мережеві та динамічно-мережеві. Внутрішньо-мережеві структури дають змогу використовувати всередині організації принцип вільного підприємництва завдяки створенню так званих організаційних ринків, які передбачають взаємодію між підрозділами організації на основі ринкових цін. Наприклад, підрозділи – виробники комплектуючих мають пропонувати складальним підрозділам комплектуючі за конкурентоспроможними ринковими цінами. Ці ж підрозділи можуть продавати свою продукцію й іншим організаціям, як це робить, зокрема, "Дженерал Моторс". Стабільно-мережеві структури суттєву частину робіт передають підрядникам, які можуть розташовуватися поза межами основної компанії, зокрема, різновидом такої діяльності є аутсорсингові схеми бізнесу. За такою схемою діє багато японських компаній. Стабільну мережу має і "БМВ", яка близько 50 % сумарних виробничих витрат сплачує підрядникам за виконані послуги. Така форма співпраці дає змогу отримати конкурентні переваги за рахунок вузької спеціалізації підрядників. Вказуючи на масштаби аутсорсингу, варто привести таку статистику: за підсумками кризового 2008 р. світовий ринок аутсорсингу склав 500 млрд. дол., європейський ринок – 322 млрд. дол., при цьому ІТ – аутсорсинг – 150 млрд. дол. Згідно з прогнозами, обсяг ринку аутсорсингу в найближчий посткризовий період – до 2012 р. отримає зростання в 975 млрд. дол. [20].

У деяких видах бізнесу, зокрема у видавничій справі, виробництві одягу, електроніки тощо, набувають значного поширення динамічно-мережеві структури. Головна компанія за такої форми організації бізнесу керує капіталом та іншими організаціями в рамках досягнення своїх цілей, залишаючись при цьому ядром або "системним інтегратором". Вона залучає зовнішніх незалежних розробників, виробників, постачальників, дистриб'юторів тощо. Як правило, її головні активи – унікально втілені ідеї, здатність оперативно реагувати на зовнішні зміни й дуже професійний менеджмент. Конкурентні переваги досягаються за рахунок спеціалізації та гнучкості. Саме використовуючи таку форму організації бізнесу, іноземні компанії проникають на український ринок і закріплюються на ньому. Але основна проблема динамічних мереж – високий ризик недозволеного використання їх знань і технологій третіми особами, що в рамках недосконалого правового захисту інтелектуальної власності в Україні стримує бажання іноземних бізнесових структур освоювати цей ринок [17].

Мережеві і, як один із їх варіантів, холдингові структури управління дозволяють диверсифікувати не тільки різні бізнеси і фінансові потоки (CashFlow), але і вживані в них стратегії залежно від життєвого циклу галузі чи бізнесу кожної бізнес-одиниці окремо [21]. Цим забезпечується як гнучкість компанії, так і її більш висока економічна безпека.

Сьогодні в світі вже існує цілий ряд подібних структурних побудов – японські "кейрецу" і "дзайбацу", корейські "чеболь", мексиканські "групос" тощо. Розрізняючись в деталях і нюансах, вони, по суті, реалізують структурну ідею вулика або, як частіше називають такі структури, "павутиння". Ефективність їх діяльності забезпечується, в першу чергу, використанням спільної архітектури, матеріальних і фінансових ресурсів, а також формату характеру управління бізнес-елементами такої структури. Останні два чинники є, мабуть, одними з найістотніших у визначенні ефективності існування всієї компанії [6].

Слід акцентувати увагу ще на одному відносно новому феномені в організації адаптивних корпоративних структур, який стрімко набирає поширення в практиці міжнародного бізнесу – міжнародних стратегічних альянсах (МСА) (таблиця) [22].

На нашу думку, головним для розуміння сутнісних ознак транскордонного міжфірмового альянсу є можливість взаємного корпоративного зростання шляхом об'єднання ресурсів сторін угоди за умов збереження юридичної автономії та незалежності

кожної із фірм-партнерів, що є резидентами різних країн. За таких умов альянси охоплюють компанії, які об'єднані для досягнення спільних цілей, не втрачаючи при цьому своєї стратегічної автономності. Стратегічні альянси – це об'єднання деяких незалежних підприємств, які мають намір реалізувати спільні цілі в сфері виробництва, збуту, НДДКР, використовуючи при цьому спільні ресурси. Характерною особливістю альянсів є наявність декількох центрів управління, відносини всередині альянсу, що побудовані на діалозі при виникненні конфлікту інтересів.

Таблиця 1.

**Секторальний розподіл міжнародних стратегічних альянсів у країнах ЄС
станом на 2009 р.**

Галузі	Питома вага МСА у галузі, %
Автомобілебудування	24 %
Інформатика	14 %
Телекомунікації	17 %
Аерокосмічна промисловість	19 %
Електрообладнання	13 %
Інші	13 %

Іншою характерною особливістю, притаманною альянсам, є те, що інтереси і цілі компаній, які входять в альянс, часто суперечать один одному. У кожній компанії-партнера завдяки збереженню своєї автономності один від іншого є конкретні цілі. Водночас усі компанії-партнери погоджуються спільно працювати заради досягнення інших, заздалегідь обумовлених цілей.

В якості ключових ознак стратегічних альянсів можна виділити наступні:

- це угода про співробітництво між фірмами, що є більшою за звичайні торгівельні операції, але не доводить справу до злиття компаній,
- цей тип господарського об'єднання заснований на укладанні середньострокових та довгострокових, двосторонніх та багатосторонніх угод;
- в стратегічний альянс можуть вступати не тільки постачальники та клієнти, але й конкуренти;
- у рамках стратегічних союзів здійснюється спільна координація стратегічного планування та керування учасниками діяльності, що дозволяє їм узгодити їх довгострокові партнерські відносини з вигодою для кожного учасника;
- стратегічні альянси створюються на основі горизонтальної міжфірмової кооперації, а також між компаніями, зайнятими у суміжних сферах діяльності, які мають взаємодоповнюючі технології та досвід;
- альянс, як правило, не є самостійною юридичною особою;
- компанії можуть бути учасниками багатьох стратегічних альянсів;
- альянси створюються на визначний строк, вони розпадаються, коли необхідність в об'єднанні відпадає;
- альянси здійснюють вплив на конкуренцію: об'єднані компанії спрямовують зусилля більшою мірою проти спільних конкурентів, чим проти один одного; це способи проникнення на ринок, що найменше обмежуються у законодавчому порядку.

Розвиток стратегічних міжфірмових альянсів саме в умовах фінансової кризи та посткризовий період, на наше переконання, пов'язаний з процесами подальшого загострення міжнародної конкуренції та посиленням технологічних змін у системі світового господарства.

МСА є однією із перспективних форм інтеграції компаній, яка забезпечує швидкі й оптимальні шляхи реалізації їх глобальної стратегії. Інституціональними передумовами для поширення МСА є високий рівень лібералізації національного законодавства країн-сторін угоди щодо укладання міжкорпоративних альянсів.

Механізм МСА можна розглядати в якості можливої перспективи і для вітчизняного бізнесу. Адже залучення компаній з менш розвинутих країн до співпраці із міжнародними компаніями в форматі МСА допомагає отримати певний доступ на ринки більш розвинутих країн через механізм внутрішньофірмових поставок, задля обміну досвідом, спільного використання виробничих потужностей, зниженню ризиків у діяльності, участі в міжнародному трансфері технологій, знань, ноу-хау, проведення спільних досліджень.

Висновки. Міжнародна бізнесова практика засвідчує про поліваріантність форматів корпоративних управлінських структур, що обумовлено цілою низкою чинників внутрішнього та зовнішнього характеру. Світова фінансова криза 2007–2009 рр. суттєво вплинула на трансформацію традиційних організаційних структур корпоративного типу в напрямку активізації все більш гнучких, адаптивних систем управління.

Невід'ємною складовою поліпшення позицій вітчизняного бізнесу на внутрішньому та зовнішніх ринках в посткризовий період є адаптація систем менеджменту до новітніх змін турбулентного міжнародного середовища із урахуванням ефективного досвіду зарубіжних компаній, зокрема через механізми аутсорсингу та міжнародних стратегічних альянсів.

Література.

1. Беляева И.Ю. Интеграция корпоративного капитала и формирование финансово-промышленной элиты: российский опыт/ И.Ю. Беляева. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2009. – 564 с.
2. Вергун В.А. Міжнародний бізнес/ В.А. Вергун, А.І. Кредісов, С.М. Березовенко та ін. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007. – 499 с.
3. Вергун В.А. Корпоративне управління в умовах глобалізації/ В.А. Вергун, О.І. Ступницький, О.О. Кудінович, Т.В. Волковинська. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2007.– 448 с. – 462 с.
4. Иноземцев В. Цілі та структура корпорації як основи її конкурентоспроможності/ В. Иноземцев// Проблеми теорії та практики управління, – 2001. – № 3. – С. 63-68.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право/ Р. Коуз. – М.: Прогресс. – 1993. – 234 с.
6. Фролова Т. Особливості та перспективи корпоратизації підприємств/ Т. Фролова, Т. Римар// Економіка України. – 2009. – № 6 – С. 39-52.
7. Холл Р.Х. Организации: структуры, персонал, результаты/ Р.Х. Холл. – СПб.: Питер, 2001. – 378 с.
8. Вільямсон О.Е. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток/ О.Е. Вільямсон, С.Дж. Вінтер; пер. з англ. Куликова А.В.; ред. В.П. Кузьменко. – К., 2002. – С. 30-102.
9. Зибер П. Управление сетью как ключевая компетенция предприятия/ П. Зибер// Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 3. – С. 92-96.
10. Драчева Е.Л. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса/ Е.Л. Драчева, А.М. Либман// Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. – №4. – С. 34-45.
11. Бесси К. Институты и экономическая теория конвенций/ К. Бесси, О. Фавро// Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 16-25.
12. Arend R.J., Bromiley P. Assessing the dynamic capabilities view: spare change, everyone? / R.J. Arend, P. Bromiley // Strategic organization. – 2009. – N 7 (1). – Pp. 75-90.

13. Зайцев Б.Ф. Механизмы создания региональных финансово-промышленных групп/ Б.Ф. Зайцев, Н.Г. Агурбаш, Н.Н. Ковалева, О.И. Малютина. – М.: Экзамен, 2007. – 124 с.
14. Кудирко Л.П. Міжнародна компонента феномену китайської економіки в контексті глобального лідерства / Л.П. Кудирко, К.В. Пугачевська// Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 172-177.
15. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиттів та поглинань компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки/ О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова// Актуальні проблеми економіки. – 2009. — № 2 (92) – С. 17-25.
16. Томпсон А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации/ А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М.: Юнити, 2004. – 278 с.
17. Kudyрко L. The CIS countries in the global financial crisis. – Economy and Enterprises of European countries in overcoming the consequences of the crisis: VIII International Scientific Symposium/ L. Kudyрко – К.: Kyiv National University of Trade and Economics, 2010. – Pp. 139-154.
18. Argyres N. Contract design as a firm capability: an integration of learning and transaction cost perspectives/ N. Argyres, K. Mayer// Academy of management review. – 2007. – N 32 (4). – Pp. 1060-1077.
19. Dunning J.H. Stephen Hymer's contribution to international business scholarship: An assessment and extension/ J.H. Dunning., C.N. Pitelis// Journal of International Business Studies, forthcoming. – 2008. – Pp. 32-68.
20. Сайт аналітичної і фінансової інформації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.articlesbase.com/outsourcing-articles/offshore-outsourcing-market-today-238376.html>
21. Холдинги: Сборник нормативных актов с комментариями и схемам/ Сост. Епишин А.В. – М.: Юрист, 2009. – 226 с.
22. World investment report 2009. Transnational corporations, agricultural production and development// United Nations. – 2009. – 280 p.

У статті розглянуто тенденції розвитку організаційних структур корпоративного типу в умовах посилення глобалізаційних процесів; виокремлено чинники, які обумовлюють переваги та ризики поширених у міжнародній бізнесовій практиці корпоративних структур; сформульовано пропозиції щодо адаптації системи вітчизняного менеджменту до викликів цивілізаційного розвитку.

Ключові слова: корпоративні структури, міжнародний менеджмент, глобалізація, мережева економіка.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРАНСФОРМАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

Кудырко Л.П., к. э. н., доцент

Киевский национальный торгово-экономический университет

Лазаренко А.А., студент

Институт международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Рассмотрены тенденции развития организационных структур корпоративного типа в условиях усиления глобализационных процессов; выделены факторы, которые обуславливают преимущества и риски распространенных в международной бизнес-практике корпоративных структур; сформулированы предложения по адаптации системы отечественного менеджмента к вызовам цивилизационного развития.

Ключевые слова: корпоративные структуры, международный менеджмент, глобаллизация, сетевая экономика.

MODERN TRANSFORMATION TRENDS OF CORPORATE STRUCTURES IN THE
GLOBAL CHALLENGES

Kudirko L.P., PhD on economy, associate professor
Kyiv National Trade-Economic University

Lazarenko A.A., student

Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

Examined trends in corporate organizational structures in the conditions of increasing globalization processes, identified the factors that determine widespread benefits and risks of international business practice of corporate structures, formulated proposals of the domestic management system adjusting to the challenges of civilization development.

Key words: corporative structures, international management, globalization, net economy.

Надійшла до редколегії 10.05.2012 р.

© Кудирко Л.П., Лазаренко А.А., 2012 р.

УДК 339.923

РОЗВИТОК ВІДНОСИН БРІКС ТА ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Пихтіна М.С., аспірант

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. У глобальній економіці взаємозв'язок всіх країн, особливо між розвиненими, досягає безпрецедентно високого рівня. Жоден економічний суб'єкт не може ізолюватися від інших. Економіка однієї країни може сильно впливати на іншу країну. Будь-яка держава, якщо вона хоче успіхів щодо реалізації власних політик, має координувати свої дії з іншими країнами через систему міжнародних економічних відносин. Отже, як відомо, економічна інтеграція – це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства [1, с. 409].

Розвиток форм регіональної інтеграції в умовах переважно глобальної орієнтації транснаціональних компаній формує основу для переходу інтернаціоналізації в багатосистемну стадію. Таким чином, здійснюється процес формування центрів сили та виділення найбільш значних інтеграційних об'єднань. Регіональна інтеграція в своєму розвитку може бути простежена як у країнах, які спочатку йдуть по шляху ринкового господарювання, так і в країнах, що розвиваються, і країнах з адміністративним регулюванням економіки. Прикладом регіональної інтеграційного об'єднання країн, що має на сьогоднішній день самий значний період свого існування, є Європейський Союз (ЄС). Як організація, в розвитку якої були, по суті, представлені всі основні інтеграційні форми, ЄС являє безумовний інтерес для розгляду механізмів регіональної інтеграції. Проте, за останні роки дискусії щодо характеру сучасного світового порядку зазнали якісних змін. В даний час на фоні порівняльного ослаблення економічної потужності Сполучених Штатів та ЄС проблема пошуку провідної групи суб'єктів, що підключаються до світлорегулювання, набула особливої актуальності.

Сьогодні формування та зміцнення альтернативних центрів сили відбувається двома шляхами, які являються абсолютно об'єктивними з економічної точки зору та вони об'єктивно складаються. Як відомо з робіт К. Маркса: «Люди самі створюють свою історію, але вони її роблять не так, як їм спаде на думку, за обставинами, які не самі вони вибрали, а які безпосередньо присутні, надані їм і перейшли від минулого» [2, с. 119]. Люди не вільні у виборі виробничих сил та умов матеріального життя. Розвиваючи виробничі сили у процесі трудової діяльності, попередні покоління залишають їх наступним. Цей взаємозв'язок у людській історії обумовлює об'єктивність економічного розвитку. Отже, під поняттям об'єктивності в економіці ми розуміємо процеси та результати, які складаються незалежно від волі як окремих осіб, так і суспільства в цілому.

Щодо шляхів формування та зміцнення альтернативних центрів сили, то, по-перше, має місце об'єднання ресурсів декількох держав, в результаті якого формується новий великий суб'єкт міжнародної політики – інтеграційний шлях. По-друге, прискорене нарощування потенціалу ряду вже існуючих суб'єктів дає приклади модернізаційного шляху [3, с. 425].

Аналіз останніх досліджень. Вивченням даної проблематики займалися такі провідні вчені, як Джим О'Ніл, Пітер Хавлік, Сандра Лоусон, Стів Робертс, Томас Ренард та інші. Питання інтеграційних процесів у світовому господарстві досліджувалось та розроблюється і в роботах українських вчених, а саме: Андрійчука В.Г., Бураковського І.В., Василика О.Д., Гальчинського А.С., Голікова А.П., Гончаренко В.В., Лук'яненко Д.Г., Макогона Ю.В.,

Мікули Н.А., С. Мочерного, Ю. Пахомова, Пили В.І., Пузанова І.І., Сідорова В.І., Філіпенка А.С., Юхименка П., Якубовського С.О. та інших.

Виходячи з ряду довгострокових прогнозів, підготовлених провідними аналітичними організаціями світу, можна виділити п'ять гравців, що претендують на те, щоб розділити зі Сполученими Штатами та ЄС світове лідерство. До них належать такі країни, як Бразилія, Росія, Індія, Китай та ПАР (БРІКС), які досягли успіху в реалізації модернізаційного шляху. ПАР приєдналась до об'єднання пізніше, отже у статті в залежності від періоду, що аналізується, буде використовуватись як абревіатура БРІК(С), так і БРІКС.

Мета статті - характеристика та аналіз сучасних відносин БРІКС та ЄС. Проведення детального аналізу економічної, політичної ситуації, а також структури торгівлі дозволить зробити висновки про сучасний стан, основні тенденції розвитку та перспективи співробітництва між даними об'єднаннями.

Виклад основного матеріалу. Акронім БРІК(С) було вперше використано у 2003 р. у тезах аналітичного дослідження впливового інвестиційного банку Goldman Sachs Group Inc. Аналітики Goldman Sachs прогнозують, що країни БРІК(С) до 2050 р. здобудуть лідируюче положення у глобальному масштабі [4, с. 3]. Термін БРІК(С) увів у 2001 р. провідний економіст банку The Goldman Sachs Group Inc. Джим О'Ніллі (послідовність великих літер у абревіатурі була визначена виключно для її благозвучності). О'Ніллі об'єднав у групу БРІК(С) чотири найбільш великі країни з ринками, що розвиваються, а також значною орієнтацією на експорт [5, с. 72].

На кінець 2010 р. до групи країн БРІК(С) стали відноситись не як до продукту аналітичної думки, який здійснює перехід до феномену, а як до суттєвого фактору та актору у міжнародних відносинах. Дане сприйняття об'єднання ще більш було посилено в результаті прийняття у квітні 2011 р. ПАР до складу членів групи [6, с. 2]. Таким чином, розвиток тенденції децентралізації світу ставить питання про перспективи співпраці між цими суб'єктами, що вступають у коло провідних світових гравців. БРІКС – це не тільки механізм координації економічних підходів, або економічний форум, це нова світова сила.

Зараз БРІКС перетворюється у потужне угруповання, що набуває свого розвитку. При збереженні цієї тенденції у майбутньому існує велика вірогідність того, що БРІКС стане причиною та методом перерозподілу світогосподарювання та центрів сили. У зв'язку з цим головні світові центри на сьогоднішній день мають своє персональне уявлення розвитку цієї групи країн. На Заході існує тенденція до пониження ролі БРІКС, фокусуванні на протиріччях між країнами в його складі, відсутності ясних перспектив інституціоналізації, слабких технологічних та фінансових позицій країн-членів. В протиріччя цій думці, США бачать у країнах групи БРІКС зростаючого за міцністю та потужністю конкурента. У той же час, поки що зв'язки кожної країни члена БРІКС із Заходом для них суттєво важливіші за стосунки між собою всередині угруповання [7, с. 1].

У сфері міжнародної політики країни об'єднання дотримуються позиції, що в вирішенні конфліктів світова спільнота має використовувати дипломатичні та політичні методи, а не військово-силові. Таким чином, країни БРІКС виступають в ролі носіїв нової ідеології в міжнародних відносинах. Незважаючи на різницю в позиціях і національних інтересах країн-членів, вони намагаються знайти консолідовані підходи до вирішення найбільш важливих питань глобального розвитку та майбутнього світорегулювання. Країни також не тільки координують свої методи, але й часто голосують солідарно, у тому числі з самих гострих проблем. З цього приводу особливе значення має демонстрація єдиної позиції країн з гострих питань світових політичних проблем, наприклад, Близького Сходу та Північної Африки, Лівії; а також ще одним прикладом є позиція з питання тероризму.

Слід також зауважити, що національні інтереси членів п'ятірки у багатьох питаннях мають відмінності. Наприклад, у даних країнах різний рівень життя, деякі з них – виробники сировини та товарів, а інші – споживачі. Також поки що кожна країна віддає перевагу не глобальній стабільності, а власному економічному розвитку. Але між країнами БРІКС, на нашу думку, все ж таки більше схожих рис, ніж протиріч, та існують значні перспективи розвитку в рамках об'єднання.

Кожна з країн-членів має свої плани, ідеї та перспективи в рамках розвитку даного угруповання. Для Китаю формат БРІКС – це ідеальний механізм для здійснення власної концепції глобального

устрою. БРІКС є відображенням «неамериканського» і «неатлантичного» світу. Китай бачить об'єднання як глобальний проект для реалізації власних національних інтересів. Вагома роль Китаю насторожує країни Заходу, тому він активно використовує економічне поле задля обмеження конкурентних можливостей Китаю, у тому ж числі геополітичних.

Отже країни БРІКС самі по собі відчувають чимало труднощів в економічному розвитку і переживають питання перебалансування та забезпечення сталого розвитку на різних рівнях. У найважчий для глобальної економіки момент кілька економічних суб'єктів, що розвиваються, прийшли до спільної мети, що зіграє роль як «показовості», так і «стабілізації» [5, с. 73].

В даний час в країнах БРІКС виробляється 18% світового ВВП, проживає 40% населення, акумулюється 40% золотовалютних резервів і реалізується 45% глобальної торгівлі. Економіка БРІКС зараз перевищує показники ЄС за підсумками 2010 р. [8].

ВВП БРІКС склав 12,7 трлн. дол. проти 12,2 трлн. дол. ЄС. За прогнозами МВФ, до 2012 р. БРІКС за розміром ВВП обжене США: 15,91 трлн. дол. проти 15,88 трлн. дол. [9, с. 3]. Дане положення також доводиться прогнозом динаміки змін у процентному відношенні до попереднього року ВВП країн БРІКС та головних лідерів, а саме США та ЄС (Табл. 1). Країни-члени БРІКС мають різні показники росту ВВП, але вони як самостійно, так і в сумі за країнами превалюють над показниками США та ЄС.

Зовнішній борг Бразилії в 2010 р. склав 15% ВВП, Росії – 33%, Індії – 20%, Китаю – 7% (для порівняння: США – 97%, Німеччині – 159%, Франції – 188%, Японії – 162%, Великобританії – 416%) [9, с. 3]. Відношення розміру міжнародних резервів до обсягу зовнішнього боргу в Індії становить 83%, в Бразилії – 94%, в Росії – 100%, в Китаї – 645% [9, с. 3]. У розвинених країнах ці показники нижчі, ніж у країнах БРІКС. Ця ситуація свідчить про те, що країни БРІКС на даний час знаходяться у більш вигідному положенні та мають більші можливості, але й володіють, разом з цим, меншою впливовістю. Поточна ситуація в світі, нездатність нинішньої світової системи управління економікою впоратися з наслідками фінансової кризи, а також все зростаюча загроза її другої хвилі, роблять вкрай актуальними спроби ряду країн знайти власне рішення проблем, локалізоване в їх взаємних відносинах, з яких виключені чинники загроз, пов'язані з нестабільністю таких економік, як США, Японія і ЄС. У цих умовах вивчення можливостей, які дає об'єднання в рамках групи БРІКС, дозволить розширити бачення умов цього об'єднання, зрозуміти вигоди та проблеми для кожного учасника групи.

Таблиця 1

Динаміка змін ВВП країн БРІКС, США та ЄС, 2009-2012 рр. (у % відношенні до попереднього року; 2011-2012 рр. – прогноз)

	2010	2011	2012
Бразилія	7,5	4,5	4,1
Росія	4	4,8	4,5
Індія	10,4	8,2	7,8
КНР	10,3	9,8	9,5
ПАР	2,8	3,5	3,8
США	2,8	2,8	2,9
ЄС	1,7	1,6	1,8

**Таблиця складена автором за матеріалами: [8]*

В умовах сьогодення роль країн БРІКС у світовій торгівлі динамічно зростає. За 2010 р. 16% світового експорту припадало на країни БРІКС. Ці країни імпортували близько 18% запропонованих на світовому ринку товарів [8].

Разом з тим, торгівля між країнами, що входять до групи БРІКС, становила всього 1,2% обсягу світової торгівлі. Для порівняння, їх експорт у країни ЄС, США і Японію становив 7,6% світової торгівлі, а імпорт з цих країн в країни БРІКС – 4,4% світової торгівлі [10, с. 8].

Постійно зростаючий інтерес до взаємодії із теперішніми країнами БРІКС вже проявляють інші центри сили, а саме ЄС, вірніше буде зауважити, «старі» члени ЄС [7, с. 5].

Виходячи з динаміки показників торговельних відносин БРІКС та ЄС за період 2006-2010 рр. (Рис.1), слід звернути увагу не тільки на показники експорту та імпорту, що стабільно підвищуються (наприклад, з 337,2 млрд. євро до 433,5 млрд. євро та з 165,3 млрд. євро до 283,2 млрд. євро відповідно), а й на позитивне сальдо торговельного балансу [11].

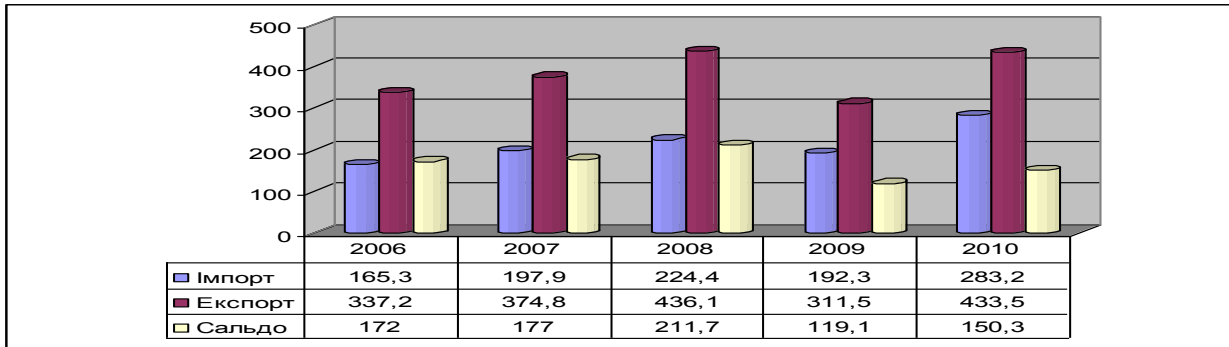


Рис. 1. Динаміка торговельних показників БРІКС з ЄС (млрд. євро), 2006-2010 рр.

**Графік побудовано автором за матеріалами [11]*

Дані показники свідчать про актуальність та перспективність двосторонніх відносин між БРІКС та ЄС. Спад кількісного відображення торговельних показників помічається тільки у 2009 р., що пояснюється наслідками фінансово-економічних кризових явищ. Але вже зараз світ та економіки повертаються до попередніх темпів розвитку і набувають нових потужностей.

Позитивне сальдо торгівлі з розвиненими країнами дозволило країнам БРІКС акумулювати значні золотовалютні резерви. Якщо в 2002 році на їх частку припадало лише 17% від всіх резервів, а на США, Японію і зону євро – близько 31%, то до кінця 2010 р. частка країн БРІКС в резервах збільшилася до 39% [10, с. 8].

Але у співробітництві об'єднань БРІКС та ЄС існують і деякі стриманості та суперечності. Наявність відмінностей у законодавчих першоосновах та відсутність уніфікованого правового регулювання не дозволяють у повній мірі здійснювати кооперацію. Через те, що БРІКС достатньо нове об'єднання, немає стійкого, функціонуючого адміністративного апарату. А отже не так легко проводити політику співробітництва. Суперечності також виникають як на односторонньому, так і на двосторонньому рівнях, різниця - у стадії економічного розвитку країн-членів, для подолання якої необхідно проведення великої кількості заходів та певний час. Але незважаючи на всі стриманості та суперечності, торговельні відносини між БРІКС та ЄС успішно розвиваються, адже вони вигідні та, завдяки розвитку країн-членів, мають великі перспективи.

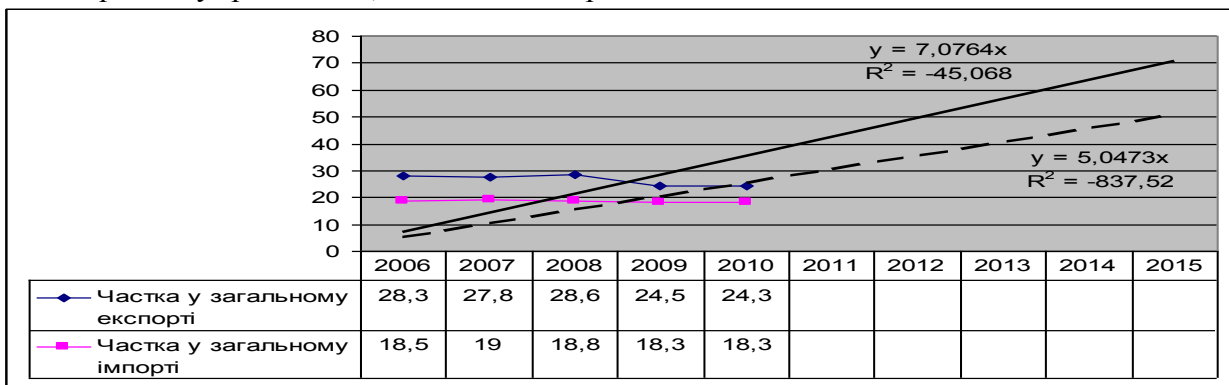


Рис. 2. Частка ЄС від загального експорту та імпорту країн БРІКС, 2006-2010 рр. (у%; 2011-2015 рр. – прогноз)

**Графік побудовано автором за матеріалами [11]*

Аналізуючи частку ЄС від загального експорту та імпорту країн БРІКС, слід звернути увагу на те, що ЄС зараз є основним найбільшим торговельним партнером об'єднання. Її торговельна частка складає 21,5 % [11]. У 2010 р. частка країн ЄС у загальному експорті БРІКС склала 24,3 %, а в імпорті 18,3 % (Рис. 2). Ці показники дещо менші у порівнянні з 2006 р. (28,3% та 18,5 % відповідно). Невелике зниження може бути пояснено загальними світовими економічними процесами та тенденціями, які охопили та мали вплив на всю сукупність світових торговельних відносин. Але, у відповідності до проведеного трендового аналізу, прогнозується подальший розвиток, укріплення та підвищення показників двосторонніх торговельних відносин з вектору БРІКС – ЄС.

Зростаюче значення БРІКС ще більш помітно в імпорті ЄС: збільшення долі імпорту з 6,3% у 2000 році до 19 % у 2010 році відбулося багато в чому завдяки зростаючій важливості імпорту з Китаю, на частку якого припадає половина імпорту до ЄС із країн БРІКС. Країни БРІКС отримали частку ринку в ЄС, головним чином за рахунок США і Японії (особливо в імпорті ЄС). Як правило, експорт ЄС до країн БРІКС менш важливий, ніж імпорт [12, с. 140].

Торгівля країн БРІКС з ЄС зараз зростає більш динамічними темпами, ніж у середньому за період 2000-2008 рр., особливо це стосується показників експорту в Росію та Індію (експорт ЄС до Бразилії мав досить низькі показники). Експортні операції нових країн-членів ЄС більш динамічні, ніж у середньому по ЄС. Зокрема, нові країни-члени ЄС здійснюють експортні та імпортні операції здебільшого з Китаєм і Росією. Аналіз торговельної статистики показує, що Китай і Росія є основними торговими партнерами ЄС серед країн БРІКС. Росія є ключовим експортним ринком для ЄС, а також основним постачальником енергоносіїв до ЄС (особливо природного газу). В свою чергу, Китай є найбільшим постачальником до ЄС імпорту промислових товарів, і таким чином, він водночас є також серйозним конкурентом [12, с. 144].

Загалом, нові країни-члени ЄС мають відносно менші торговельні відносини з країнами БРІКС, ніж ЄС – 15 (крім торгівлі з Росією). Дійсно, більша частка показників експорту та імпорту країн БРІКС в деяких країнах ЄС є результатом їх більших торговельних передумов до розвитку співробітництва з Росією (наприклад, трьох країн Балтії, Фінляндії, Болгарії, Польщі, Словаччини, Словенії та Німеччини). Імпорт з Китаю досить важливий для Угорщини, Нідерландів і Великобританії.

Очевидно, що відмінності у відносних передумовах та впевненості торгівлі окремих держав-членів ЄС по відношенню до окремих країн БРІКС мають важливі наслідки щодо розробки загальної політики ЄС, а саме держави-члени ЄС з більш низьким впливом торгівлі мають нижчу частку в розробці політики щодо конкретних країн БРІКС і / або можуть керуватися не стільки комерційними інтересами, а іншими темами та питаннями (забезпечення безпеки і охорони навколишнього середовища, права людини тощо) [12, с. 144].

Слід також звернути особливу увагу на той факт, що торговельні відносини відбуваються не тільки на рівні БРІКС – ЄС, а й на рівні окремих країн-членів та об'єднань. Так, наприклад, існують деякі суперечності у розвитку країн-членів БРІКС, і Бразилія, Індія та ПАР поки що не достатньо впливові, вони тільки починають підвищувати свою роль у світовому господарстві. А отже ЄС слід спробувати використати цей розвиток та встановити довірчі відносини на перспективу. Китай та Росія більш позитивні у своєму розвитку, ніж Бразилія, Індія та ПАР. Отже, ЄС має більш щільні та стабільні двосторонні відносини з цими країнами.

Таблиця 2

Експорт ЄС до країн БРІКС, 2010 р.

	Кількісний показник (млрд. євро)	Частка від загального експорту (%)
Сума	265,7	100,0
Машини і транспортне обладнання	137,8	51,8
Хімічна продукція	39,4	14,8
Промислові товари, класифіковані за матеріалом	35,4	13,3
Різні промислові товари	22,3	8,4
Сировина	10,9	4,1

Харчові продукти та живі тварини	9,3	3,5
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	2,5	0,9
Напої та тютюн	2,2	0,8
Тваринні та рослинні масла, жири та віск	0,634	0,2
Інші товари	2,6	1,0

*Таблиця складена автором за матеріалами: [11]

Щодо галузевої структури торговельних відносин БРІКС та ЄС, то слід сказати, що вона досить різноманітна, але чітко виділяються провідні сектори інтересів співробітництва (Рис. 3). За 2010 р. загальна сума експорту товарів ЄС до БРІКС склала 265,7 млрд. Євро (Табл. 2). Основна частина загального експорту товарів ЄС до країн БРІКС - машини і транспортне обладнання (51,8%), хімічна продукція (14,8%), промислові товари (21,7%) та сировина (4,1%) [11].

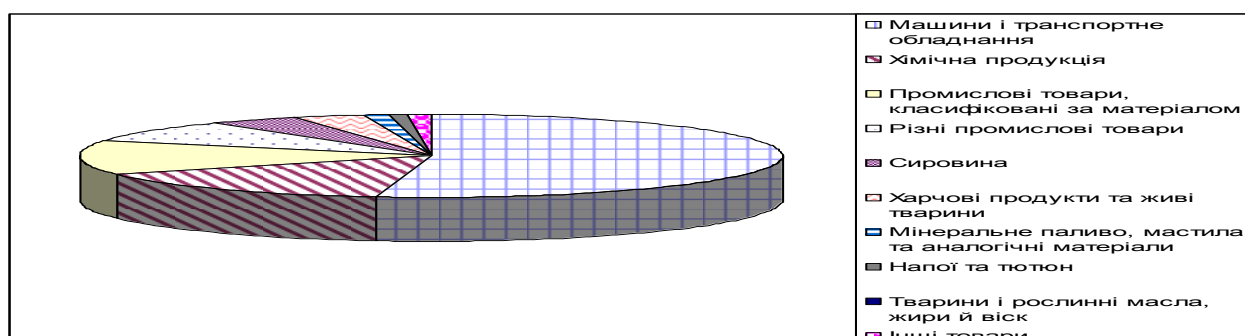


Рис. 3. Галузева структура експорту ЄС до країн БРІКС, 2010 р.

*Побудовано автором за матеріалами [11]

Імпорт ЄС з країн БРІКС має більш диверсифіковану структуру (Рис. 4), хоча продукція промисловості також переважає, особливо в імпорті з Індії та Китаю. Крім обробної промисловості, імпорт продукції гірничодобувного виробництва є важливим, зокрема, з Бразилії (17,8% імпорту ЄС у 2007 році, в основному неенергетичної продукції до Бельгії, Нідерландів та Німеччини), а також важливим є імпорт з Росії (52,1% імпорту ЄС з Росії – в основному сирової нафти та природного газу) [12, с.145]. Треба також звернути увагу на те, що імпорт з Китаю складається майже виключно з виробничої продукції, а продукція сільського господарства відіграє помітнішу роль тільки в імпорті ЄС з Бразилії.

Таблиця 3

Імпорт ЄС з країн БРІКС, 2010 р.

	Кількісний показник (млрд. євро)	Частка від загального імпорту (%)
Сума	505,9	100,0
Машини і транспортне обладнання	155,9	30,8
Мінеральне паливо, мастила та аналогічні матеріали	125,4	24,8
Різні промислові товари	94,2	18,6
Промислові товари, класифіковані за матеріалом	56,3	11,1
Хімічна продукція	21,8	4,3
Сировина	18,2	3,6
Харчові продукти та живі тварини	14,9	2,9
Напої та тютюн	1,1	0,2
Тваринні та рослинні масла, жири та віск	0,548	0,1
Інші товари	4	0,8

*Таблиця складена автором за матеріалами: [11]

Отже за 2010 р. імпорту товарів ЄС з країн БРІКС склав 505,9 млрд. євро (Табл.3). У галузевій структурі імпорту товарів переважають машини і транспортне обладнання (30,8 %), мінеральне паливо, мастила (24,8 %), різні промислові товари (29,7 %) та хімічна продукція (4,3 %) [11].

Існує не так багато відмінностей у секторальній структурі нових країн-членів ЄС та групи ЄС-15 у торговельних відносинах з БРІКС. Тим не менш, експорт нових країн-членів ЄС в цілому ще більше спеціалізується на продукції виробничої промисловості, і ця спеціалізація стає ще більш помітною у співробітництві з БРІКС. Що стосується імпорту, то вражаючою особливістю є відносно низький показник імпорту нових країн-членів ЄС з Росії (у 2009 р. менше 20% від загального імпорту нових країн-членів ЄС припало на долю Росії) і відповідно висока частка гірничодобувної промисловості і кар'єрних розробок – особливо сирової нафти і природного газу. Ця картина не зазнала істотних змін за останні кілька років: частка імпорту обробної промисловості в нових країнах-членах ЄС з Росії навіть зменшилася в період 2000-2007 рр. [12, с. 146]. Також сталося зниження долі імпорту з Бразилії, це унікальне перетворення, що стосується не тільки структури нових країн-членів ЄС, загального обсягу імпорту, а й контрастує з структурою імпорту з Китаю та Індії.

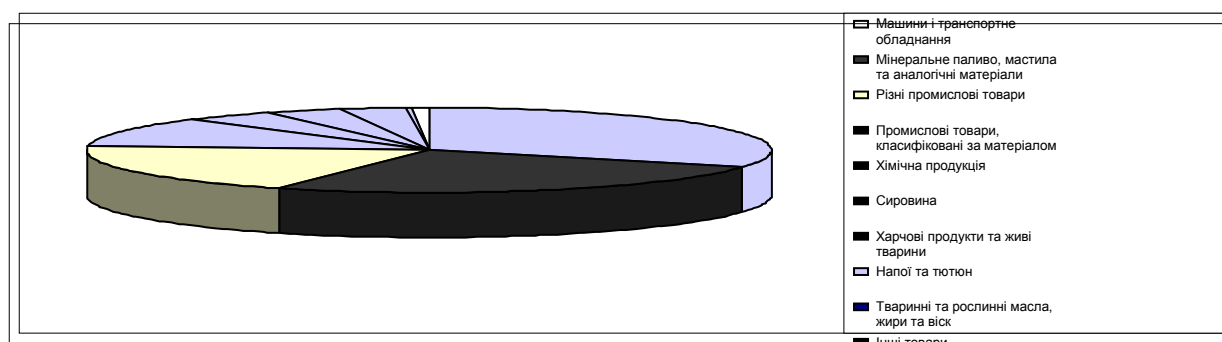


Рис. 4. Галузева структура імпорту ЄС з країн БРІКС, 2010 р.

**Побудовано автором за матеріалами [11]*

Говорячи про двосторонні відносини ЄС та БРІКС у сучасних реаліях, слід також звернути увагу на те, що зараз об'єднання БРІКС пропонує Євросоюзу свої послуги у боротьбі з борговою кризою, яка загрожує перерости у другу хвилю кризи фінансової. Таким чином, країни члени БРІКС мають намір спільно підтримати Європу. Сума підтримки може досягти 120-130 млрд. дол. Лідери ЄС на даному етапі погоджуються, хоча вони ясно розуміють ризики фінансової залежності від КНР та інших країн-членів БРІКС [9, с. 3].

Ще одним важливим питанням зараз є те, що зміцнення в регіоні нових гравців в особі країн БРІКС викликає деяку стурбованість в Європі і США. Незважаючи на те, що поки США займають перше місце по торговому обороту з Африкою, їх частка (як і частка ЄС) повільно, але впевнено скорочується через збільшення товарообігу африканських країн з Китаєм.

Країни Заходу висловлюють побоювання, що країни БРІКС(С) можуть просувати в Африці свої економічні інтереси на шкоду розвитку демократичних інститутів і турботі про навколишнє середовище. Єдина можлива відповідь на посилення БРІКС в регіоні ЄС - лише продовження попередньої політики, спрямованої на просування демократичних ідеалів, забезпечення високих стандартів соціальної відповідальності працюючих в Африці компаній і дотримання екологічних норм. У цьому випадку є надія, що африканські країни самі зроблять вибір на користь формату співробітництва, спрямованого на більш стійкий розвиток [8, с. 3].

Важливі наслідки для економічного та аналітичного досліджень мають результати Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який проходив у січні 2012 р. у Давосі [13]. На ВЕФ у 2012 р. було визнано той факт, що загальносвітова економічна криза ще далека від свого завершення, а капіталістичний лад все ще проходить фазу "великої трансформації". Так що "формування нових моделей" ще триває, або ще й зовсім не розпочалось [14].

Найбільш широко обговорюваною була європейська тема, оскільки систему загальноєвропейських боргових проблем ще тільки належить розв'язати. Крім того, Європа зараз активно міркує над тим, як зберегти свою єдність [13].

Іншим важливим питанням на форумі є ступінь залученості азійських і особливо китайських бізнесменів в європейську економіку, особливо в умовах формування нових інтеграційних груп та об'єднань за участю країн Азії.

У Всесвітньому економічному форумі 2012 р. не брали участь перші особи Франції, США, Великобританії та Росії. Проте, найбільш потужна та чисельна китайська делегація в Давосі зосередилася на тому, щоб переконати всіх у своїх можливостях [13].

Загальний висновок форуму – капіталізм в нинішньому його вигляді дає збої і потребує як мінімум серйозного доопрацювання. На переконання засновника і виконавчого голови ВЕФ Клауса Шваба, «капіталізм зжив себе і абсолютно не вписується в модель сучасного світу» [14].

Таким чином, БРІКС зараз є одним із найбільш успішно функціонуючих об'єднань країн з перспективним потенціалом. Головною метою для них на цей час є вироблення скоординованої позиції з широкого кола питань та просування її на світовій арені, включаючи двосторонні відносини з третіми країнами та міжнародними організаціями. Отже, за умовою ведення цією групою країн розумної політичної і економічної стратегії розвитку, вона може здійснити геополітичну зміну центрів сили. Саме тому успішна кооперація та співробітництво ЄС з країнами БРІКС зараз є важливим завданням як для мети подолання кризових явищ, так і подальшого успішного розвитку.

Література.

1. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: Навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп./ Ю.Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
2. Маркс К., Енгельс Ф. Восемнадцатое брюмера Луи Бонапарта. Соч./ К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 8. – М.: Гос. изд-во полит. лит-ры, 1957 г. – С. 115-217.
3. Макогон Ю.В. Международные стратегии экономического развития: Учеб. пособие/ Ю.В. Макогон. – К.: Знання, 2007. – 461 с.
4. Jim O'Neill and Anna Stupnytska. The long-term outlook for the BRICs and N-11 post crisis.// Global economics paper/ Jim O'Neill and Anna Stupnytska. – December 4, 2009, №: 192. – Pp. 1-27.
5. Хейфец Б. БРИК: миф или реальность?/ Б. Хейфец// Мировая экономика и международные отношения, 2010. - № 9. - С. 72-80.
6. Архангельская А.А. БРИК становится БРИКС/ А.А. Архангельская// Азия и Африка, 2011. - № 9. - С. 2-5.
7. Толорая Г.Д. БРИКС – «мыльный пузырь» или шанс изменить миропорядок?/ Г.Д. Толорая// Доклад на Ученом совете ОМЭПИ ИЭ РАН, 19.05.2011. - С. 1-25.
8. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
9. Фомин А.Н. Итоги саммита БРИКС/ А.Н. Фомин// Аналитический доклад. – Москва, 2011. – 25 с.
10. Андрианов В.Д. Макроэкономические тенденции/ В.Д. Андрианов// Внешэкономбанк. – Москва, 2011. – 10 с.
11. Офіційний сайт статистики ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: eurostat.com.
12. Peter Havlik EU's trade with the BRICs and competitiveness challenges/ Peter Havlik// The Vienna Institute for International Economic Studies. – Austria, 2010. – P. 136-157.
13. Офіційний сайт журналу Trust.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trust.ua>.
14. Офіційний сайт forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.ru>.

У даній статті досліджується питання виникнення феноменального інтеграційного об'єднання БРІКС та його вплив на сучасні світогосподарські процеси. Проводиться детальний аналіз характеру взаємовідносин з країнами ЄС. Зроблена об'єктивна характеристика економічних, торговельних та політичних взаємозв'язків.

Ключові слова: БРІКС, ЄС, інтеграція, світогосподарські процеси.

РАЗВИТИЕ ДВУСТОРОННИХ ОТНОШЕНИЙ БРИКС И ЕС: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ,
ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Пыхтина М.С., аспирант

Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина

В данной статье исследуется вопрос возникновения феноменального интеграционного объединения БРИКС и его влияние на современные мирохозяйственные процессы. Проводится детальный анализ характера взаимоотношений со странами ЕС. Сделана объективная характеристика экономических, торговых и политических взаимосвязей.

Ключевые слова: БРИКС, ЕС, интеграция, мирохозяйственные процессы.

development of bilateral relations between brics and the eu: current status, trends and prospects

Pykhtina M.S., postgraduate student

V.N. Karazin Kharkiv National University

The article examines the question of phenomenal integration association BRICS, and its influence on modern global economic processes. A detailed analysis of the relationship between BRICS and the EU was conducted. An objective characteristic of the economic, trade and political relationships was also made.

Key words: BRICS, EU, integration, global economic processes.

Надійшла до редколегії 14.04. 2012 р.

Науковий керівник: к. е. н., професор Сідоров В.І.

© Пихтіна М.С., 2012

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ГЛОБАЛЬНА ГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА: НОВІ ЗАГРОЗИ ТА МОЖЛИВОСТІ

*О глобальном финансовом кризисе мы
знаем только то,
что мы знаем о нем совсем немного.*

Пол Самуэльсон

За сучасних умов глобальна господарська система розвивається вкрай непередбачувано. Все виглядає так, нібито всі попередні здобутки теорії і практики, що накопичені людством в сфері вирішення завдання задоволення необмежених зростаючих потреб за умови обмеженості ресурсів, не дають відповіді на питання про шляхи подальшого розвитку світогосподарської системи.

Вчені і практики всього світу об'єднують свої зусилля в пошуках нових відповідей на вимогу часу. Не є виключенням і науковці ХНУ імені В.Н. Каразіна. Обґрунтування впливу сучасних факторів економічної глобалізації на інституційний устрій світової господарської системи — це мета, яку поставили перед собою учасники науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Глобальна господарська система: нові загрози та можливості», що відбулась 17 березня 2012 року на базі кафедри міжнародної економіки економічного факультету Інституту економіки і міжнародних відносин Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна в рамках серії експертних дискусій з опрацювання науково-дослідної теми кафедри міжнародної економіки «Інститути світової господарської системи та їх трансформація в сучасних умовах».

На конференції обговорювались наступні проблеми: визначальні посткризові тренди світового господарського розвитку, проекти новітнього інституційного дизайну глобальної економічної системи, загрози і можливості для господарських суб'єктів України.

Інформаційну підтримку конференції здійснювали «Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, серія «Економіка»», газета «Харківський університет», газета «Время».

Високий науково-практичний рівень обговорення питань було задано першими доповідями учасників — д. е. н. Ганною Миколаївною Коломієць, професором, завідувачем кафедри міжнародної економіки, Вадимом Юрійовичем Карасьовим, відомим українським політологом, лідером партії «Єдиний центр», директором Інституту глобальних стратегій, і д. е. н. Володимиром Михайловичем Соболевим, професором, завідувачем кафедри статистики, обліку та аудиту. Кожна доповідь містила власний погляд на причини розгортання кризи та подальший розвиток світогосподарської системи.

Вступним словом відкрила конференцію д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Г.М. Коломієць, яка визначила сучасну кризу як сигнал, що свідчить про вичерпаність завдань інституту держави та перехід від вертикальних ієрархій до горизонтальних мереж. Світ, на думку професора, зіштовхнувся з перезавантаженням економічної логіки, що потребує відмови від попередніх догм мислення, сприяння створенню глобальних виробничих кластерів і вбудовуванню їх у мережеві структури. Економічний суверенітет у традиційному сенсі відходить у минуле, і ті господарчі суб'єкти,

які якнайшвидше це усвідомлять та навчаться діяти за нових умов, зможуть найповніше використати можливості, що надає криза.

Директор Інституту глобальних стратегій В.М. Карасьов на основі власної систематизації світового розвитку і накопичення проблем з початку 70-х років минулого століття визначив сучасну економічну систему як економіку рентного типу, а сучасний стан глобальної господарської системи як кризу глобалізації, за якою йтиме новий етап розвитку світової економіки, певні перетворення, що приведуть до оновлення системи на користь нових більш ефективних механізмів вирішення глобальних проблем.

Професор В.М. Соболев наголосив на тому, що глибинною основою сучасних загроз є сама людина, поведінка якої не є такою раціональною, як прийнято уважати в межах класичних підходів, і сьогодні економічна наука все більше враховує природу поведінки людини, що є багатоманітною та непередбачуваною. Саме людський ресурс економіки України, на думку вченого, є тією силою, яка спроможна забезпечити якісне перетворення національної господарської системи на користь реалізації інтересів суспільства.

Продовження дискусії відбулося за участю молодих вчених та студентів. Їх доповіді були присвячені переважно визначенню посткризових трендів та обґрунтуванню погроз та можливостей для господарських суб'єктів національної економіки України та інших країн у контексті глобальних перетворень. Значний інтерес викликали доповіді к. е. н. Гриньової Наталії Олександрівни, асистента кафедри світової економіки БелГУ (Росія), на тему «Кластерные условия конкурентоспособности регионов Центрального Черноземья» та к. е. н. Мохамеда Соабхі Кдеір Хавамлеха на тему «Новітні тенденції світового ринку туристичних послуг».

Результати своїх наукових досліджень представили студенти-магістранти п'ятого курсу спеціальності «Міжнародна економіка». Особливу увагу учасників конференції привернули доповіді за актуальними темами: «Трансформации внешнеэкономических моделей стран в посткризисный период (на примере США)» (д. е. н. Г.М. Коломієць, ст. І. Марченко), «Ризики трансформаций зовнішньоекономічних відносин у посткризовий період» (д. е. н. Г.М. Коломієць, ст. О. Плотнікова), «Інструменти фінансового ринку в умовах глобалізації: сучасні тенденції і перспективи» (к. е. н. О.А. Шуба, ст. К. Мелешко), «Податкова політика зарубіжних країн у посткризовий період» (к. е. н. Н.А. Галуцьких, ст. В. Козулін), «Світовий досвід розвитку пенсійних систем: загальносвітові тенденції та відмінності між країнами» (к. е. н. Н.А. Галуцьких, ст. А. Харитоновна), «Особливості виходу з кризи країн з соціально-орієнтованою ринковою економікою», (ст. викл. І.Л. Дідорчук, ст. А. Цебро), «Роль суверенних кредитних рейтингів на фондовому ринку в період європейської боргової кризи» (д. е. н. О.Л. Яременко, ст. Ю. Моргун).

Активну участь у роботі конференції взяли студенти з ВНЗ США, що вивчають спецкурс «Трансформація господарської системи постсоціалістичних країн» (викладачі: проф. Г.М. Коломієць, ст. викладач І.Л. Дідорчук).

Конференція стала певним підсумком наукової роботи кафедри міжнародної економіки, визначила найактуальніші питання подальшого напрямку досліджень, надала можливість перейти до опрацювання наступного етапу наукової роботи - проблем селективного імпортозаміщення як вектора актуальних інституційних перетворень господарських систем емерджентного типу.

На завершення хочеться сказати наступне. На думку багатьох, криза - це можливість (принаймні одна з них була повністю використана усіма учасниками конференції - студентами, аспірантами та молодими вченими кафедри міжнародної економіки) зробити свій внесок у розвиток вітчизняної економічної науки на рівні з відомими науковцями та практиками.

*д. е. н., професор Г.М. Коломієць
старший викладач І.Л. Дідорчук*