

УДК 323.172

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ**БЕГУНКОВА Т. Н.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления**

В статті розглянуто соціальну роль і значущість регіональної влади, відмінної від простого адміністрування, суттєву роль людини в економічних і соціальних системах, принципи побудови моделей ефективного управління.

Ключові слова: управління регіоном; децентралізація управління; федеральний рівень; регіональна адміністративна влада.

В статье рассмотрена социальная роль и значимость региональной власти, отличной от простого администрирования, существенная роль человека в экономических и социальных системах, принципы построения моделей эффективного управления.

Ключевые слова: управление регионом; децентрализация управления; федеральный уровень; региональная административная власть.

The article considers the social role and importance of regional authorities, other than the simple administration, a significant human role in economic and social systems, the principles of good governance models.

Keywords: management of the region; decentralization of management; the federal level; regional administrative authority.

Постановка проблеми. Регионы стран постсоветского пространства исторически образовались по административно-территориальному принципу, который во многом сохранил своё доминантное значение и сегодня. Это существенно определяет содержание, стиль и методы управления регионом и продуцирует многие проблемы не только в настоящем, но и неизбежно – в будущем времени.

Ранее управление регионом, по сути, представляло собой администрирование, таким во многом оно остаётся и сегодня. Ослабление центральной власти способствовало децентрализации управления. Региональные администрации оказались вынужденными брать на себя решение многих проблем в регионе, которые ранее решались на федеральном уровне. Частичное развязывание политических и экономических инициатив вынуждает региональные администрации становиться субъектами региональной власти и управления. Эта новая социальная роль требует управления иного типа, отличного от простого администрирования. Инерционность административного мышления и деятельности продолжает сохраняться региональной властью и в их новой социальной роли, являясь основной проблемой в управлении регионом в настоящее время.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы регионального управления, его формирования и социальной роли, изменения содержания управления регионом в современном мире рассматривали такие учёные, как Солодкая М. С., Левада Ю. А., Краснощёков П. С., Петров А. А., Попер К. и др. Так, Солодкая М. С. исследовала сущностные характеристики управления, его роль и функции в системе деятельности, а также надёжность, эффективность и качество систем управления. Левада Ю. А. в своих работах уделял внимание вопросам сознания и управления в общественных процессах. Краснощёков П. С. и Петров А. А. рассматривали существенную роль человека в экономических и социальных системах и принципы построения моделей эффективного управления. Поппер К. разрабатывал концепцию организации открытого общества и установления власти закона, без которой немислимо развитие свободного рынка и достижение экономического развития современного общества.

Цель статьи. Анализ социальной роли и значимости региональной власти, отличной от простого администрирования, существенной роли человека в экономических и социальных системах, принципов построения моделей эффективного управления.

Изложение основного материала исследования. Развязывание политических и экономических инициатив привело к тому, что появившиеся в регионах хозяйствующие субъекты нового типа оказались вне сферы действия привычных для региональной власти

административных рычагов. Это произошло и происходит в настоящее время, несмотря на то, что подавляющее большинство крупных хозяйствующих в регионах субъектов в период своего становления использовало региональную административную власть как основной ресурс, и, более того, региональная власть первоначально осуществляла их патронаж и опеку. Обретя экономическую самостоятельность, хозяйствующие субъекты получили возможность, которой, кстати сказать, они успешно пользуются, регистрировать свои предприятия в других регионах и тем самым выводить из сферы действия региональной власти не только финансовые потоки и центры принятия решений, но и кадровые, и производственные мощности и т. д.

Это приводит к изменению конфигурации экономического, а часто и политического пространства региона. Существенные изменения конфигурации экономического пространства региона могут способствовать трансформации региона, в том числе и административно-территориальной. Поэтому, на наш взгляд, чтобы сохранить регион как основу собственного существования, региональная власть должна выстраивать отношения с хозяйствующими субъектами на новых принципах, то есть она может сохранить себя в новом качестве, только осваивая новую социальную роль субъекта управления регионом. Содержание управления необходимо привести в соответствие с этой новой ролью. При этом изменение содержания управления регионом должно инициироваться как со стороны федеральной власти, так и со стороны самой региональной власти, действующей в изменяющихся условиях собственного существования, например, в условиях изменения ресурсов поддержания власти, а также со стороны субъектов различных типов деятельности, действующих в регионе и реализующих в нем собственные цели.

Политические субъекты как внутри-, так и внерегиональные при наличии политической воли, используя недостаточность административных рычагов воздействия региональной власти на население региона, могут сменить состав региональной власти на любом уровне, включая и верхний уровень. Региональная власть из режима функционирования по отношению к управлению, т. е. осуществления управления как некой функции, вменённой ей в обязанность, должна осуществить (и в ряде случаев осуществляет) переход в режим деятельности, за результаты и последствия которой она берёт на себя ответственность и тем самым реализует себя как субъект управления.

В настоящее время региональная власть в силу объективных и субъективных причин пытается сузить пространство собственной ответственности. Это может привести к тому, что у региональной власти сузится и сфера полномочий, или же к тому, что её вынудят (как сверху, так и снизу) расширить границы ответственности, приведя их в соответствие с полномочиями. При этом в любом случае состав региональной власти (как в отношении содержания, так и персонально) может быть изменён. Но в случае изменения содержания региональной власти регион как определённая локализация административной власти может просто перестать существовать. Надо заметить, что переход из функциональной позиции в деятельностную не проходит без определённых проблем. Но это не только переход от вменённой обязанности к взятой на себя ответственности, это в целом переход от предзаданности к самоопределению. Региональная власть или сама определяется как субъект управления, или со временем перестаёт быть региональной властью. Надёжное положение региональной власти во многом зависит от того, насколько успешно ей удастся выстроить систему управления регионом, адекватную реалиям настоящего и будущего.

В концептуальных основах управления регионом выделяют:

- особенности современной ситуации регионального управления;
- адекватная современной ситуации концептуальная модель управления, в рамках которой определяются существенные характеристики управления, его роль и место в системе деятельности;
- пространство региона как социальной целостности, открытой в процессах глобального социального взаимодействия;
- концептуальная модель управления регионом на основе предложенной инвариантной модели управления с учётом специфики объекта управления – региона.

Концептуальные основы управления регионом базируются на том, что региональная власть становится субъектом управления регионом. Региональная власть потому и существует, что она является необходимым условием управленческой деятельности в регионе. Власть

нужна для управління, і якщо управління не здійснюється, то влада перестає бути необхідною.

В концептуальних основах в якості «несущої конструкції» використовується концепція управління як діяльності, яка має свої інваріанти, не залежачі ні від суб'єкта, ні від об'єкта управління. Суб'єкти і об'єкти управління впливають на масштаб і значимість виділених в управлінні інваріантів, визначаючи особливий варіант, не схожий з іншими. Іменно по цьому виділяються суттєві характеристики об'єкта управління, то єсть регіона, будуть задавати специфіку регіонального управління. Основна область, де проявляється специфіка суб'єкта управління, – це вибір (прийняття рішень), оскільки володіння правом і обов'язком приймати рішення є суттєвою характеристикою суб'єкта управління. Вибір неотделим від свободи і волі. Незважаючи на численні раціональні процедури, що дозволяють виключати конкретну волю з процесу підготовки рішення, прийняття рішення завжди детермінується конкретною волею особи (лиць), його приймаючого. Іменно по цьому відповідальність за управління регіоном несе регіональний суб'єкт управління. Його воля визначає як сам вибір, так і його наслідки, «просчитати» які раціонально можливо тільки частково.

Регулятивна сутність управління не може викликати сумнівів. Однак існує принципове різниця між природними і штучними (целераціональними) регулятивами. Причини, цілі, функції і механізми їх принципово різні, по тому управління суттєво відрізняється від регулювання, оскільки управління целераціонально. Як нам здається, управління неадекватно розглядати як функцію, оскільки управління є діяльність з особливим місцем, роллю і функціями в системі діяльності [1, с. 118]. А діяльність існує в двох формах – традиційної і раціональної [2, с. 67]. В традиційних формах діяльності мають місце процеси регулювання, але регулятиви несуть там природний (привичний) характер і не є целераціональними. В традиційних формах діяльності управління як таке відсутнє [1, с. 119-120].

Управління пов'язане з іншою формою діяльності – раціональної, характерною особливістю якої є її поетапна верифікованість, що забезпечується введенням соціокультурних норм діяльності. Реалізація норми не є природним процесом. В ході реалізації норми, переведення діяльності з абстрактно-ідеального плану в конкретно-содержательний відбуваються «деформації» (відхилення від норми), які необхідно контролювати, і, в разі потреби, змінювати ці норми діяльності. Побудова норм діяльності і інших целераціональних регулятивів, що забезпечують взаємну узгодженість цих норм, і складає зміст управлінської діяльності.

В якості функцій управління необхідно виділити такі, як цілепокладання, мотивація, проектування, програмування, планування, координація, контроль і регулювання [1, с. 122]. Зазначені функції несправедливо розглядати як етапи управління. Вони взагалі не можуть бути лінійно упорядковані, оскільки виділені по різних підставах. Зазначені функції завжди присутні в управлінні, але в той чи інший момент управління конкретно розворачиваючої діяльністю вони мають різну значимість.

Окрім зазначених функцій необхідно виділити дві процедури: прийняття рішень і комунікацію, які використовуються в усіх функціях управління. Побудова целераціональних регулятивів діяльності передбачає і раціональне нормування процедур прийняття рішень і комунікації, яке, таким чином, також відноситься до змісту управління.

Таким чином, будь-яка раціональна діяльність залежить від управління, оскільки детермінується нормами діяльності, багато з яких є управлінськими нормами. З іншої сторони, функціональний зміст управління, характеризується розподілом ступеня значимості його функцій, залежить від конкретної діяльності і її содержательної реалізації. В цьому сенсі управління залежить від діяльності, по тому управління конкретними об'єктами (наприклад, регіоном) залежить від того, які в ньому присутні типи і види діяльності і які з них є визначальними для цього об'єкта. Основними характеристиками управління є управляемість, надійність, ефективність, відповідальність. Причому відповідальність є основним умовою забезпечення надійності соціальних систем управління.

Управляемость характеризует достижение объектом заданных значений фиксированных параметров в смысле некоторого критерия, являющегося моделью цели. Управляемость зависит от выбранного критерия, множества возможных значений входных параметров (контролируемых каналов воздействия среды на объект), множества и характера возможных возмущений (неконтролируемых каналов воздействия среды на объект) [3, с. 127-134]. При этом управляемость имеет как субъективные, так и объективные границы. Осознание границ управляемости привело к тому, что управляемость, которая ранее связывалась с устойчивым детерминированным «подчинением» управляемого объекта определённым правилам, командам, программе и считалась характеристикой объекта управления и внешних воздействий, в настоящее время начинают всё больше соотносить с субъектом управления, с его возможностью переопределения целей и/или средств управления. Таким образом, управляемость отражает взаимную адаптацию субъекта, объекта и среды управления [1, с. 113-118].

Надёжность характеризует соответствие реального процесса функционирования объекта управления его должному функционированию при различных, а не только достаточно малых возмущающих воздействиях. Другими словами, надёжность характеризует соответствие результатов и целей управления. Существует три типа надёжности систем управления: компонентный, структурный и информационный. В настоящее время основную роль играет информационная надёжность систем управления [4].

Эффективность характеризует соответствие результата ценностям, потребностям, целям и средствам (затратам) управления. Эффективность является многоаспектной характеристикой управления, потому определяется различными критериями. Наличие нескольких критериев требует особых способов согласования их между собой и способов поиска компромисса. В зависимости от того, какой способ согласования критериев выбран, получают разные значения эффективности [5, с. 37-38]. Попытки измерять эффективность при помощи только одного критерия – например, отношения результата деятельности к средствам (затратам) и так называемой экономической эффективности – в настоящий момент являются неадекватными в силу различных причин.

С одной стороны, это связано с пересмотром существовавшего ранее представления о том, что есть «экономический эффект», особенно в части его инвестиционной и результирующей составляющей, тенденций многократного использования потребительской стоимости, множественности и разнонаправленности эффектов, отсутствия жёсткой детерминации результатов деятельности от дополнительных затрат. Существующие экономические оценки затрат, связанных с загрязнением водных и воздушных бассейнов Земли, невозможным потреблением природных ресурсов, ускоренным износом организма человека в условиях интенсификации производства и многими другими факторами, не относимыми ранее к затратам, вызывают резкую критику [5, с. 35-36].

С другой стороны, эффективность управления всё более связывают не с экономическими, а с социально-политическими и даже с психологическими и экологическими аспектами, которые не поддаются адекватной оценке в денежном выражении. Удобных и достаточно универсальных критериев определения такой многомерной эффективности пока не существует, но поиски в этом направлении достаточно интенсивны. Интенсивность их значительно возросла после принятия программных документов Конференцией ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992 г.). Субъекты управления вынуждены будут считаться с набирающим силу международным движением в этом направлении.

Ответственность за принятие решений является необходимым условием обеспечения надёжности и эффективности управления [5, с. 45], поэтому вопрос о распределении и закреплении ответственности является одним из основных в управлении. В сфере государственного управления это непосредственно связано с решением вопроса об ответственности власти на разных уровнях, в том числе и на региональном уровне. При решении этого вопроса исходят либо из принципа неконтролируемости верховной власти, либо из противоположного принципа – её контролируемости. В государствах с развитой демократией, с развитым гражданским обществом придерживаются именно второго из указанных принципов [6]. Поэтому основным вопросом в развитых демократических государствах является вопрос о том, как следует организовать политические учреждения, чтобы плохие или некомпетентные правители не нанесли слишком большого урона

государству. Демократия рассматривается не как достаточно туманная «власть народа», а как такой тип управления, когда общественные институты обеспечивают средства, с помощью которых правители могут быть смещены гражданами, а общественные традиции гарантируют, что эти институты не могут быть разрушены с лёгкостью теми, кто находится у власти.

Ответственность власти предполагает создание системного мониторинга состояния объекта управления как необходимого условия для принятия управленческих решений. Такой мониторинг должен включать не только такие частные направления, как мониторинг окружающей среды, система образования, занятость населения и т. п., но и их взаимодействие и взаимовлияние. Учёт взаимодействия и влияния различных факторов необходим и возможен на верхних уровнях государственной и региональной власти. Отсутствие системного мониторинга ведёт к снижению рациональности принятия стратегических и тактических решений, что может негативно сказаться на состоянии как объекта управления, так и самой власти.

Пространство региона образуется в результате локализации пространства глобального социального взаимодействия. Это пространство характеризуется двумя типами траекторий взаимодействия: межрегиональным и внутрирегиональным. В межрегиональные траектории регион включается преимущественно внешним образом, и наличие этих траекторий определяет открытость региона для взаимодействий. Внутрирегиональные траектории, несмотря на определённую замкнутость в регионе, частично вписываются в межрегиональные траектории. Наличие траекторий двух типов позволяет работать с регионом как с открытой социальной целостностью, которая определяется несколькими факторами.

Во-первых, регион представляет собой административно-территориальную целостность. Кроме этого, регион является нормативно-правовой целостностью, которая оформляется и закрепляется в системе нормативно-правовых актов как федерального, так и регионального уровня. Регион есть политическая целостность с определённой региональной политической элитой, сложившимися и складывающимися в регионе методами и стилем политической деятельности, с собственным распределением политических пристрастий населения региона. Экономическая включённость региона в процессы межрегионального взаимодействия при условии реализации экономических интересов, преимущественно в межрегиональном пространстве, свидетельствует о том, что экономическая целостность исторически сложившихся регионов в качестве административно-территориальных может отсутствовать. Регион есть и культурная целостность, задаваемая не только составом и структурой «культурных центров», но и определённым типом культуры (в том числе и бытовой), и доминирующим укладом и стилем жизни, детерминируемым и природно-географическими условиями региона, и его этническим составом, и преобладающими в нём типами деятельности и т. п. Культурная целостность региона достигается во многом за счёт построения целостного образовательного пространства с собственным составом и структурой образовательных учреждений разных ступеней и форм обучения, с уровнем образованности, с качеством образования и подготовки специалистов, уровнем востребованности квалифицированных специалистов.

Поскольку информация играет особую роль в процессах взаимодействия, то регион является и определённой информационной целостностью, с определённым составом и структурой СМИ, региональными собственниками СМИ, региональными «авторитетами» среди журналистов, региональной «привязкой» журналистов к заказам на оплачиваемую информацию.

Регион – это также пространство взаимодействия между определёнными типами деятельности и определёнными типами жизни. Это взаимодействие задаёт определённое пространство жизнедеятельности региона. В регионе – как социальной целостности – должна поддерживаться и развиваться деятельность четырёх основных типов: материальное производство, духовное производство, коммуникативная и управленческая деятельность и социальная деятельность.

В сфере материального производства выделяют промышленность, сельскохозяйственное производство, лесное хозяйство, топливно-энергетический комплекс, строительство и т. д. В сфере коммуникаций и управления выделяют транспорт, связь, торговую деятельность, финансовую деятельность, политическую деятельность и т. д. В сфере духовного производства – научную деятельность, искусство, идеологию и т. д.; в сфере

социальной деятельности – образовательную деятельность, подготовку кадров, культурно-просветительскую деятельность, здравоохранение, физкультуру и спорт и т. д.

Способность региона поддерживать и воспроизводить свою целостность в меняющихся условиях его существования зависит от сбалансированности связей между выделенными основными типами деятельности. Необходимо отметить, что в настоящее время нет единого понимания по поводу характера взаимосвязей между выделенными типами деятельности. В разнообразии взглядов можно выделить монистический и плюралистический подходы к социальной теории.

С монистической точки зрения типы деятельности субординированы. Это означает, что можно выделить главный системообразующий фактор, который оказывает детерминирующее воздействие на всю систему деятельности. В качестве такого системообразующего фактора выделяют материальное производство, природные условия, межэтнические отношения, борьбу рас, борьбу за существование в связи с ростом населения, интеллектуальный фактор, разделение общественного труда и т. д. При этом радикальные сторонники монизма полагают, что выделенный ими «главный фактор» неизменен во всех обществах и на всех этапах их исторического развития. Более умеренные полагают, что каждая человеческая эпоха или географический регион обладают своими собственными «главными факторами» детерминации.

С плюралистической точки зрения типы деятельности внутри социальной системы находятся не в субординационной, а в координационной зависимости. Изменение в любом из выделенных типов деятельности сопровождается одновременным или отложенным изменением в других типах, т. е. происходит трансформация социальной системы в целом.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Учитывая всё вышесказанное, можно сделать следующие выводы. Изменение в любом типе деятельности, как правило, неразрывно связано с изменениями в других типах деятельности, и более того – в типах жизни социальной системы, и от того, какие типы жизни были характерны для данной социальной системы, зависят характер и скорость этих изменений. Регион – это социальная целостность, локализация пространства, но вместе с тем – это открытая система, что является следствием новых глобальных взаимодействий, глобальных коммуникационных процессов, транснациональных интеграций. Любой регион с разной степенью активности и масштабыности участвует в этих глобальных процессах, оказывающих гораздо более сильное влияние на состояние региона, чем внутрирегиональные процессы. В связи с этим можно говорить, например, о сильной зависимости бюджетов многих регионов от мировых цен на нефть, поэтому сама целостность региона во многом зависит от того, какова его роль, степень и принципы участия в глобальных процессах.

Перспективами дальнейших исследований в этой области, на наш взгляд, можно считать раскрытие особенностей управления регионом как целостной открытой системой, которая адекватна современной концептуальной модели управления, а также определение существенных характеристик регионального управления – его надёжности, эффективности и качеств – для понимания его роли и места в современном обществе.

Список использованных источников

1. Солодкая М. С. К единству социального и технического: проблемы и тенденции развития научных подходов к управлению. – Оренбург: Димур, 1997. – 208 с.
2. Левада Ю. А. Сознание и управление в общественных процессах // Вопросы философии. – 1966. – № 5.
3. Краснощёков П. С., Петров А. А. Принципы построения моделей. – М.: Изд-во Московского ун-та, 1983. – 250 с.
4. Солодкая М. С. Методологические основания, социальные идеалы и пути обеспечения надёжности социотехнических систем управления // Теоретический журнал «Credo», Оренбург. – 2000. – № 5(23). – С. 22-46.
5. Солодкая М. С. Надёжность, эффективность, качество систем управления // Теоретический журнал «Credo», Оренбург. – 1999. – № 5(17). – С. 30-46.
6. Поппер К. Открытое общество и его враги: В 2-х т. – М.: «Культурная инициатива», 1992.

УДК 351:796

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

ГРИДИНА Н. А.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления

Основні напрями державної політики у сфері фізичної культури і спорту. Грідина Н.О. У статті розглянуто роль держави у вдосконаленні та розвитку сфери фізичної культури і спорту, яка сприяє залученню всіх верств населення до фізичної активності та здорового способу життя. В роботі проаналізована система управління фізичною культурою і спортом в Україні.

Ключові слова: державна політика; державне управління; фізична культура; спорт; здоровий спосіб життя.

В статье рассмотрена роль государства в совершенствовании и развитии сферы физической культуры и спорта, способствующей привлечению всех слоев населения к физической активности и здоровому образу жизни. В работе проанализирована система управления физической культурой и спортом в Украине.

Ключевые слова: государственная политика; государственное управление; физическая культура; спорт; здоровый образ жизни.

The main trends of the state policy in sphere of physical culture and sports. N.A. Gridina. The article considers the part of the state in the improvement and development the sphere of physical culture and sports, promoting the involvement of all sections of the population concerning physical activity and healthy way of life. The paper analyzes the system of management of physical culture and sport in Ukraine.

Keywords: state policy; state administration; physical education; sports; healthy lifestyle.

Постановка проблеми. Государственная политика в сфере физической культуры и спорта в Украине за последние годы положительно изменилась. Постепенно развиваются организационно-управленческие, нормативно-правовые и другие аспекты её функционирования в современных условиях. Прогрессируют инновационные тенденции в отдельных направлениях физкультурно-оздоровительной и спортивной деятельности. Однако эти изменения не принесли в полной мере ожидаемых результатов. Состояние здоровья населения остаётся наиболее тревожным фактором и требует принятия кардинальных государственных решений. Поэтому для подготовки и принятия этих решений необходимо детально проанализировать формирование и функционирование механизмов государственной политики в сфере физической культуры и спорта на данный момент.

Анализ последних исследований и публикаций. Организацию, историю, правовое и програмно-нормативное обеспечение сферы физической культуры и спорта в Украине рассматривали и анализировали современные учёные отрасли: Шкретий Ю. М., Корж В. П., Дутчак М. В., Костенко М. П., Олейник Н. А. и др.

Шкретий Ю. М. определил основные направления реформирования системы физической культуры и спорта в Украине [1] и предложил современные подходы к реализации здорового образа жизни [2].

Корж В. П., Дутчак М. В. и др. охарактеризовали современное состояние и проблемы нормативно-правового и организационно-управленческого обеспечения развития физической культуры и спорта в Украине. Анализировалась деятельность органов государственной власти, местного самоуправления, их организационные связи, полномочия, функции, мероприятия и социальный эффект относительно развития физической культуры и спорта в стране [3].

Костенко М. П. определил направления и пути реализации государственной стратегии в области подготовки спортсменов высшей квалификации и подчеркнул, что Государство создаёт условия для правовой защиты интересов граждан в сфере физической культуры и спорта,

развивает физкультурно-спортивную индустрию и инфраструктуру, поощряет стремление граждан укреплять своё здоровье, вести здоровый образ жизни [4].

Олейник Н.А. акцентировал внимание на основных звеньях совершенствования деятельности в области государственной управленческой структуры. С позиции системного подхода он обосновал теоретические и методические основы управления физической культурой и спортом, проблемы совершенствования деятельности управленческих органов на основании более рационального проектирования организационных и управленческих процессов [5].

Актуальность. Состояние здоровья и физическая подготовленность практически всех слоёв населения в Украине находятся на низком уровне. В связи с этим возникает необходимость создания эффективного государственного управления, которое обеспечит максимальное привлечение граждан к регулярным занятиям физической культурой и стремление к здоровому образу жизни.

Цель статьи. Проанализировать механизмы реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта на современном этапе для последующей в дальнейшем разработки комплекса предложений по их усовершенствованию в Украине.

Изложение основного материала исследования. На современном этапе в Украине продолжают формироваться нормативно-правовые и организационно-управленческие аспекты развития физической культуры и спорта.

Осуществляются правовое урегулирование отношений; разработка и реализация целевых комплексных программ; создание сети центральных и местных органов управления; развитие инфраструктуры с учётом специфических условий разных регионов страны; регулирование вертикальных и горизонтальных связей между субъектами; внедрение организационно-практических мероприятий по совершенствованию и улучшению работы; создание системы социальных гарантий и защиты прав граждан во время занятий физической культурой и спортом; целевое финансирование и материально-техническое обеспечение; создание специальных фондов [3].

Закон Украины «О физической культуре и спорте» определяет правовые, социальные, экономические и организационные основы физической культуры и спорта в Украине, участие государственных органов, должностных лиц, а также предприятий, учреждений, организаций независимо от форм собственности в укреплении здоровья граждан, достижении высокого уровня трудоспособности и долголетия способами физической культуры и спорта. Законодательство Украины о физической культуре и спорте основывается на Конституции Украины и состоит из настоящего Закона, соответствующих международных договоров Украины и других нормативно-правовых актов, регулирующих правоотношения в этой сфере [6].

Верховная Рада Украины проводит государственную политику и законодательное регулирование отношений в сфере физической культуры и спорта, а также осуществляет в пределах своих полномочий контроль за реализацией государственной программы развития этой сферы и соблюдением законодательства о физической культуре и спорте.

Важные функции в этой сфере выполняет Кабинет Министров Украины, который определяет пути развития физической культуры и спорта, направляет деятельность подчиненных ему органов на выполнение законов Украины «О физической культуре и спорте». Кабинетом Министров Украины издаются постановления и распоряжения, а также осуществляется координация действий центральных и местных органов исполнительной власти и местного самоуправления в реализации государственной политики в сфере физической культуры и спорта. Кабинет Министров Украины 31 августа 2011 года издал распоряжение № 828-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на 2012-2016 роки» [7]. Концепция направлена на совершенствование системы управления сферой, внедрение новых форм физического воспитания и массового спорта, формирование у населения устойчивых привычек к занятиям спортом и предусматривает меры по совершенствованию материально-технической базы и мероприятия, направленные на развитие олимпийских, паралимпийских, дефлимпийских и неолимпийских видов спорта. Указанная программа будет способствовать координации действий органов исполнительной власти и местного самоуправления.

В 2013 году в Украине создано Министерство молодежи и спорта путём реорганизации Министерства образования и науки, молодежи и спорта Украины и Государственной службы молодежи и спорта Украины. Министерство молодежи и спорта Украины как центральный орган исполнительной власти по физической культуре и спорту направляет деятельность на формирование оптимальных общественных отношений между государством и всеми участниками спортивного движения. Данным министерством разрабатываются теоретические и методические основы управления физической культурой и спортом, рассматриваются проблемы совершенствования деятельности управленческих органов на основании более рационального проектирования организационных и управленческих процессов. Определяются пути дальнейшего совершенствования управления физической культурой и спортом в масштабах страны и в регионах (рис. 1).

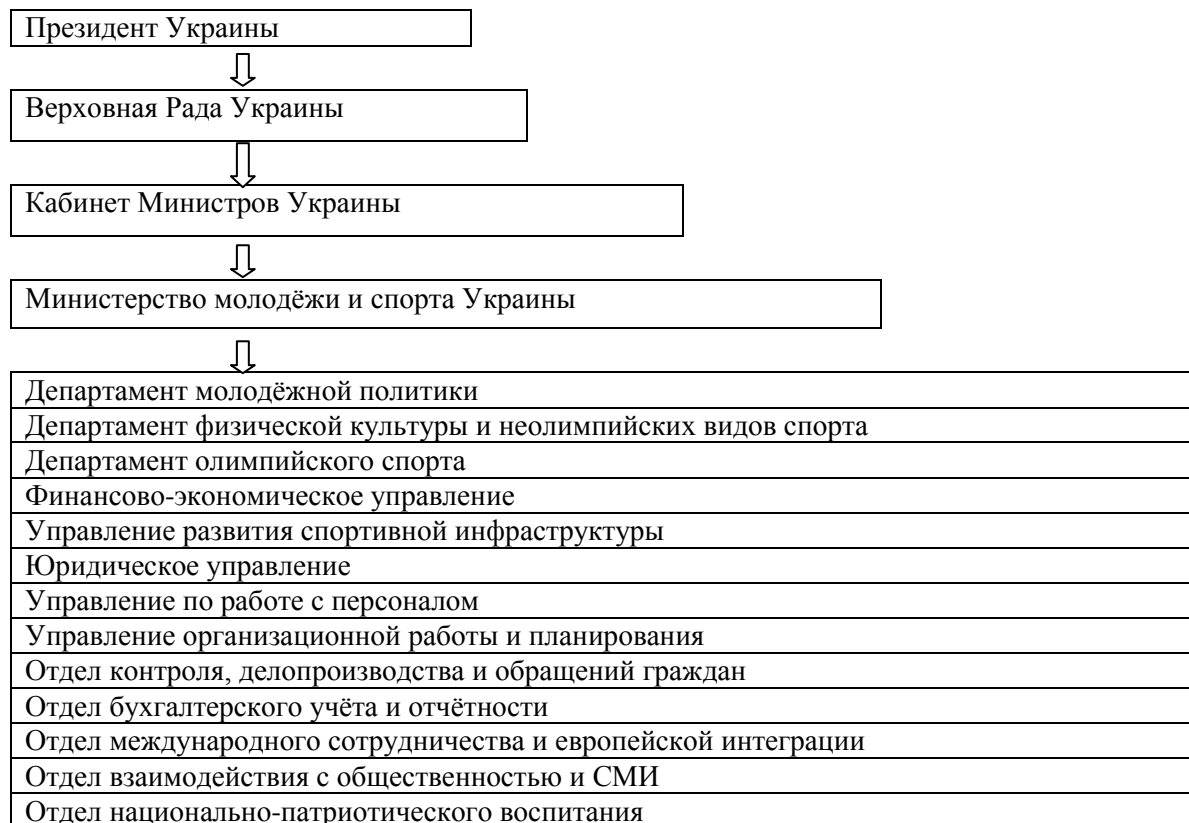


Рис. 1. Структура государственного управления физической культурой и спортом в Украине

Согласно Программе деятельности Кабинета Министров Украины определены приоритетные направления дальнейшей работы Министерства молодежи и спорта Украины по развитию физической культуры и спорта:

1) повышение координированности действий заинтересованных органов исполнительной власти и общественных организаций физкультурно-спортивной направленности;

2) подготовка предложений относительно усовершенствования нормативно-правового обеспечения развития физической культуры и спорта;

3) обеспечение развития инфраструктуры физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы среди широких слоёв населения и физкультурно-спортивной реабилитации инвалидов;

4) создание и обеспечение функционирования сети современных центров олимпийской подготовки национальных сборных команд Украины, Национального центра паралимпийской и дефлимпийской подготовки и реабилитации инвалидов Украины в г. Евпатории, Западного реабилитационно-спортивного центра;

5) совершенствование системы детско-юношеского и резервного спорта, улучшения материально-технического и финансового состояния соответствующих учреждений;

6) повышение престижности работы спортивных тренеров, рост размеров стимулирования их труда и успешных выступлений спортсменов на официальных международных соревнованиях с учётом опыта других стран;

7) проведение мероприятий по увеличению количества и улучшению состояния спортивных сооружений для нужд массового спорта и спорта высших достижений, внедрение их сертификации;

8) содействие развитию отечественной спортивной индустрии;

9) совершенствование системы финансового и материально-технического обеспечения научно-исследовательских работ по актуальным проблемам развития физической культуры и спорта;

10) поддержка развития спортивной медицины, активизация антидопинговой деятельности в спорте;

11) постепенное приближение объёмов финансирования развития физической культуры и спорта до ведущих стран мира за счёт увеличения расходов из бюджетов всех уровней и внебюджетного финансирования путём привлечения спонсорских средств и инвестиций, части прибылей отечественных производителей алкогольной и табачной продукции, игорного бизнеса, внедрение спортивной лотереи.

Однако, изучив и проанализировав основные документы [6; 7], становится очевидно, что система управления сферой физической культуры и спорта в Украине требует дальнейших разработок и изменений во взаимоотношениях между управлениями, комитетами по вопросам физической культуры и спорта и общественными физкультурными организациями. Существующие механизмы и формы управления, организационные структуры и законодательная база в некоторой степени устарели и не в полной мере отвечают новым условиям развития массового спорта и спорта высших достижений. Правовая система не успевает за политическими и экономическими изменениями, происходящими в стране, вследствие чего практически отсутствует разработка вопросов правовой регламентации и организации физического воспитания, а также административно-правовое обеспечение статуса субъектов отношений в этой отрасли.

Выводы по данному исследованию и направления дальнейших разработок в данном направлении. Нестабильные и изменяющиеся экономические условия в Украине диктуют необходимость кардинальных изменений в государственном управлении сферой физического воспитания и спорта. Государственная политика в данном направлении ещё не изучена в полной мере и нуждается в более детальном рассмотрении для поиска новых эффективных механизмов и путей развития. Проведённые исследования показали, что законодательная и правовая база, на основе которой реализовывалась государственная политика в области физической культуры и спорта, не совершенна и не гарантирует конституционное право каждого гражданина Украины на занятия физической культурой и спортом.

В процессе дальнейших исследований планируется изучить и проанализировать опыт влияния государства на развитие физической культуры и спорта в зарубежных странах со стабильной экономикой.

Список использованных источников

1. Шкретий Ю. М. Направления реформирования системы физической культуры и спорта в Украине // Актуальные проблемы физической культуры и спорта: сборник науч. трудов ГНИИФКС. – Вып. 4. – К., 2004. – С. 5-11.

2. Шкретий Ю. М. Реализация здорового образа жизни – современные подходы / Ю. Шкретий, М. Лукьяненко, А. Матвеев, А. Подольски // Монография по проблеме гуманитарных и естественных аспектов реализации оздоровительных видов физических упражнений, физической реабилитации, лечебной физической культуры и спортивной медицины. – Дрогобыч: Круг, 2007. – 610 с.

3. Корж В. П., Дутчак М. В., Артемьев А. К., Карленко В. П., Дрюков В. А., Павленко Ю. А. Нормативно-правовое и организационно-управленческое обеспечение развития физической культуры и спорта в Украине // Актуальные проблемы физической культуры и спорта. – 2006. – № 10. – С. 4-12.

4. Костенко М. П. Про державну стратегію у сфері підготовки спортсменів вищої кваліфікації // Актуальні проблеми фізичної культури і спорту. – 2003. – № 1. – С. 6-11.

5. Олейник Н. А. Теоретические и методические основы управления физической культурой и спортом в Украине: дисс. ... на соиск. учёной степени канд. наук по физ. восп. и спорту. – Харьков: ХГИФК, 2000. – 234 с.

6. Закон України «Про фізичну культуру і спорт» (зі внесеними змінами) № 1724-IV від 17.11.2009 / Верховна Рада України. – К., 2009. – 36 с.

7. Коцепція Загальнодержавної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на 2012-2016 роки (Розпорядження КМУ № 828-р від 31 серпня 2011 р.).

УДК 331.101.262

ЭВОЛЮЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К УПРАВЛЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

**ИВАНОВА О. К.,
специалист лаборатории трансфера,
коммерциализации технологий и
интеллектуальной собственности
Донецкого государственного
университета управления**

У статті розглянуто історичні аспекти розвитку концепцій управління людськими ресурсами. Дана характеристика та систематизовано основні підходи управління людськими ресурсами, місце людини у виробничому процесі, наведено відмінність управління людськими ресурсами від управління персоналом і кадрами.

Ключові слова: персонал; кадри; людські ресурси; система управління людськими ресурсами; теорія управління; підхід; концепція.

В статье рассмотрены исторические аспекты развития концепций управления человеческими ресурсами. Дана характеристика и систематизированы основные подходы управления человеческими ресурсами, место человека в производственном процессе, приведено отличие управления человеческими ресурсами от управления персоналом и кадрами.

Ключевые слова: персонал; кадры; человеческие ресурсы; система управления человеческими ресурсами; теория управления; подход; концепция.

The article describes the historical aspects of the development of the concepts of human resource management. Characterized and systematized the main approaches of human resource management, place of the person in the production process, given difference human resource management from personnel management and frames.

Keywords: personnel; frames; human resources; human resources management system; control theory; approach; concept.

Постановка проблеми. Новые социально-экономические условия определили необходимость преобразования деятельности всех общественных структур. Однако качественно осуществить такое реформирование возможно только на основе современных парадигм управления, имеющих существенные отличия от традиционных. Для формирования эффективной системы управления человеческими ресурсами необходимо детальное изучение исторических и современных представлений о труде, роли человека в производственном процессе, моделей управления человеческими ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием эволюции научной мысли в сфере управления человеческими ресурсами занимаются А. Я. Кибанов, А. И. Балашов, И. Д. Котляров, А. Г. Санина, А. Н. Мирошниченко, П. В. Журавлев, И. А. Максимцев, Н. А. Горелов, А. В. Гладышева, И. И. Курасова.

Актуальность исследований в области управления человеческими ресурсами обусловлена возрастающей ролью человеческих ресурсов в деятельности организации как фактора, который на посткризисном этапе выступает ключевой предпосылкой к повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов всех отраслей экономики. В связи с этим повышаются требования к работнику, возрастает значимость творческого отношения к труду, высокого уровня профессионализма. Усложняется функция управления человеческими ресурсами, изменяется роль и место руководителя кадровой службы организации.

Целью статьи является анализ и обобщение научных подходов к формированию и развитию системы управления человеческими ресурсами для расширения теоретических представлений об эволюционной системе управления человеческими ресурсами.

Изложение основного материала исследования. Развитие теорий управления человеческими ресурсами шло под влиянием различных школ менеджмента. За более чем столетие (период промышленной революции) роль человека в организации существенно менялась, поэтому развивались, уточнялись и теории управления персоналом. Но мере развития теории становятся всё более гуманными. Истоки формирования концепции управления человеческими ресурсами находятся глубоко в человеческой истории. Проанализировав процесс развития общества, можно рассмотреть три, наиболее значимые группы теорий: классические теории; теории человеческих отношений; теории человеческих ресурсов. Содержательно подходы к управлению персоналом претерпели серьёзную эволюцию, специфика которой представлена в табл. 1.

Таблица 1

Особенности подходов к управлению человеческими ресурсами

Подход	Содержание подхода	Функции менеджмента	Цель
Классическая школа	Люди трудятся не для удовольствия, а по необходимости. Основная цель труда – зарабатывание денег	Распределить сложный процесс труда на простейшие операции (трудовые функции), научить этим операциям персонал и контролировать выполнение персоналом трудовых функций	Основная цель – выполнение норм производства
Человеческие отношения	Важны отношения между работниками: признание их значимости, важности и ценности. Отношения важнее денег, однако деньги являются необходимым условием удовлетворения трудом	Вовлекать сотрудников в достижение целей организации, увеличивать уровень самостоятельности и самоконтроля сотрудников. Привлекать сотрудников к вынесению предложений и инициатив по улучшению организации	Повышение уровня вовлечённости персонала в достижение целей организации
Человеческих ресурсов	Люди стремятся к достижению целей организации, им интересно решение сложных, нестандартных профессиональных задач в рамках командного взаимодействия и самоконтроля	Создание условий труда, при которых люди могли бы максимально проявить свой творческий потенциал. Повышение роли персонала в решении важнейших задач организации, а также развитие более высокого уровня самоконтроля и ответственности	Повышение уровня эффективности и результативности за счёт самоконтроля, инициативности и командной работы сотрудников

Классические школы развивались в период с 1880-х по 1930-е гг. под влиянием концепции технократического управления персоналом, концепции административного управления, концепции бюрократического управления. Яркими представителями классических школ являются Фредерик В. Тейлор (основоположник концепции технократического управления), Анри Файоль (родоначальник концепции административного управления),

М. Вебер (концепция бюрократического управления), а также Г. Эмерсон, Л. Урвик, Г. Форд, А. К. Гастев, П. М. Керженцев и др [1].

Ф. Тейлор, сделавший переворот в организации труда и производства, первым акцентировал внимание на производственном персонале. Главной задачей менеджера является поиск путей достижения наивысшей производительности труда работников, находившихся в прямом подчинении. В рамках концепции административного управления Анри Файоль одним из первых классифицировал персонал промышленного предприятия и с помощью разработанных им специальных «установок» попытался выразить приоритеты тех или иных квалификационных требований для каждой классификационной группы персонала.

Значительную роль в развитии методов управления человеческими ресурсами государственных служб сыграли труды немецкого социолога М. Вебера и представленная им концепция бюрократического управления [2]. Им выделены важнейшие принципы, в совокупности составляющие действенный метод управления кадрами государственных организаций. Этот метод, возникший в начале XX в., не потерял своего значения и в наши дни. Парадигма научного управления представляет работника как «экономическое существо», действующая с позиции получения максимального дохода. В основе данной парадигмы лежит стремление индивида к экономической стабильности. Отличительные черты данного подхода состоят в превалировании авторитарного стиля управления, при котором решения принимаются менеджером единолично, а работники подчиняются, прилагая максимум усилий для получения экономического вознаграждения; метод стимулирования – кнут и пряник [3].

Теории человеческих отношений стали применяться с начала 1930-х гг. Их авторами являются Э. Мэйо, К. Арджерис, Р. Ликарт, Р. Блейк и др [4]. В данных теориях предполагалось, что люди стремятся быть полезными и нужными организации, работники хотят быть признанными, оценёнными, причастными к процессам её развития. Хоторнские эксперименты Э. Мейо послужили отправной точкой в дальнейшей эволюции управления человеческими ресурсами, и связан они с переходом от классического подхода, основанного на жёсткой регламентации и преимущественно материальном стимулировании, к теории «человеческих отношений», в которой на первый план выдвигаются взаимоотношения между работниками. Основным теоретическим результатом эксперимента стало осознание зависимости производительности труда работающего сотрудника от внимания и заинтересованности в нём менеджера, а также от внутриличностной мотивации работника.

Парадигма человеческих отношений заключается в отношении к работнику как к социоэмоциональному существу. При этом основное стремление работника – это человеческое отношение к нему. На данном этапе помимо экономических потребностей работников начинают превалировать социальные [3].

Школа «человеческих отношений» примерно с конца 50-х гг. переросла в школу «поведенческих наук» или бихевиористскую [5]. Но если школа «человеческих отношений» в основном сосредотачивалась на методах налаживания межличностных отношений, то объектом исследования школы «поведенческих наук» в большей степени была методология повышения эффективности отдельного работника. Наиболее крупными представителями этого направления являются А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Макгрегор, Р. Лайкерт, которые изучали проблемы социального взаимодействия, мотивации, власти и авторитета, коммуникаций в организациях, лидерства и др. [6]. Считается, что развитие именно этих подходов привело к созданию в современных организациях особой управленческой функции, названной «управление персоналом».

В рамках школы «поведенческих наук» получила большую популярность модель А. Маслоу. Данная теория основана на убеждении в том, что неудовлетворённая потребность создаёт напряжение и приводит к неравновесному состоянию. Для восстановления равновесия ставится цель, которая удовлетворит данную потребность, и выбирается линия поведения, которая приведёт к достижению этой цели. Следовательно, любое поведение мотивировано неудовлетворённой потребностью. Наибольшее практическое распространение и известность среди подходов, относящихся к концепции «человеческих отношений», получил метод «обогащения труда». Этот метод позволил существенно повысить эффективность работ, связанных с локальным утомлением и высоким нервно-психическим напряжением при строгих требованиях к качеству выполнения производственных заданий [7]. Метод «обогащения труда» имеет свою вполне оригинальную теорию двух факторов Ф. Герцберга (табл. 2).

Таблица 2

Мотивирующие и гигиенические факторы (по «двухфакторной теории» Ф. Герцберга)

<i>Мотивирующие факторы</i>	<i>Гигиенические факторы</i>
Работа сама по себе Достижения Признание достижений Ответственная работа Рост и развитие	Окружение Контроль Трудовая политика организации Условия работы Заработная плата Социальный статус Отношения между людьми

Гигиенические факторы связаны с окружающей средой, и если их уровень недостаточен, то у человека возникает неудовлетворение работой, однако повышение уровня гигиенических факторов не может мотивировать человека на что-либо. Мотивирующие факторы связаны с характером и сущностью работы (продвижение по службе, признание и одобрение итогов работы и т. д.) – их недостаточный уровень не приводит к неудовлетворению от работы. Но если их уровень достаточен для сотрудника, то это вызывает удовлетворение сотрудников и будет мотивировать их на повышение эффективности своей работы [8].

Важное значение для развития управления человеческими ресурсами как науки имела теория «Х–У» Д. Мак-Грегора. Различия этих двух подходов («Х» и «У») в управлении человеческими ресурсами приведены в табл. 3.

Таблица 3

Сравнительная характеристика теорий «Х» и «У»

Теория «Х»	- человек имеет врождённую антипатию к труду, пытается уклониться от него, нуждается в принуждении к труду и санкциях в случае уклонения - человек не хочет нести ответственность и предпочитает, чтобы им руководили - у человека мало тщеславия, и больше всего он нуждается в уверенности в завтрашнем дне
Теория «У»	- отношение к труду развивается у человека под влиянием его опыта - работник готов развивать свои умения, брать на себя ответственность и реализовывать поставленные цели - человек не нуждается в постоянном контроле и развивает самоконтроль - для реализации этих аспектов создать соответствующие условия

Идеи, по своему содержанию близкие теории «Х–У», нашли своеобразную форму выражения в четырёх системах управления человеческими ресурсами Р. Лайкерта. В рамках разработанной классификации Р. Лайкерт определил, что именно в условиях управления 4-й системой, в которой персонал испытывает профессиональную удовлетворённость, наблюдается и более высокий уровень производительности в длительной перспективе [2].

Наиболее известные на современном этапе развития концепции управления человеческими ресурсами связаны с «моделью соответствия» и «Гарвардской моделью» [9]. Модель соответствия, разработанная «мичиганской школой» менеджмента, исходит из предположения о том, что управление человеческими ресурсами и управление организационной структурой компании должны соответствовать организационной стратегии. «Гарвардская модель» (или модель 4С) была разработана специалистами Гарвардской школы бизнеса как средство исследования проблем управления человеческими ресурсами в рамках более широкой среды бизнеса, чем общепринятые задачи привлечения, отбора, подготовки, аттестации кадров, ведения кадрового документооборота и т. д. Эффективность результатов управления человеческими ресурсами, согласно модели 4С, должна оцениваться по четырём направлениям – корпоративная преданность, компетентность, командная согласованность и корпоративная эффективность в отношении затрат (от англ. 4С – *commitment, competence, congruency, cost-effectiveness*) [10]. Гарвардская модель предполагает, что политика в области человеческих ресурсов должна быть направлена на повышение уровня каждого направления.

Современные системы управления человеческими ресурсами базируются на гуманистическом подходе к управлению человеком и исходят из представления об организации

как культурном феномене. В основе гуманистической парадигмы заложена предпосылка о том, что человек – это главный субъект организации и особый объект управления, который не может рассматриваться как «ресурс». Итак, концепция управления человеческими ресурсами развивалась под влиянием различных школ менеджмента и в своей эволюции прошла ряд «стадий». Представление об эволюции концепций управления человеческими ресурсами даёт табл. 4.

Таблица 4

Эволюция концепции управления человеческими ресурсами в организации [9]

<i>Годы</i>	<i>Концепция</i>	<i>Работник рассматривается как</i>
1920-1940-е	Управление кадрами	Носитель трудовой функции
1950-1970-е	Управление персоналом	Субъект трудовых отношений, личность
1980-1990-е	Управление человеческими ресурсами	Ключевой стратегический ресурс компании
XXI век	Гуманистическая концепция управления	Не люди для компании, а компания для людей

Отличие концепции «человеческих ресурсов» от концепций управления кадрами и персоналом, лежащих в основе школ «научного управления» и «человеческих отношений», состоит в признании экономической целесообразности капиталовложений, связанных с привлечением рабочей силы, поддержанием её в трудоспособном состоянии, обучением и даже созданием условий для более полного выявления возможностей и способностей, заложенных в личности.

Если управление персоналом базировалось на представлении о работниках как о некоей совокупности профессиональных способностей, то современная концепция управления человеческими ресурсами рассматривает людей как ключевой ресурс и социальную ценность и обосновывает целесообразность стратегического, инвестиционного подхода к их формированию, использованию и развитию подобно другим видам ресурсов. Работник считается не просто позицией в штатном расписании, а выступает в единстве трёх взаимосвязанных компонентов: трудовой функции, социальных отношений и личности.

Выводы. Поводя итог, следует отметить, что формирование системы управления человеческими ресурсами обусловлено, *во-первых*, развитием общества в социальной и экономической плоскостях, и, *во-вторых*, эволюцией представлений о человеке как субъекте экономической жизни, в соответствии с которой работник превратился из элемента производственной системы в главную цель развития общественного производства и фактор повышения его эффективности.

Список использованных источников

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – 4-ое издание доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 695 с.
2. Журавлёв П. В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников / П. В. Журавлёв, М. Н. Кулапов, С. А. Сухарев // Монография. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., Екатеринбург: Деловая книга, 1998.
3. Кульков С. В. Исследование эволюции подходов к управлению человеческими ресурсами [Электронный ресурс] / С. В. Кульков // «Управление экономическими системами» – 2011. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru/uecs-35-352011/item/787-2011-11-16-05-55-57>
4. Копец Л. В. Классические эксперименты в психологии [Электронный ресурс] / Л. В. Копец // К., 2010. – Режим доступа: http://psyfactor.org/lib/hotornskiy_experiment.htm
5. Курасова И. И. Эволюция концепций управления человеческими ресурсами [Электронный ресурс] / И. И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2013. – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ua/?url=-yaserp%3A%2F%2Fvestnik.kgsha.ru%2Fv2013%2F7g.pdf&c=55944b2fb07f&page=1>
6. Мирошниченко А. Н. Управление человеческими ресурсами организации: учебный курс [Электронный ресурс] / А. Н. Мирошниченко // Центр развития электронного обучения МФПУ «Синергия». – 2013. – Режим доступа: <http://free.megacampus.ru/xbookM-0022/index.html>

7. Максимцев И. А. Управление человеческими ресурсами: учебник для бакалавров / Под ред. И. А. Максимцева, Н. А. Горелова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 526 с.

8. Балашов А. И. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие. Стандарт третьего поколения / А. И. Балашов, И. Д. Котляров, А. Г. Санина. – СПб.: Питер, 2012. – 320 с.

9. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание / Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.

10. Шапиро С. А. Основы управления персоналом в современных организациях. Экспресс-курс / С. А. Шапиро, О. В. Шатаева // М.: ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 400 с.

УДК 519.816

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

КАРАГОДІН О. В.,
аспірант Донецького державного
університету управління

У статті розглядаються питання описового моделювання процесу прийняття та реалізації рішень в умовах невизначеності. Обґрунтовано застосування експертних систем як штучної компетентності, які можуть бути корисними при застосуванні в конкретних галузях.

Ключові слова: евристичні, економіко-математичні, економетричні методи; системний аналіз; структурування проблеми; кількісний поріг.

В статье рассматриваются вопросы описательного процесса принятия и реализации решений в условиях неопределённости. Обосновано использование экспертных систем как искусственной компетентности, которые могут быть полезными при использовании в конкретных отраслях.

Ключевые слова: эвристические, экономико-математические, эконометрические методы; системный анализ; структурирование проблемы; количественный порог.

The article examines the narrative process of making and implementing decisions in conditions of uncertainty. Justify The use of expert systems like artificial competence, which can be useful when used in specific industries, is explained.

Keywords: heuristic, economic and mathematical, econometric methods; systems analysis; structuring of the problem; quantitative threshold.

Постановка проблеми. Згідно з прийнятою класифікацією, методи прийняття управлінських рішень можна поділити на евристичні, колективні та економіко-математичні. Об'єктивну основу для евристичних методів складає вміння правильно визначати логічні залежності, аналізувати та узагальнювати нагромаджений досвід із керування [1]. Головним суб'єктивним засобом у цій групі методів є інтуїція. Найбільш відомими методами в цій групі є евристичні міркування, підготовка сценарію розв'язання проблеми та метод системного аналізу. Евристичні міркування передбачають наявність в особи, яка приймає рішення, досвіду та певного обсягу знань і повинні орієнтуватися на пошук варіантів рішень, які впливають з природи проблеми, що виникла.

Вклад основного матеріалу. Підготовка «сценарію» розв'язання проблеми можна вважати методом, який дає більш повне та системне уявлення про задачу, що підлягає розв'язанню. За своєю сутністю він є одним зі шляхів описового моделювання процесу прийняття та реалізації рішення.

Системний аналіз, як вже зазначалося, є ефективним засобом розв'язання складних, не досить чітко сформульованих проблем. Об'єкт дослідження розглядається як система взаємопов'язаних елементів, їх властивостей та якостей. У більшості випадків рішення, які приймають, стосуються окремих елементів системи, тому, розв'язуючи задачі, необхідно враховувати взаємозв'язок цього елемента з іншими та загальну мету системи. Системний аналіз дає можливість структурувати складну проблему у серію задач, які розв'язуються економіко-математичними методами. Основна перевага методів системного аналізу полягає в можливості урахування всіх факторів, які впливають на прийняття рішення. Особливо необхідно враховувати якісні фактори, які треба намагатися виразити кількісно, а якщо це не вдається, слід враховувати шляхом суб'єктивних міркувань або висновків.

Дані системного аналізу використовуються для надання певних консультацій, *його можливості* є обмеженими, що зумовлено низкою причин:

- завжди є ймовірність неповноти аналізу. Навіть за наявності часу, коштів та засобів у процесі аналізу неможливо врахувати всі аспекти, які мають вплив на проблему;
- відсутність способу передбачення майбутнього. Тому завжди доводиться розглядати декілька можливих варіантів майбутніх обставин та для кожної з них визначати бажаний курс дій.

Евристичним методам прийняття рішень властива досить висока оперативність, однак вони не гарантують прийняття безпомилкових варіантів, які не забезпечують досягнення мети [2]. Ймовірність помилки під час прийняття рішень з використанням евристичних методів зменшується при колективній роботі над вибором варіантів. Колективне прийняття рішення передбачає залучення експертів – спеціалістів у галузі, де виникла проблема. Фактично це означає, що виконання управлінських завдань вимагає розширення кола осіб, досвід та знання яких можуть позитивно впливати на якість остаточного рішення. Таким чином, формується групова особа, що приймає рішення [3].

Колективне прийняття рішення передбачає врахування двох аспектів:

- наявність проблеми організації колективної роботи над підготовкою рішення (так званий процедурний бік);
- визначення того, що саме є оптимальним рішенням, та перетворення індивідуальних переваг на групову перевагу (так званий предметно-результативний бік колективного відпрацювання рішення).

Процедурно-організаційний бік передбачає врахування поведінки членів групи прийняття рішення. Колективні форми групової роботи можуть бути різними: засідання, нарада, дискусія у постійно діючій комісії. Різні методи колективної роботи підпорядковуються більш повній реалізації нового інтелектуального потенціалу. Одним з найпоширеніших методів є так званий «мозковий штурм» – метод активного творчого обговорення спеціалістами певної проблеми. Серед інших методів слід відзначити також корисність анкетування, інтерв'ювання, дискутування, метод Дельфі та ін. Метод Дельфі являє собою багатоступорову процедуру анкетування, за якої анонімне анкетування чергується з обробкою отриманих результатів, про які повідомляють експертів із зазначенням ранжирування оцінок. Перший тур анкетування здійснюється без аргументації, у другому – відповідь, яка відрізняється від інших, повинна бути обґрунтованою, на цьому етапі експерт може змінити оцінку. Тури здійснюються до стабілізації ситуації, після чого опитування припиняється і приймається запропоноване експертами рішення.

Предметно-результативний аспект прийняття рішення виникає у разі, якщо члени колективу групової особи, що приймає рішення, вибирають свій варіант, зумовлений перевагами особистих уподобань. За випадку їхньої розбіжності виникає вектор переваг. Переваги узгоджуються, і рішення приймається на основі принципів групового вибору. Найпоширенішим серед них є принцип більшості голосів: приймається рішення, яке отримує найбільшу кількість голосів – вектор коаліції [1]. Для прийняття рішення може бути визначений додатково кількісний поріг. Половина голосів визначається як проста більшість, 2/3 або 3/4 голосів – як кваліфікована або абсолютна більшість.

Однак можливо знаходити варіанти рішень, коли індивідуальні переваги розбіжні. Щоб не руйнувати групу прийняттям рішень на основі принципу диктатора, слід опрацювати такі варіанти, які не вигідно змінювати жодній з коаліцій. У такому випадку застосовуються методи узгодження, які базуються на понятті оптимальності та відрізняються

один від одного кількістю учасників у коаліції. Принцип Курно застосовується, коли коаліції нема, групова особа, яка приймає рішення, пропонує кількість рішень, що дорівнює чисельності незалежних один від одного учасників групи [1]. У цьому випадку необхідно знайти такий варіант рішення, який би відповідав вимозі індивідуальної раціональності (жодному з членів групи окремо не вигідно змінювати запропоноване рішення).

Принцип Парето застосовується, коли члени групової особи, яка приймає рішення, створюють єдине ціле (одну коаліцію). У цьому випадку оптимальним буде рішення, яке не вигідно змінювати одразу всім членам групи, оскільки воно об'єднує їх у досягненні спільної мети. Однак група може поліпшувати свої рішення без шкоди кожному члену. Особливості застосування цього принципу під час прийняття ДУПР розглянуто автором у статті «Особливості аналізу витрат і вигід у процесі прийняття й реалізації державно-управлінських рішень» [4].

Принцип Еджворта застосовується, коли група складається з кількох коаліцій, кожній з яких не вигідно змінювати своє рішення [1]. У такому випадку слід розглянути характер відносин між коаліціями. При відносинах статус-кво коаліції намагаються зберегти існуючий стан і рішення обирають за умови збереження рівноваги групи. При відносинах конфронтації коаліції діють на шкоду одна одній, а інколи (при розпаді групи) – й собі. На цьому побудовано теорію ігор, де вибір оптимального варіанта рішення базується на припущенні про найгіршу для даної коаліції поведінку інших коаліцій. Оптимальний варіант рішення визначається для найгірших умов і забезпечує максимальний гарантований вигравш саме для цих умов.

Слід зазначити, що колективне обговорення та прийняття управлінського рішення не виключає, а передбачає персональну відповідальність за його реалізацію та стан справ на довірених ділянках роботи. Однак вибір оптимального варіанта ДУПР не завжди можливо здійснити за допомогою евристичних або колективних методів. За наявності статистичних даних доцільно використовувати економіко-математичні методи, тобто прийоми застосування математичних залежностей (моделей) для аналізу економічних процесів та явищ і знаходження найкращого (оптимального) варіанта рішення.

Загальновизнана класифікація математичного апарату прийняття рішень визначає такі моделі та методи: кількісні моделі прийняття рішень; методи прогнозування у процесах прийняття рішень; методи врахування невизначеності у процесах прийняття рішень; статистичні та економетричні методи прийняття рішень.

Кількісні моделі і методи спираються на дослідження, які мають на меті визначення найкращого (оптимального) способу дії при вирішенні певної задачі за умов обмеження техніко-економічного чи іншого характеру. Основними поняттями дослідження операцій є кількість припустимих рішень, критерій оптимальності та оптимальне рішення [5]. Під час дослідження операцій головну роль відіграє математичне моделювання. Побудова математичної моделі потребує чіткого уявлення про мету функціонування системи та інформацію про обмеження, які визначають діапазон припустимих значень. Аналіз моделі передбачає визначення управлінського впливу на об'єкт управління за дотримання усіх встановлених обмежень.

Задачі дослідження операцій підрозділяються:

- на статистичні (інформаційний стан моделі не змінюється);
- динамічні (інформаційний стан моделі змінюється);
- невизначені (множина фізичних параметрів);
- стохастичні (відоме ймовірне виникнення значень параметрів);
- детерміновані (певний стан параметрів);
- параметричні (відома множина числових, векторних та інших параметрів).

Критерій оптимальності постає у вигляді вимоги максимізації (або мінімізації) числової або векторної функції (так званої цільової функції). За випадку що цільова функція є числовою задача стосується оптимального програмування; що векторною – векторної оптимізації або багатокритеріальної задачі.

Розв'язання завдань управління не може зводитися лише до побудови моделі та виконання обчислень, що зумовлюється тим, що, опрацьовуючи рішення, доводиться стикатися з факторами, які для правильного розв'язання задачі є істотними, але які не можна

формалізувати і, як наслідок, не можна ввести до математичної моделі (йдеться про фактор людської діяльності).

Першу складність у застосуванні апарату дослідження операцій пов'язано з побудовою концептуальної моделі реальної задачі. Цим встановлюється принципова можливість моделювання класу реальних задач (включаючи задачу, що розглядається) за допомогою певного класу задач дослідження операцій). Наступна складність полягає у виборі з цього класу саме тієї задачі, яка моделює обрану конкретну задачу.

Крім математичної моделі, у дослідженні операцій можуть бути побудовані імітаційні моделі [6], для чого не потрібні математичні функції, які явно зв'язують ті або інші змінні. Ці моделі дозволяють імітувати поведінку системи на тлі низки подій, розподіл яких у часі дає важливу інформацію про поведінку системи [6; 7]. Після того як такі події визначено, потрібні характеристики системи, що необхідно реєструвати лише в моменти реалізації цих подій. Інформація про характеристики системи нагромаджується у вигляді статистичних даних таких спостережень, методи проведення яких докладно розглянуто в науковій літературі [8; 9].

Алгоритми імітаційного моделювання можуть враховувати як детерміновані, так і стохастичні зв'язки та залежності, що характеризують систему. Найбільш розповсюдженими є стохастичні методи. Оскільки для більшості систем із задовільною точністю відомі лише усереднені значення параметрів процесів, що досліджуються, доводиться керувати не зміною параметрів, а розподілами ймовірностей їхніх значень. Основний недолік імітаційного моделювання полягає в тому, що його реалізація є еквівалентною проведенню значної кількості експериментів, що зумовлює можливість експериментальних помилок. Цей факт обмежує його використання у процесі вибору варіанта ДУПР. Під час імітаційного моделювання виникають також труднощі, пов'язані з розробкою експерименту, нагромадження результатів досліджень та необхідності перевірки статистичних висновків, тоді як у держаному управлінні здійснити експеримент дуже важко, а інколи навіть неможливо.

Розглянуті вище математичні методи моделювання прийняття рішень базуються на кількісних показниках, які в нинішніх умовах досить складно отримати та гарантувати їхню вірогідність.

Як було зазначено раніше, досить часто доводиться приймати рішення в умовах невизначеності, спираючись на застосування функції збитків, аргументами якої є описи рішень і ситуацій. Вона перетворюється на функцію ризику, що відображає його ступені, а її аргументами виступає рішення. Характер невизначеності ситуації впливає на вибір математичного апарату прийняття рішення. Якщо йдеться про невизначеність стану об'єкта, застосовують теорію статистичних функцій вирішення та теорію управління випадковими процесами, в інших випадках – теорію ігор. Методи врахування невизначеності під час прийняття рішень мають певні обмеження. Під час формування критерію ризику проблеми багатоваріантності та багатокритеріальності значно утруднюють комп'ютерну реалізацію навіть надсучасними засобами інформатики.

За межею методів урахування невизначеності в системах прийняття рішення залишається інтерпретація моделей прийняття рішень і верифікація результатів їхнього моделювання. До основних труднощів застосування теорії статистичних функцій вирішення можна віднести забезпечення адекватності моделей реальним рішенням, і в остаточному підсумку – реальному використанню у практиці державного управління.

Як показав наведений аналіз математичного апарату прийняття рішень, усі перелічені методи мають досить істотні недоліки, серед яких, у першу чергу, слід відзначити складність комп'ютерної реалізації традиційними засобами інформатики, а також неможливість урахування всіх особливостей державного управління. Отже, виникає потреба в розробці й застосуванні в державному управлінні сучасних математичних методів та інформаційних технологій.

Огляд різних методів прийняття рішень дозволяє дійти висновку про можливість комп'ютерної реалізації підтримки прийняття ДУПР. Дослідженню питань математичного і програмного забезпечення з цієї проблеми присвячено праці вітчизняних учених Л. Бажан, А. Гупал, О. Єршової, Л. Євланова, В. Кутузова, С. Ріппи, В. Ситника, В. Троня та зарубіжних теоретиків Р. Акоффа, Д. Елті, М. Кумбса, Д. Юдина та ін.

Таким чином, до вирішення проблеми опрацювання і прийняття рішень можна йти двома шляхами.

1. Аналіз літературних джерел (або використання допомоги експертів) забезпечує всебічний розгляд проблеми. Вона осмислюється, формуються математичні моделі, створюються відповідні алгоритми, програми, задачі розв'язуються з використанням ЕОМ. Але застосування нових методів і алгоритмів розрахунку не відбиває особливостей об'єкта, що розглядається. Трагування результатів розрахунків не є справою очевидною.

Наприклад, математичні моделі у вигляді системи диференціальних рівнянь можуть описувати процеси та об'єкти різного походження. Розгляд математичних моделей без коментарів унеможливує опис об'єкта та процесів у кожному конкретному випадку. Коментарі щодо характеристик об'єкта та семантики математичних моделей інтерпретують тільки спеціалісти, які формалізували проблему.

2. Розвиток нової інформаційної технології характеризується розвитком нового наукового напрямку – дослідження штучного інтелекту, який розглядає проблему роботи зі знанням у природній формі. У теорії штучного інтелекту було розроблено логіко-лінгвістичні моделі [10], які значно розширили сферу застосування ЕОМ для вирішення задач у галузях, що погано алгоритмізуються, у тому числі щодо прийняття рішень. Логіко-лінгвістичне моделювання передбачає створення систем, оснований на знаннях, які охоплюють проблеми універсалізму щодо реалізації математичних методів та забезпечують гнучкішу роботу з користувачем мовою, близькою до природної.

Класифікацію програмних засобів автоматизації прийняття рішень цікаво здійснювати з точки зору можливості роботи зі знаннями про галузь, в якій виникла проблема (предметна галузь), що є складовою частиною будь-якого процесу прийняття рішень. Під знаннями розуміється сукупність даних та відомостей про предметну галузь.

Аналіз математичного апарату буде неповним без ретельної оцінки досвіду використання різних комп'ютерних засобів для автоматизації прийняття рішень. Усі наявні засоби можна поділити на дві групи:

1. Програми для роботи з текстовою інформацією (редактори текстів – так звані текстові процесори) [11] і засоби для створення та експлуатації гіпертекстів [12]);

2. Проблемно орієнтовані програмні засоби.

Розгляд мов програмування як програмного засобу автоматизації прийняття рішень є правомірним, оскільки застосування мов програмування є одним із шляхів створення програмних систем.

Відомо кілька підходів до класифікації мов програмування. Слід зазначити, що щороку з'являються нові та розширюються ті, що вже існують, мови програмування. Країни, що утворилися на теренах колишнього СРСР, історично відстають у засобах програмування, тому слід враховувати досвід світової практики в застосуванні мов програмування для розв'язання тих або інших задач. Кожна з мов програмування створювалася для розв'язання певного класу задач і має особливості, орієнтовані на ці задачі. Але це зовсім не означає, що будь-яку мову програмування не можна застосувати для розв'язання інших задач. Основними вимогами до мови щодо її застосування для систем орієнтованих на знання є правильність, чистота, точність та ін. [13]. Фактично жодна з цих вимог не забезпечується сучасними мовами програмування, оскільки останні є штучними.

Пакети прикладних програм є більш досконалою формою організації програмного забезпечення. Вони являють собою комплекс програм, призначених для розв'язання певного класу задач, як правило близьких за змістом або за математичними методами, які застосовуються та працюють під управлінням програми-монітора. Зараз є багато пакетів прикладних програм для застосування в багатьох проблемних галузях. Розроблено цілу низку пакетів прикладних програм, які реалізують раніше перелічені методи дослідження операцій. Найбільш відомим пакетом прикладних програм моделювання та реалізації методів статистичного аналізу є пакет моделювання дискретних систем та пакет Statgraphics. Вони створені досить давно, тому з точки зору застосування технології баз даних є застарілими. Головний недолік – обмеженість природно-мовних засобів спілкування з користувачем, що унеможливує розширення системи та сполучення з іншими програмними засобами.

Після одержання результатів застосування пакету прикладних програм слідує досить складний етап їхньої інтерпретації. Результати можна подати у формі, не завжди зручній для подальшого використання. Виникнення та розвиток нових інформаційних технологій відкриває й нові можливості щодо побудови сучасних пакетів прикладних програм, які можна подати у

вигляді таких компонентів: вхідна мова пакету; прикладні програми-модулі; керівна програма (монітор); інформаційна модель предметної галузі.

Останній є принципово новим. За його допомогою подаються об'єкти предметної галузі, відносини між ними. Ця складова являє собою так звану «базу знань» пакета. Застосування концепції бази знань у пакетах прикладних програм кореспондується з розв'язанням низки проблем штучного інтелекту. Тенденція розширення поняття пакетів прикладних програм щодо прикладних програмних систем як інтеграції пакетів прикладних програм різного призначення в єдині системи зі спільними мовами та системними програмними засобами, призначеними для автоматизації процесів вирішення комплексних задач у певній предметній галузі, має перспективи дальшого розвитку.

Наведені комп'ютерні засоби крок за кроком удосконалюють автоматизацію інформаційно-організаційних процесів усередині організації та сприяють переходу до так званої «безпаперової» інформатики. Нові інформаційні технології (у тому числі стосовно прийняття управлінських рішень), базисом яких є знання, є основою досліджень у галузі інформатики, штучного інтелекту. Системи штучного інтелекту можна класифікувати за видами:

- інтелектуальні інформаційно-пошукові системи;
- розрахунково-логічні системи;
- експертні системи [10].

Експертними системами зводяться комп'ютерні програми, здатні накопичувати знання з різних джерел та моделювати процес експертизи (у сенсі розв'язання задач професійного досвіду). Саме з виникненням експертних систем штучний інтелект перестав вважатися теоретичною науковою дисципліною та почав розглядатися як стратегічно важливий напрямок досліджень.

Висновки. Усі названі системи штучного інтелекту, у тому числі й експертні, є орієнтованими на знання; їхній подальший розвиток передбачає розвиток трьох теоретичних проблем:

- представлення знань – центральна проблема штучного інтелекту;
- комп'ютерна лінгвістика – забезпечення процесу спілкування з ЕОМ природною мовою;
- комп'ютерна логіка – розвиток апарату математичної логіки моделювання людських міркувань.

Застосування експертних систем як штучної компетентності має певні обмеження та переваги, але, як свідчить досвід, більшість розроблених експертних систем стали корисними при застосуванні в конкретних галузях. У процесі прийняття ДУПР комп'ютерні засоби підтримки, зокрема експертні системи, використовуються дуже обмежено. Далі буде більш докладніше розглянуто питання застосування математичних методів та моделей у процесі прийняття ДУПР. Вибір того чи іншого методу прийняття рішення визначається проблемою, на яку спрямовується рішення органу державної влади.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В. Д. Формування державно-управлінських рішень: проблеми теорії методології, практики : [моногр.] / В. Д. Бакуменко. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 328 с.
2. Новиков Д. А. Оптимальные механизмы стимулирования в активных системах с нечеткой внешней неопределённостью / Д. А. Новиков // Автоматика и телемеханика. – 1997. – № 9. – С. 200-203.
3. Richard D. French Postmodern Government. The John L. Manion Lecture // Journal of Public Sector Management. – 1992. – P. 42-51.
4. Марущак В. Адміністративно-правові аспекти регіонального стратегічного планування / В. Марущак // Зб. наук. пр. УАДУ при Президентіві України : У 4 ч. / За аг. Ред.. В. І. Лугового, В. М. Князева. – К. : Вид-во УАДУ, 2000. – Вип. 2. – Ч. 1. – С. 171-173.
5. Дегтяр А. Системний підхід до прийняття державно-управлінських рішень / А. Дегтяр // Вісн. Нац. ун-ту внутр. справ. – 2002. – Вип. 20. – С. 192-196.
6. Блауберг И. В. Становление и сущность системного подхода / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. – М.: Наука, 1973. – 270 с.
7. Райт Г. Державне управління / Г. Райт : [пер. з англ.]. – К.: Основи, 1994. – 191 с.

8. Классики менеджмента / Под ред. М. Уорнера / [Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского]. – Пб.: Питер, 2001. – С. 548-553.
9. The Role and Structure of the Privy Council Office / Government of Canada. – Ottawa, 1998.
10. Раппопорт Б. Оптимизация управленческих решений / Б. Раппопорт. – М.: Теис, 2007. – 364 с.
11. Мостовий Г. І. Статистичні методи аналізу державної політики: Практикум / Г. І. Мостовий, А. О. Дегтяр. – Х. : Вид-во ХарПІ УАДУ «Магістр», 2002. – 80 с.
12. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну статистику» від 13.07.2000 р. № 1922-III // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 43. – Ст. 362.
13. Reich, Robert V. Policy Making in a Democracy // The Power of Public Ideas / Ed. By Robert V. Reich. – L. Harvard University Press, 1990. – P. 123-157.

УДК 334.74

МИРОВЫЕ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

КЛИМОВА П. А.,
аспирант Донецкого государственного
университета управления

У статті досліджені існуючі в різних країнах світові моделі корпоративної соціальної відповідальності, а також представлена порівняльна характеристика моделей.

Ключові слова: модель; корпоративна соціальна відповідальність; пострадянська модель; зацікавлені сторони.

В статье исследованы существующие в разных странах мировые модели корпоративной социальной ответственности, а также представлена сравнительная характеристика моделей.

Ключевые слова: модель; корпоративная социальная ответственность; постсоветская модель; заинтересованные стороны.

In article world models of corporate social responsibility existing in the different countries are investigated, and also the comparative characteristic of models is presented.

Keywords: model; corporate social responsibility; Post-Soviet model; stakeholders.

Постановка проблеми. В современных условиях социально-экономической нестабильности зачастую более устойчивыми к отрицательным тенденциям внешней среды оказываются те предприятия, у которых высок уровень социальной ответственности, поскольку именно они, принимая во внимание обязательства перед обществом, заботятся о сохранении собственного персонала, благополучии его (персонала) и территориального сообщества, достаточно быстро демонстрируют тенденцию роста экономических показателей. Это свидетельствует о том, что социальная ответственность является одной из ключевых функций аппарата управления предприятием и, как следствие, обуславливает необходимость изучения существующих моделей социальной ответственности для дальнейшего применения на предприятиях.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме внедрения социальной ответственности в бизнес-среду посвящены труды как зарубежных, так и отечественных учёных. Так, исследованием современных моделей КСО занимаются Н. Градюк [1], Л. Довгань [2], А. Ласукова, и [3], а вопросом разработки адаптивной модели социальной ответственности посвящены труды Л. Петрашко [4]. В то же время системных научно-практических исследований, которые раскрывают особенности формирования модели КСО для предприятий

разных видов экономической деятельности стран постсоветского пространства, пока что недостаточно.

Цель исследования. Учитывая теоретическую и практическую значимость данного направления исследования, представляется целесообразным обобщение опыта реализации существующих мировых моделей КСО в разных странах, а также представление формирующейся постсоветской модели КСО.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. В современной научной литературе принято выделять ряд моделей социальной ответственности, которые отображают основные тенденции формирования системы КСО разных стран. Как правило, выделяют американскую, японскую (азиатскую) и европейскую (континентальную) модели КСО [1].

В первую очередь, рассмотрим американскую модель социальной ответственности, поскольку именно США считается страной научного осмысления КСО как феномена в бизнес среде. Американская модель КСО распространена в таких странах, как США, Канада, странах Латинской Америки, а также англоязычных странах Африки. Для неё характерна второстепенная роль государства в формировании социальной ответственности. Американская модель является более либеральным вариантом социальной политики государства, который базируется на принципе отделения социальной защиты от свободного рынка и ограничении защиты лишь тех, кто не имеет других доходов, кроме как социальных выплат. Именно поэтому американская экономика считается одной из наименее регулируемых государством. Государство регулирует социально-трудовые отношения на уровне предприятия и гораздо меньше - на уровне отрасли и региона через принятие законодательных и нормативных актов.

Американские корпорации в своей деятельности большее внимание уделяют внешней социальной ответственности. Соответственно основное внимание уделяется поведению корпораций на рынке, развитию позитивных отношений предприятия с региональной и местной властью, охране окружающей среды [2, с. 18].

Американская модель социальной ответственности предусматривает максимальную самостоятельность корпораций в определении своего общественного вклада. Государство поддерживает и стимулирует это направление деятельности бизнеса посредством просветительства и создания системы стимулов, а именно через льготы или субсидии, не вмешиваясь в формирование программ социальной ответственности. Ответственная социальная деятельность корпораций стимулируется соответствующими налоговыми льготами, которые установлены на законодательном уровне. Кроме благотворительности, важным направлением социальной ответственности американских корпораций являются мероприятия по охране окружающей среды.

По сравнению с другими странами в США существуют ужесточенные правила относительно раскрытия информации, поскольку действует четкая и урегулированная система отношений между акционерами. Это не удивительно, если учитывать размеры и значения фондового рынка в экономике страны и на международной арене [2, с. 23].

Принципиально отличается от американской модели КСО европейская модель, которая применяется во Франции, Германии, Швейцарии, Великобритании, Италии. Европейская модель рассматривается как один из механизмов повышения конкурентоспособности корпорации и в то же время как средство роста стандартов жизни граждан.

В большей степени европейская модель социальной ответственности ориентирована на три сферы проявления социальных инициатив, а именно: экономику, занятость населения и охрану окружающей среды. В отличие от американской модели, европейская ставит основной целью ответственность перед работниками. То есть социальная ответственность распространяется на условия труда, заработную плату, выпуск качественной продукции и предоставление услуг, охрану окружающей среды, занятость в конкретном регионе, реализацию социальных инициатив населения.

Еще одной характерной особенностью европейской модели является существенная роль государства. Экономика европейских стран характеризуется высокими объемами ВВП, который перераспределяется через государственный бюджет (около 50 %), созданием развитой системы социальной защиты на основе привлеченных средств государства и предпринимателей. Европейская модель рассматривает государство как институт, который приводит в исполнение принятые правила ведения бизнеса. В свою очередь в США такое

«участие» государства трактуется как нарушение свободы деятельности. В Европе социальная ответственность является весомой составляющей частью стратегий развития государств. Именно поэтому большинство европейских стран уже разработали или разрабатывают общегосударственные стратегии социальной ответственности. Продвигая социальную ответственность, правительства стран Европы прежде всего стараются, чтобы правительственные учреждения подавали правильный пример сами. Так, например, голландские правительственные учреждения уделяют особое внимание условиям, при которых производимые товары, которые они покупают (до 2 % закупок, сделанных государством) должны быть экологически чистыми, что в свою очередь способствует производству компаниями товаров и услуг экологически безопасным способом [1].

В Европе действуют достаточно строгие правила раскрытия информации, но менее жесткие, чем американские. Корпорации должны сообщать о себе следующее: финансовую информацию (каждые полгода); данные о структуре капитала; ограниченную информацию о каждом кандидате в наблюдательный совет (в частности, адрес и место работы); совокупную информацию о вознаграждении исполнительного и наблюдательного совета; данные об акционерах, владеющих более чем 5 % акций корпорации; информацию о возможном слиянии или реорганизации; предлагаемые поправки в устав, а также имена лиц или названия компаний, которых приглашают для аудиторской проверки. Финансовую информацию европейские корпорации предоставляют каждые полгода, а не ежеквартально (как в США), также представляют информацию о вознаграждении директоров и менеджеров. Кроме того, имеются различия между европейскими и американскими стандартами финансовой отчетности [1].

Ещё одной классической моделью КСО является японская (азиатская) модель, которая основывается на культурных традициях страны. Азиатская модель КСО предусматривает социальную сплоченность на уровне компании и деловую сплочённость на уровне индустриальных групп. Для азиатской модели характерна активная роль государства, которое в течение длительного времени принимало участие в стратегическом планировании бизнеса. Управление бизнесом не ограничивается только организационным развитием и получением прибыли. Оно должно базироваться на осознании предприятием своей ответственности перед обществом и стремлении к прогрессу общества в целом. Для данной модели характерно восприятие предприятия как «производственной семьи». Работник считается членом такой семьи, а значит, его ответственность и права выходят за рамки обычных трудовых обязанностей. В свою очередь, корпорация поддерживает его в течение всей жизни: помогает в приобретении жилья, выделяет финансовую помощь при рождении детей, а затем их обучении, выплачивает выходное пособие, а также обеспечивает выплату корпоративных пенсий.

Что касается раскрытия информации, то в азиатских странах действуют достаточно жесткие требования к раскрытию информации, но не такие жесткие, как в США. Корпорации должны сообщать о себе: данные о структуре капитала; сведения о каждом кандидате в совет директоров (в частности, должность, которую он занимает; отношения с корпорацией, владение её акциями); сведения о вознаграждениях руководителям и директорам; информацию о возможных слияниях или реорганизации; предлагаемые изменения в устав, а также названия компаний, которых приглашают для аудиторской проверки. Режим раскрытия информации в Японии отличается от американского, который считается самым жестким в мире. Периодичность представления финансовой информации, к примеру, в Японии – каждые полгода, в США – ежеквартально [2, с. 27-29].

Следует отметить, что для стран постсоветского пространства ни одна из представленных мировых моделей в чистом виде не является характерной. Как правило, страны заимствуют основные принципы мировых моделей КСО.

Описание формирующейся постсоветской модели КСО нашло отражение в работе Н. Градюк. По мнению автора, постсоветская модель КСО сформировалась на основе наследия социалистических предприятий, которые в своей структуре имеют такие традиционно социально направленные подразделения, как дошкольные учреждения (детские сады), летние лагеря и пансионаты, собственные больницы, дома культуры, клубы и так далее. В условиях экономической системы Советского союза, социальная ответственность предприятий не рассматривалась как особый вид деятельности, КСО была государственно закреплённой формой активности производственного сектора.

За несколько наиболее кризисных лет много предприятий были вынуждены отказаться от «социалки» как непрофильных активов, которые не приносят предприятию прибыли, более того, требуют абсолютно неоправданных с экономической точки зрения серьёзных финансовых расходов на её поддержку. Однако в современных нестабильных условиях хозяйствования бизнес, особенно большой, уже на добровольных началах возвращается к возрождению традиций социальной ответственности: развивается социальная инфраструктура предприятий, появляются специальные программы (некоммерческого характера), бизнес активно начинает участвовать в благотворительных мероприятиях и акциях [1].

Следует отметить, что на сегодня сформирован ряд мотивирующих факторов становления модели КСО в странах постсоветского пространства. Характеристики внешнеэкономической деятельности, которые выступают мотивами развития и формирования постсоветской модели КСО, – это, по сути, необходимость позиционирования той или иной страны в глобальной бизнес-среде, географическая принадлежность к региону со стойкими традициями в сфере КСО – Европейского Союза, поддержка глобальных инициатив, таких как: Глобальный договор ООН, Руководство для транснациональных компаний Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирного совета бизнеса из устойчивого развития (WBCSD), Принципы ООН в сфере социальной ответственности инвесторов (PRI), Глобальная инициатива по отчётности (GRI), Международный стандарт ISO 26 000 «Руководство по социальной ответственности» (в разработке которого приняли участие порядка 400 экспертов, в том числе и представители России и Украины) [4, с. 118-119].

Сравнительная характеристика моделей КСО представлена в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика мировых моделей КСО [1], [3, с. 183]

№ n/п	Характеристика	Американская модель	Европейская модель	Японская (азиатская)	Постсоветская модель
1	2	3	4	5	6
1.	Специфика КСО	Тяготеет к филантропии	Связана непосредственно с бизнесом; как правило представлена в виде стратегии	Ориентируется на культурные традиции страны	Носит вынужденный характер
2.	Область применения	Финансирование социальных программ происходит через неприбыльные организации или напрямую	Область применения ограничивается ценностями и стратегией	«Производственная семья» – все работники компании	Принудительное участие бизнеса в реализации разнообразных социальных и культурных программ
3.	Правовое регулирование	Применение принципов прецедентного права	Кодификация законодательства	На национальном уровне не предусматривается. Регулируется внутренними корпоративными директивами	Ратификация международных актов в сфере КСО
4.	Целевой ориентир	КСО – это выбор компании, напрямую связанный с её репутацией	КСО – это добровольный выбор компании делать больше, чем установлено	КСО – это реализация заданий и целей в пределах института «пожизненного найма»	КСО – это обязательная ответственность в части, регулируемой государством
5.	Связь субъекта хозяйствования с его социальными проектами	Связь минимальна – чем меньше связь между бизнесом и социальным проектом, тем лучше	Тесная связь, то есть деятельность связана с развитием компании	Тесная связь, компания поддерживает своих работников на протяжении всей жизни	В последнее десятилетие прослеживается активность корпораций в реализации собственных социальных проектов

6.	Роль государства в регулировании процессов КСО	Практически отсутствует, предусматривает, что компании самостоятельно определяют необходимость и степень влияния на решение проблем общества	Государственное регулирование существенное, перечень программ, закреплен на законодательном уровне	Активная роль государства, особенно в стратегическом планировании бизнеса	Активная роль государства, зачастую без пониления и принятия целостности концепции КСО
7.	Вид ответственности	Индивидуальная	Коллективная солидарная	Коллективная	Коллективная
8.	Отношения с заинтересованными сторонами	Этичность отношений с заинтересованными сторонами является средством более полного удовлетворения интересов владельцев	Одинаковое отношение ко всем заинтересованным лицам	Наибольшее внимание уделяется производственной семье»	Узкий круг стейкхолдеров, в который входят: государство, собственники и персонал

Из приведённой сравнительной характеристики мы делаем вывод, что модели различаются по составу участников, их степени зависимости и влияния друг на друга, нормативно-правовой базой, которая регулирует взаимоотношения участников, требованиями относительно раскрытия информации. Кроме того, выбор каждой страной модели развития социального государства непосредственно влияет на формирование направлений реализации социальной ответственности предприятий. В свою очередь, постсоветская модель КСО является неким симбиозом, перенимающим ведущие принципы мировых моделей.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Изучив существующие мировые модели корпоративной социальной ответственности, можно сделать вывод, что каждая страна реализует собственную модель социальной ответственности, и, как правило, такая модель является комбинированной. Она заимствует ведущие принципы из существующих моделей корпоративной социальной ответственности. При этом характерные признаки каждой модели обусловлены особенностями национального менеджмента, государственной политики страны, где та или иная модель применяется.

Перспективными направлениями дальнейших исследований является разработка концепции корпоративной социальной ответственности, а также исследование возможности формирования механизма реализации той или иной модели КСО, что позволит сформироваться новой модели, отвечающей современным условиям социально-экономической нестабильности, в которых вынуждены «выживать» предприятия.

Список использованных источников

1. Градюк Н. Сучасні моделі соціальної відповідальності підприємств / Н. Градюк [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/25_NNP_2011/Economics/10_91461.doc.htm
2. Довгань Л. Є. Корпоративне управління: навчальний посібник / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К.: Кондор, 2007. – 174 с.
3. Ласукова А. Порівняльний аналіз моделей корпоративної соціальної відповідальності в банках світу / А. Ласукова // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2012. – № 3 (15). – С. 181-188.
4. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес практиці / Л. Петрашко // Міжнародна економічна політика. – 2011. – Вип. 1-2. – С. 115-141.
5. Корпоративная социальная ответственность. Новая философия бизнеса: учебное пособие. – М.: ВНЕШЭКОНОМБАНК, 2011. – 56 с.

УДК 6582.3

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФУНКЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

КОШМАН К. В.,
студентка гр. ЭП-13и
Донецкого государственного
университета управления

У статті розглянута одна з основних функцій менеджменту – планування. Викладені питання, на які необхідно відповісти при досягненні цілей організації. Відображенні ознаки, які характеризують стратегічне планування з усіх сторін його становлення.

Ключові слова: менеджмент; планування; процес управління організацією; стратегія; план; місія.

В статье рассмотрена одна из основных функций менеджмента – планирование. Изложены вопросы, на которые необходимо ответить при достижении целей организации. Отражены признаки, которые характеризуют стратегическое планирование со всех сторон его становления.

Ключевые слова: менеджмент; планирование; процесс управления организацией; стратегия; план; миссия.

The article describes one of the main functions of management – planning. The questions that need to respond to the objectives of the organization. Recorded signs that characterize the strategic planning of all aspects of his formation.

Keywords: management; planning; process management of the organization; strategy; plan; mission.

Постановка проблемы. Изучением такого понятия, как «планирование», занимались учёные и экономисты, независимо от уровня развития экономики данного государства. С каждым годом интерес к этому понятию растёт, поскольку растёт и количество предприятий, которые на пути достижения поставленных целей используют в своей деятельности функцию планирования. Невозможно предугадать, как должно происходить планирование организации в будущем, не зная сущности данного понятия и его особенностей.

Анализ последних исследований и публикаций. В работах учёных, которые исследуют планирование как функцию менеджмента, планированием называют проектирование будущего и желаемых путей его достижения, одним из самых сложных видов умственной деятельности, доступных человеку [1]. Один из «отцов» современного менеджмента А. Файоль отмечал: «Управлять – это предвидеть, а предвидеть – это уже почти действовать» [5]. Надо заметить, что эти учёные и многие другие занимались исследованием данного вопроса лишь на определённый период, не делая точных прогнозов по поводу развития планирования на перспективу.

Формулирование цели статьи. Целью данного исследования является раскрытие понятия «планирование». Это позволит нам ответить на вопросы: чем выгодно заниматься? Кому это нужно? Сколько этих товаров, услуг и т. п. нужно?

Изложение основного материала исследования. Менеджмент (от англ. *management* – управление, организация) – это система программно-целевого управления, перспективного и текущего планирования, организации производства и реализации продукции. Он изучает наиболее рациональную организацию и управление производством, коллективом. Менеджмент – это комплекс таких взаимосвязанных действий, как организация и управление (производством и коллективом), постановка и корректировка задач, разработка этапов работы, принятие решений, налаживание коммуникаций (методов и форм передачи информации), регулирование процессов, сбор, обработка и анализ информации, подведение итогов работы [2].

Процесс управления организацией – это совокупность и непрерывная последовательность взаимосвязанных действий управленческих работников по реализации функций менеджмента, осуществляемых по определённой технологии, направленных на достижение целей

организации. Всю многообразную деятельность по управлению организацией можно представить в виде процесса выполнения ограниченного числа функций.

Функцией в менеджменте называют особый вид управленческой деятельности, с помощью которого субъект управления воздействует на управляемый объект, и планирование – одна из главных функций менеджмента. Она отражает процесс выбора целей и решений. С её помощью менеджер предопределяет направления своих действий. Планирование завершается составлением конкретного плана, а операции по его составлению включают формулировку миссии, прогнозирование целей, анализ внешней и внутренней среды, выработку программных действий, выбор технологии, определение источников и объёмов финансирования, установление сроков выполнения, определение ответственных руководителей и кадрового обеспечения [3].

Стратегическое планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разборке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Этот вид планирования рассчитан на будущее [2].

Известный экономист Питер Лоранж называет стратегическое планирование инструментом, который помогает в принятии управленческих решений. Он видит четыре основных вида управленческой деятельности в рамках процесса стратегического планирования: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, внутренняя координация и организационное стратегическое предвидение.

Процесс распределения ресурсов включает в себя распределение ограниченных организационных ресурсов: фонды, дефицитные управленческие таланты и управленческий опыт. Положительным моментом является укрупнение мелких компаний с целью сокращения числа менеджеров и общефирменного персонала. Сэкономленные деньги заново инвестируются в данные отделения.

Адаптация к внешней среде охватывает все действия стратегического характера, которые улучшают отношения компании с её окружением. Компаниям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и к опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегий к окружающим условиям, то есть создание новых благоприятных условий посредством разработки более совершенных производственных систем, путём взаимодействия с правительством и обществом в целом.

Внутренняя координация – координация стратегической деятельности для отображения сильных и слабых сторон фирмы с целью достижения эффективной интеграции внутренних операций.

Стратегическое предвидение – осуществление систематического развития мышления менеджеров путём формирования организации, которая может и должна учитывать прошлые стратегические решения. Учась на прошлом опыте стратегических решений, персонал фирмы повышает свой профессионализм, правильно корректирует стратегическое направление своей организации.

Планирование – это разработка плана, определяющего то, чего нужно достичь, с помощью каких рычагов и в какие сроки. Планирование является важнейшим этапом процесса управления, определяющим цели (предприятия, коллектива, личности), наиболее эффективные методы и средства, необходимые для достижения этих целей, и систему показателей, определяющих ход работ по достижению поставленных задач. План – это намеченная на определённый период работа с указанием её целей, содержания, объёма, методов, последовательности, сроков выполнения. Планирование улучшает координацию действий в организации, позволяет организации учитывать быстрые изменения во внешней среде, делает возможным реализацию благоприятных возможностей для организации, улучшает информационный обмен, способствует оптимальному распределению ресурсов, чётко очерчивает круг обязанностей и ответственности персонала, симулирует работников к лучшему исполнению своей работы, а менеджеров – к большей обоснованности и реализации своих решений, улучшает контроль в организации.

В процессе планирования достижения миссии необходимо ответить на три вопроса:

1. Где сейчас находится организация? При этом руководители должны оценивать сильные и слабые стороны организации в таких важных областях, как финансы, маркетинг,

производство, научные исследования и разработки, трудовые ресурсы, и всё это осуществляется с целью определения, чего реально может добиться организация.

2. Где должна находиться организация в будущем при выполнении выбранной миссии? Оценивая такие возможности и угрозы в окружающей организацию среде, как конкуренция, клиенты, законы, политические факторы, экономические условия, технология, снабжение, социальные и культурные изменения, руководство определяет, какими должны быть цели организации и что может помешать организации их достижению.

3. Что должно сделать руководство, чтобы организация изменила свое экономическое и финансовое положение на определённом сегменте рынка товаров или услуг для того, чтобы обеспечить выполнение миссии? Руководители должны решить, чем конкретно должны заниматься члены организации, чтобы достичь выполнения её целей [6].

Стратегия представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии организации и достижение её целей. Она формулируется и разрабатывается высшим руководством, но её реализация предусматривает участие всех уровней управления. Стратегический план должен разрабатываться с точки зрения интересов перспектив всей организации, а не конкретного индивида и обосновывается глубокими исследованиями и фактическими данными. Чтобы эффективно конкурировать в сегодняшнем мире бизнеса, фирма должна постоянно заниматься сбором и анализом информации об отрасли, рынке, конкуренции и других факторах, непосредственно влияющих на её деятельность. Стратегический план придаёт фирме определённость, индивидуальность, что позволяет ей заниматься подбором кадров в соответствии со своей особенностью. Этот план направляет сотрудников, помогает продвигать товары (услуги).

Стратегические планы, как правило, разрабатываются на долгосрочный период, однако в них должны быть заложены возможности корректирования, поскольку постоянно меняющаяся деловая, экономическая и социальная обстановка требует постоянных изменений в плане, который должен стать программой, направляющей всю деятельность фирмы в течение продолжительного периода времени [4].

Для стратегического планирования характерны следующие положения: небольшой плановый отдел корпорации (менее 6 человек) дополняется сотрудниками более низких уровней; возраст функции планирования даже в наиболее крупных корпорациях насчитывает менее 10 лет; стратегические планы разрабатываются высшим руководством корпорации; годовой стратегический план объединяется с годовым финансовым планом; в большинстве организаций считают, что функция планирования может быть усовершенствована. При планировании необходимо определить цели организаций. Основная общая цель организации – чётко выраженная причина её существования – обозначается как её миссия. Все цели вырабатываются для осуществления этой миссии.

Миссия – это основная цель, ради достижения которой компания создаётся. Миссия имеет комплексный характер, включает как внешние, так и внутренние ориентиры деятельности компании, выражает сущность делового успеха, к которому она стремится. Значение миссии для организаций и её сотрудников является достаточно важным. Выработанные на её основе цели служат критериями для принятия управленческих решений. Миссия детализирует статус фирмы и обеспечивает направление и ориентиры для определения целей и стратегии на различных организационных уровнях. То есть миссия – это цель, для которой организация существует и которая должна быть выполнена в плановом периоде.

Особое значение миссии для деятельности предприятия заключается в том, что она: является основой для всех плановых решений фирмы, для дальнейшего определения её целей и задач; создаёт уверенность, что организация преследует не противоречивые, ясные, сравнимые цели; помогает сосредоточить усилия работников на выбранном направлении, объединяет их действия; обеспечивает понимание и поддержку среди внешних участников организации.

Формулировка миссии организации должна содержать следующее: задачи фирмы с точки зрения её основных услуг или изделий, её основных рынков и технологий, то есть вида предпринимательской деятельности; внешняя среда по отношению к фирме, которая определяет рабочие принципы фирмы; культура организации, то есть определение, какой рабочий климат существует внутри фирмы.

После установления миссии и целей организации начинается диагностический этап процесса стратегического планирования. Первое – это изучение внешней среды, оценка которой происходит по трём параметрам:

1) оцениваются изменения, которые воздействуют на разные аспекты текущей стратегии (например: оценка изменений цен на сырьё, которое используется в производстве);

2) определяется, какие факторы представляют угрозу для текущей стратегии фирмы; при этом контроль деятельности конкурентов позволяет руководству быть готовым к потенциальным угрозам;

3) определяется, какие факторы предоставляют больше возможностей для достижения общефирменных целей путём корректировки плана.

Угрозы, которым организация может подвергнуться в своей деятельности, могут встречаться в нескольких сферах; этими сферами могут стать экономика, политика, рынок, технология, конкуренция, международное положение и социальное поведение.

Экономические факторы. Состояние экономики имеет важное значение для организации, в связи с чем некоторые факторы в экономической окружающей среде должны постоянно диагностироваться и оцениваться, а именно: темпы инфляции или дефляции, уровень занятости, международный платёжный баланс, стабильность доллара США за рубежом и налоговая ставка. Каждый из этих факторов может представлять либо угрозу, либо новую возможность для фирмы, и то, что для одной организации представляется экономической угрозой, другая воспринимает как возможность дальнейшего развития.

Политические факторы. Руководство должно следить за нормативными документами местных органов; отношением политиков к антitrustовской деятельности; кредитами местного руководства для финансирования долгосрочных вложений, ограничениями по найму рабочей силы и возможностью получения ссуды; а также за соглашениями по тарифам и торговле, направленными против других стран или заключённых с другими странами. Так как правительство постоянно принимает активное участие в решении деловых вопросов, то организации должны внимательно следить за политической деятельностью.

Рыночные факторы. Рыночная среда постоянно меняется, поэтому она доставляет беспокойство для организации, иногда достаточно серьёзное. В анализ рыночной среды входят многочисленные факторы: изменяющиеся демографические условия, жизненные циклы различных изделий или услуг, лёгкость проникновения на рынок, распределение доходов населения и уровень конкуренции в отрасли. Анализ рыночных факторов даёт возможность руководству уточнить его стратегии и укрепить позицию фирмы по отношению к конкурентам. Рыночные факторы могут оказать непосредственное воздействие на успех или провал организации.

Технологические факторы. Быстрые изменения в технологической внешней среде могут поставить организацию в безнадёжное, проигрышное конкурентное положение. Поэтому анализ внешней технологической среды должен учитывать изменения в технологии производства.

Факторы конкуренции. Любая фирма в процессе планирования своей деятельности должна учитывать влияние конкурентов. Необходимо точно знать, чем занимается конкурент, что он делает для прибыльности своего дела и что он может сделать в будущем. Полученную информацию необходимо учитывать при разработке стратегического планирования.

Международные факторы. Если фирма действует на международном рынке, то её руководство обязано постоянно контролировать и оценивать изменения в этой среде. Угрозы и новые возможности могут возникнуть в результате лёгкости доступа к сырью, изменений валютного курса и политических решений в странах, выступающих в роли инвестиционных объектов или рынков.

Факторы социального поведения. Эти факторы включают меняющиеся ожидания, отношения и нравы общества. К этим факторам относят общественное отношение к предпринимательству, к национальным меньшинствам в обществе, изменения социальных установок менеджеров и движение в защиту интересов потребителей [6]. Используя анализ внешней среды, организация создаёт перечень опасностей и возможностей, с которыми она сталкивается. После анализа проводится оценка сильных и слабых сторон организации. Для успешного планирования руководство должно иметь полное представление о внутренних потенциальных возможностях и недостатках организации, а также о существенных внешних проблемах.

Выводы. Функция стратегического планирования является одной из основных функций менеджмента. Она представляет собой процесс выбора целей для организации и решения о том, что следует сделать для их достижения. Стратегическое планирование обеспечивает основу для всех управленческих решений. Основой стратегического планирования являются цели, указания для принятия решений и основные этапы процесса планирования. Первым и самым решающим плановым решением является выбор целей для организации – её миссии и конкретных целей, обеспечивающих её выполнение. Цели должны быть конкретными и измеримыми, ориентированными во времени, долгосрочными или краткосрочными. При разработке стратегии необходимо учесть все внешние и внутренние факторы, которые могут воздействовать на эффективное функционирование организации.

Список использованных источников

1. Брасе А. А. Основы менеджмента. – М.: Эксперспектива, 2006. – 239 с.
2. Веснин В. Р. Менеджмент. – М.: Проспект, 2009. – С. 510-512.
3. Казначевская Г. Б. Менеджмент. – М.: Феникс, 2008. – 378 с.
4. Кузык Б. Н., Кушлин В. И., Яковец Ю. В. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник. – М.: Экономика, 2010. – 232 с.
5. Основы менеджмента / Под ред. В. И. Королева. – М.: Магистр, 2008. – 620 с.
6. Томпсон А. А., Стрикленд Дж. А. Стратегический менеджмент. – М.: Юнити, 2007. – С. 411-423.

УДК 338.216.025

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СТОСОВНО ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

КРАВЧЕНКО Н. В.,
здобувач Донецького державного
університету управління

В роботі проаналізовано напрями здійснення економічної і соціальної політики, спрямовані на поетапне подолання диференціації в соціально-економічному становищі регіонів, стимулювання їх розвитку.

Ключові слова: державна політика; якість життя; механізми реалізації державної політики; демографічна ситуація; регіональна нерівність.

В работе проанализированы направления осуществления экономической и социальной политики, направленные на поэтапное преодоление дифференциации в социально-экономическом положении регионов, стимулирование их развития.

Ключевые слова: государственная политика; качество жизни; механизмы реализации государственной политики; демографическая ситуация; региональное неравенство.

This paper analyzes the trends implementation of economic and social policies aimed at the gradual overcoming of differentiation in the socio-economic situation of the region, encouraging their development.

Keywords: public policy; quality of life; mechanisms of state policy; demographics; regional inequality.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування економіки та критичного стану демографічних процесів пріоритетним завданням стає пошук можливостей підвищення рівня якості життя як вирішального чинника відтворювальних процесів населення України.

Аналіз останніх досліджень. В розробку різних аспектів якості життя внесли свій внесок багато вітчизняних дослідників і фахівців: Д. П. Богиня, О. Грішнова, О. А. Богуцький, Е. М. Ліанова, О. Палій та інші.

Мета та задачі статті. Визначити необхідні умови для розвитку механізмів реалізації державної політики стосовно підвищення якості життя населення.

Основний зміст статті. В сучасних умовах соціально-економічний розвиток населення все більше характеризується нерівністю можливостей на регіональному рівні, що потребує змін регіональної політики держави щодо подолання диспропорцій у розвитку окремих регіонів. Повинні бути вирішені питання підвищення рівня життя населення, забезпечення рівних умов зайнятості, якості та ефективності надання послуг соціальної сфери, задоволення потреб населення регіонів в сфері охорони здоров'я, покращення якості і доступності освітніх послуг, наявності сучасного комфортного житла.

Конкурентоспроможність країни, перш за все, залежить від рівня розвитку людського капіталу, який обумовлений якістю життя населення. За умов ринкової економіки важливим стає досягнення рівноваги між економічними можливостями держави і соціальними потребами населення та його розвитку, забезпечення гідної якості життя незалежно від місця його проживання. Світовий досвід свідчить, що найбільш ефективною є державна регіональна політика компромісу між вирівнюванням рівнів соціально-економічного розвитку регіонів, в тому числі депресивних територій, та стимулюванням тих регіонів, які швидше пристосовуються до нових умов існування.

Здійснення економічної та соціальної політики, спрямованої на поетапне подолання диференціації в соціально-економічному становищі регіонів, стимулювання їх розвитку, віднесене до найважливіших державних пріоритетів. Досвід багатьох країн доводить, що регіональний розвиток може бути ефективним тільки при розвитку, *по-перше*, інституційного середовища; *по-друге*, при якіснішому соціальному управлінні; *по-третє*, при розвитку і розповсюдженні власних інновацій, які відображають свій власний досвід, свої можливості, свої потреби в інвестиціях в людський капітал [1].

Основним джерелом фінансово-матеріального забезпечення на регіональному рівні є місцеві бюджети. Бюджетний кодекс України, прийнятий в 2001 році, дозволив лише частково забезпечити органи місцевої влади та самоуправління фінансовими ресурсами для надання суспільних благ, для повного забезпечення яких розподіл видів витрат між місцевими бюджетами, згідно з Бюджетним кодексом України, має здійснюватися за принципом субсидіарності. Новим Бюджетним кодексом віднесено до доходів місцевих бюджетів фіксований податок на доходи від підприємницької діяльності, єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва і плату за землю, надходження адмінштрафів, податок на нерухомість тощо. Але фактично він не виправив ситуації щодо можливості збільшення власних фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Отже, проблема збільшення обсягів витрат місцевих бюджетів залишається невирішеною, не враховуються існуючі регіональні соціально-економічні, демографічні, екологічні та інші відмінності при розрахунку міжбюджетних трансфертів. До того ж в Україні проблема регіональної нерівності достатньо політизована і опирається на розповсюджені стереотипи: суттєва регіональна нерівність перешкоджає розвитку країни та почуттю впевненості в тому, що така нерівність може бути виправлена за рахунок масштабної державної політики вирівнювання рівня розвитку регіонів [2].

Це вимагає своєчасного виявлення пріоритетів місцевого розвитку і послідовного формування соціально-економічної стратегії розвитку регіонів. Регіональна соціальна політика повинна бути спрямована на поліпшення комунальної і соціальної інфраструктури, підвищення доступності різних послуг високої якості для мешканців регіону, тобто на формування якісного регіонального середовища життєдіяльності. Адресна соціальна політика регіонів повинна формувати соціально-територіальну спільність, не обділену досягненнями сучасного соціокультурного прогресу.

Таким чином, регіональна нерівність в Україні – довгострокове явище, особливо на тлі наздоганяючого типу розвитку країни. Для подолання регіональної нерівності в цих умовах необхідна вища соціально-економічна активність не тільки суб'єктів соціального управління, але й самих жителів відстаючих регіонів. Потрібна інтеграція зусиль всіх соціально-економічних відомств на території: соціального захисту, служб зайнятості, міграції, освітніх

організацій, служб допомоги родинам, дітям, підліткам, інвалідам. Суттєвим є і потенціал різних громадських організацій, особливо в області вирівнювання, доступності якісних послуг і прозорості їх надання на внутрішньорегіональному рівні. Вони повинні співпрацювати з місцевими органами влади в постійному режимі, що значно підвищить якість соціального управління щодо регіонального людського розвитку. Доцільно і створення локальних дослідницьких центрів, здатних проводити професійний моніторинг ефективності управління на регіональному рівні. Але щоб такий механізм стимулювання регіонального розвитку «запрацював», необхідно якщо не винищити, то хоч би знизити розповсюдження корупції. Інакше людський потенціал не зможе стати ключовим чинником розвитку регіонів, сприяючи подоланню їх нерівності, а система цінностей «нерівноправного» суспільства буде заміщена системою цінностей «небезпечного» суспільства [3].

Вирівнювання фінансового ресурсу регіонів можливе, на наш погляд, лише за рахунок вдосконалення сучасних методів планування і прогнозування соціальних витрат з використанням економіко-математичного моделювання. Однією з важливих проблем переходу до оптимального розвитку регіонів України є також створення і розробка відповідних показників, систем індикаторів, які б дозволили досить точно і коректно аналізувати і досліджувати суть всіх процесів і взаємозв'язків [4].

Виходячи з вище наведеного, для кожного регіону повинні визначитися конкретні заходи, спрямовані на формування структури господарства на принципах стійкого розвитку та вдосконалення регіональної структури економіки з врахуванням локальних екосистем, а саме:

- якісно нового розвитку України в соціально-економічному аспекті, який тісно пов'язаний із сферою освіти та охорони здоров'я населення. Саме показники здоров'я населення свідчать про рівень соціального, економічного, культурного та духовного розвитку суспільства, а за рахунок підвищення рівня освіти високо розвинені країни отримують майже 50 % національного продукту;

- подолання таких основних проблем на шляху адаптації системи освіти в якості пріоритетного напрямку розвитку населення, як: зниження доступності освіти та невідповідність її якості сучасним вимогам в окремих регіонах, особливо в сільській місцевості; недосконалість кадрової політики у системі освіти; неефективність механізмів державного та регіонального фінансування системи освіти при постійному збільшенні бюджетних та місцевих видатків на освіту; збереження занадто централізованого управління освітнім процесом без врахування регіональних потреб;

- вирішення основних проблем функціонування системи охорони здоров'я як одного з основних напрямів розвитку населення на регіональному рівні, а саме: підвищення рівня захворюваності, смертності, інвалідності; зниження доступності медичних послуг та невідповідність їх якості сучасним вимогам в окремих регіонах, особливо в сільській місцевості; недосконалість кадрової політики у сфері охорони здоров'я; неефективність механізмів державного та регіонального фінансування системи охорони здоров'я;

- низки заходів щодо подолання проблем освіти, а саме: забезпечення рівного доступу до якісної освіти дітям та особам з особливими освітніми потребами, що є важливою формою їх соціального захисту, підготовки до подальшого самостійного життя; створення ефективного формування державного замовлення на основі моніторингових даних щодо його відповідності реальним потребам економіки країни, у першу чергу, для інноваційних галузей; перехід на автономне функціонування; вдосконалення мережі ВНЗ на регіональному рівні;

- поліпшення демографічної ситуації, для чого необхідно: збереження і зміцнення здоров'я населення, підвищення якості та ефективності медико-санітарної допомоги, забезпечення соціальної справедливості і прав громадян на охорону здоров'я, обґрунтоване створення умов для вдосконалення діяльності сфери охорони здоров'я як одного із основних напрямів розвитку населення за рахунок: удосконалення нормативно-правової бази системи охорони здоров'я у відповідності до світових стандартів; впровадження системи багатовекторного фінансування; реорганізації медичної сфери шляхом створення центрів первинної медико-санітарної допомоги; розроблення системи індикаторів якості роботи медичних закладів; створення незалежних центрів оцінювання якості медичних послуг; створення сучасної системи інформаційного забезпечення у сфері охорони здоров'я;

- активізації діяльності сфери охорони здоров'я, що дозволить покращити демографічну ситуацію, забезпечити збереження здоров'я населення країни за рахунок рівного та

справедливого доступу до якісних медичних послуг всіх верств суспільства, створити умови для подальшого розвитку населення України;

- підвищення ефективності діяльності виробництв України, яка залежить від підвищення рівня мотивації трудової діяльності робітників, у зв'язку з чим дістало подальшого розвитку поняття «мотивації», що розуміється як усвідомлення індивідом внутрішніх прагнень й бажань до певного виду діяльності. Вона виникає як проєктивна реакція на відповідний зовнішній вплив різних факторів, проте має бути збережене відчуття власної внутрішньої свободи при виборі та становленні власних мотивів, що досягається через прийняття людиною певної системи цінностей та принципів;

- певних засад, на яких можливо створити системи мотивації ефективної трудової діяльності на виробництвах: забезпечення усім категоріям працівників оплати відповідно до кінцевих результатів праці з урахуванням кількості та якості виробленої продукції; визнання внеску кожного працівника в успіх підприємства шляхом застосування різних форм матеріального та морального стимулювання; надання можливості підвищення кваліфікації та навчання; використання результатів праці як основного критерію для підвищення на службі та гарантії зайнятості; формування сприятливого соціально-психологічного клімату; створення безпечних умов праці, охорони здоров'я з використанням відповідних професійних послуг;

- використання нової системи оподаткування для активізації соціально-економічної мотивації підприємницької діяльності, сутність якої полягає у зниженні темпів видобування природних ресурсів на ранніх етапах; введення рентного податку, який сприяє скороченню темпів видобутку; введення роялті;

- використання системи управління змінами, в основу якої покладено формування нового механізму активного розвитку, де управлінський вплив на мотивацію трудової поведінки працівника може здійснюватися за трьома напрямками: встановлення обов'язкових для виконання норм-вимог; стимулювання поведінки, спрямованої на реалізацію цілей суб'єкта управління і відтворення в масовій свідомості певних цінностей, норм, стереотипів і правил трудової етики; формування певного еталону особистості, наслідування якого отримує суспільне визнання;

- створення основних передумов розвитку персоналу підприємства, напрямів розвитку і таких заходів, які дозволять отримати подальший розвиток, а саме: переведення керівників на контрактну систему оплати праці залежно від кінцевого результату; формування колективу однодумців для створення ідеології реформування; створення багатокомпонентної системи матеріального стимулювання; інформаційне забезпечення процесів реформування; навчання персоналу; організаційно-правове забезпечення [5].

Висновки. Таким чином, необхідною умовою для підвищення якості життя населення є розвиток галузей і видів діяльності на основі наявних природних ресурсів з використанням прогресивних, адаптованих до місцевих умов технологій, що гарантують охорону довкілля; активізація регіональних ринків праці з врахуванням місцевих потреб; здійснення заходів по наданню населенню соціальних видів послуг на рівні встановлених соціальних стандартів, забезпечення екологічної безпеки жителів регіонів; створення комфортних умов мешкання населення в міських і сільських поселеннях.

Список використаної літератури

1. Богиня Д. П. Основи економіки праці : навчальний посібник / Д. П. Богиня, О. Л. Грішнова. – К.: Знання-Прес, 2002. – 387 с.
2. Богиня Д. П. Соціальні пріоритети у подоланні фінансово-економічної кризи / Д.П. Богиня // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 2. – С.11-13.
3. Лібанова Е. Демографічний прогноз: що очікувати українцям до 2050 року. / Е. Лібанова, І. Курило // Урядовий кур'єр від 30.01.2012. – № 18.
4. Лібанова Е. Демографічні передумови реформування системи пенсійного забезпечення / Е. Лібанова // Соціальний захист. – 2006. – № 2. – С. 48-57.
5. Лібанова Е. Ринок праці та соціальний захист / Е. Лібанова, О. Палій. – К.: Основи, 2004. – 491 с.

УДК 332.055.2

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

ЛАГНО Т. В.,
докторант Донецького державного
університету управління

В статті розглянуто передумови сталого розвитку, визначено основні його принципи, визначено трактування поняття «сталий розвиток», сформульовано стратегічні завдання сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток; стратегія; державне управління; економічне зростання; якість життя; економічна свідомість; державна регіональна політика.

В статье рассмотрены предпосылки устойчивого развития, определены основные его принципы, определены трактовки понятия «устойчивое развитие», сформулированы стратегические задачи устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие; стратегия; государственное управление; экономический рост; качество жизни; экономическое сознание; государственная региональная политика.

The article discussed the prerequisites for sustainable development, its basic principles are defined, the interpretation of the concept of «sustainable development» are defined, the strategic objectives of sustainable development are formulated.

Keywords: sustainable development; strategy; public administration; the economic growth; the quality of life; economic consciousness; state regional policy.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення сталого розвитку є однією з актуальних у XXI столітті, коли суспільний розвиток визначальною мірою залежить від процесів глобалізації. Хоча передумови і окремі характерні риси глобалізації існували фактично на всьому протязі людської історії, усвідомлення цієї закономірності стало реальністю в останні два десятиліття, коли, як підкреслюють автори, досить чітко виявилася тенденція переходу від національно-державних форм соціального буття до глобального демократичного громадянському суспільству (єдиного людству).

Аналіз останніх досліджень. Проблема стійкості стала предметом дослідження багатьох вчених, таких, як В. В. Дорофійенко, Т. М. Конопляник, Д. В. Гордієнко, Г. К. Губерна, С. І. Аптекарь, В. М. Гончаров, Д. В. Солоха та ін.

Мета та задачі статті. Дослідити концептуальні засади управління сталим економічним розвиток регіонів та визначити передумови формування стратегічних завдань сталого розвитку.

Основний зміст статті. Виникненню уявлень про сталий розвиток сприяв ряд передумов. Найбільш значимі з них [1]:

1. Соціально-економічні передумови:

Панування «філософії споживання». Протягом багатьох століть людство дотримувалося «ресурсного» шляху розвитку, таких його принципів, як «споживання заради процвітання», «біосфера для людини», «людина – цар природи». Результатом цього стало виснаження ресурсного потенціалу, деградація навколишнього природного середовища і наростання глобальних екологічних проблем.

Панування ресурсоруйнівних технологій. Висока конкурентоспроможність низькоефективних технологій визначалася пріоритетом економічної вигоди та ілюзією невичерпності ресурсного потенціалу. Неадекватність механізму ціноутворення на природні ресурси їх справжньої вартості, а також динаміці цін на ресурси по мірі використання поновлюваних і вичерпності невідновлюваних ресурсів. До недоліків системи ціноутворення відноситься і відсутність системи виплат за збереження не порушення в процесі господарської діяльності територій та знецінення «нересурсних» природних цінностей.

Проблема «Північ-Південь». Суть її полягає в специфіці взаємин між розвиненими і країнами, що розвиваються. Відносно низький рівень цін на сировину і вартість робочої сили в

країнах, що розвиваються, з одного боку, і високий технологічний і промисловий потенціал розвинених держав – з іншого, сприяли виникненню проблеми «Північ-Південь». Результатом цього є диспропорція в рівнях економічного розвитку.

2. Екологічні передумови:

Забруднення навколишнього середовища, формування нових техногенних геохімічних зон, порушення біогеохімічних циклів як на глобальному, так і на локальному рівнях.

Техногенне порушення цілісності поверхні ландшафтів: обезліснення, опустелювання, заболочування та ін.

Зменшення видової різноманітності світу живих організмів.

Проблема якості продуктів харчування та питної води: накопичення забруднюючих речовин в продуктах харчування, поверхневих і підземних водах.

Виникнення екологічної патології: захворювання, генетичні відхилення, скорочення тривалості життя і ін.

Наукові основи теорії сталого розвитку, які були закладені вітчизняним ученим В.І. Вернадським у роботах про розвиток біосфери [2; 3], привели його до необхідності розгляду планетарного аспекту діяльності людства і до визнання необхідності зміни способу його існування.

Заслуга В. І. Вернадського полягає в тому, що він ввів в аналіз зв'язків системи «людина – природа», в центрі якої знаходиться людство з конкретною системою нагальних матеріальних практичних потреб та інтересів виживання справжнього і майбутніх поколінь, новий критеріальний вимір «людство як єдине ціле» і перемістив соціальний аналіз в глобальну площину [4]. Система наукових поглядів вченого, по суті справи, передбачила усвідомлення широкою громадськістю глобальних проблем.

Сучасному тлумаченню поняття «сталий розвиток» безпосередньо передували доповіді Римського клубу, які стали для світової громадської думки стимулом для пошуку нової диспозиції в діалозі людини з природою. У 1962 р. була прийнята резолюція Генеральної Асамблеї ООН «Економічний розвиток і охорона природи», а в 1972 р. створена організація для реалізації Програми ООН із захисту навколишнього середовища.

У доповіді «Наше спільне майбутнє», підготовленої Всесвітньою комісією з навколишнього середовища і розвитку (1987 р.), вказувалося на необхідність зміни ділової активності та способу життя людства, орієнтації економіки на задоволення потреб і законних бажань людей, але при цьому зазначалося, що слід враховувати межі екологічних можливостей планети. За суті, Комісія закликала до «нової ери економічного розвитку, безпечного для довкілля». Після публікації доповіді словосполучення «sustainable development», перекладене як «сталий розвиток», опинилося в центрі уваги світової спільноти.

На початку 1980-х років термін «стійкість» з'явився в дослідженнях Міжнародного союзу із захисту природи (International Union Conservation of Nature) і використовувався для позначення здатності екологічних систем зберігати свою структуру і функціональні властивості при впливі зовнішніх факторів [5]. Заява Всесвітньої стратегії охорони природи стало першою реальною спробою дати визначення сталого розвитку: «Для того, щоб розвиток був стійким, воно повинно враховувати соціальні та екологічні фактори, так само як і економічні; живі і неживі ресурси; і довгострокові, так само як і короткострокові, переваги та недоліки альтернативної дії». Проте в даному визначенні більший акцент робиться на екологічній стійкості, ніж на сталому розвитку як такому.

Висновки Комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку склали основу рішень про життєву необхідність для цивілізації виходу на траєкторію сталого розвитку, прийнятих в рамках Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро. Під стійким розвитком розумівся розвиток, що задовольняє потреби сьогоденного покоління і не ставить під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби.

Основними принципами сталого розвитку були названі: поліпшення якості життя; гарантоване здоров'я людей; задоволення основних життєвих потреб як населення, так і майбутніх поколінь; боротьба з бідністю; раціональна структура виробництва і споживання; раціональне природокористування; збереження екосистем, захист клімату та озонового шару; забезпечення екологічної безпеки; міжсекторальне співробітництво; екологічна свідомість, екологічна етика; становлення громадянського суспільства; усунення всіх форм насильства над людиною і природою (попередження воєн, тероризму та екоцид); глобальне партнерство.

У такому комплексі принципів соціально-економічна система виступає як природозберігаюча система, об'єднуючи в одне ціле екологічні, економічні та соціальні аспекти.

З кінця 80-х років теорія і практика сталого розвитку знаходиться в центрі уваги вчених і політиків як в Україні, так і за кордоном. У цьому зв'язку привертають увагу роботи академіка М. М. Моїсеєва, який вперше спробував змалювати контури цієї проблеми у всій її багатогранності [6]. Піддаючи критиці недорозуміння світовою спільнотою загрози, що насувається, Н. Н. Моїсеєв під стійким розвитком розглядав розвиток суспільства, прийнятий для збереження ніші людини і створення сприятливих умов для виживання цивілізації. Оскільки екологічною нішею людства є вся біосфера, поняття «сталий розвиток» він трактує як спільну, скоординовану еволюцію (коеволюцію) людини і біосфери. Розробка стратегії сталого розвитку – перший крок до епохи ноосфери, під якою учений мав на увазі прийдешній етап історії, коли колективний розум і колективна воля досягнуть високого, вагомого рівня, достатнього, щоб забезпечити гармонійний спільний розвиток природи і суспільства [7].

Разом з тим єдиного трактування сталого розвитку немає. Ряд авторів пов'язує це поняття зі стабільним розвитком. Так, на думку вчених [8], сталий розвиток – це стабільний соціально-економічний розвиток, що не руйнує своєї природної основи. Водночас дослідник [9] вважає, що сталий розвиток складної соціально-економічної системи (міста) можна розуміти як стабільне поліпшення якості життя населення в тих межах господарської ємності біосфери, перевищення яких призводить до руйнування природного механізму регуляції навколишнього середовища та її глобальної зміни. Це означає, що соціально-економічні системи, підкоряючись природним й економічним закономірностям, проявляють стабільність основних тенденцій свого розвитку, але одночасно, піддаючись впливу різномірних випадкових факторів, схильні до ризику втрати рівноважного, стійкого стану. Однак, як було показано вище, стабільність не є синонімом стійкості. На цей факт вказують і вчені з Санкт-Петербурга [10; 11]. Вони підкреслюють, що стабільність розвитку системи визначається динамікою показників, а не індикаторами її статистичного стану (система може мати стабільно нестійке становище). Адже співвідношення позитивних і негативних зворотних зв'язків визначає характер розвитку соціально-економічної системи. Негативні зворотні зв'язки мають стабілізуючий характер, спрямовані на збереження сформованих структур і взаємозв'язків, в той час як позитивні зв'язки забезпечують сприйнятливість системи до нової інформації, її обмін енергією з зовнішнім середовищем.

Дослідник [12] визначає сталий розвиток як процес гармонізації продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови охорони цілісності навколишнього природного середовища та створення можливостей для рівноваги між економічним потенціалом і вимогами людей усіх поколінь. Поняття «рівновага» – одне з найбільш універсальних в природничих науках, воно застосовується до будь-якої системи. Однак рівновага може бути як стійкою, так і нестійкою і байдужою.

Мають місце і такі трактування сталого розвитку, як «економічне зростання, що забезпечує задоволення матеріальних і духовних потреб теперішніх та майбутніх поколінь при збереженні рівноваги історично сформованих екосистем» [13]. З таким визначенням важко погодитися, бо тут не проглядається вимога внутрішнього сполученого, збалансованого розвитку природи, населення, економіки. Крім того, широко використовується поняття «стале економічне зростання» застосовується при характеристиці динамічної рівноваги і сталого ефективного розвитку.

На наш погляд, термін «сталий розвиток» характеризує тип економічного розвитку, що забезпечує відтворюваність обмежених ресурсів і якість економічного зростання. У зв'язку з цим доцільно відразу ж зазначити, що не правомірно ставити знак рівності між стійким зростанням і сталим розвитком. Перше, з нашої точки зору, означає чітко виражений вектор саме зростання в межах певних вагань його темпів, які мають позитивні (плюсові) значення. Друге ж передбачає не тільки позитивні значення зростання, але і його відсутність або навіть спад, які, однак, повинні перекриватися позитивними значеннями зростання. Отже, відмінність між стійким зростанням і сталим розвитком полягає в тому, що при останньому допускаються нульові і мінусові значення зростання, амплітуда циклічних коливань тут значно більше, ніж при стійкому зростанні. Крім того, зростання – це, насамперед, та чи інша кількісна зміна

показників, а розвиток передбачає, в першу чергу, якісне перетворення (зміну) всієї системи, її перехід на якийсь новий якісний рівень.

Цілком очевидно, що стійке зростання, що лежить в основі сталого розвитку, може здійснюватися лише дискретно. Тому через певний проміжок часу стійке зростання трансформується в стійкий розвиток, тобто в розвиток, що супроводжується періодичними певними циклічними змінами, що містять «перерви» в плюсовому зростанні. Але вектор руху за досить тривалий період часу, незважаючи на нульові і негативні відхилення, матиме в цілому позитивну спрямованість.

Досить поширеною інтерпретацією сталого розвитку є його визначення як збалансованого розвитку. Однак, як справедливо зазначено в роботі [11], суть збалансованого розвитку полягає в наявності ув'язки інтересів різних функціонуючих і взаємодіючих суб'єктів управління і господарювання, що забезпечити практично неможливо, хоча до цього слід прагнути. Мають місце й інші визначення даної економічної категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі трактування поняття «сталий розвиток»

Зміст поняття
Розвиток, при якому досягається задоволення тваринних потреб живуть людей і для майбутніх поколінь зберігається можливість задовольняти свої потреби.
Підтримуване економічний розвиток, піддавати загрози виснаження існуючих ресурсів для майбутніх поколінь.
Сталий розвиток – задоволення потреб існуючого покоління без шкоди здатності майбутніх поколінь забезпечити свої потреби. Сталий розвиток – досягнення бажаного рівноваги між економічним зростанням, справедливим розвитком людського потенціалу і здоровими продуктивними екосистемами.
Поступальний рух країни (регіону) з обраної стратегічної траєкторії, що забезпечує досягнення об'єктивно прогресивної системи суспільних цілей.
Процес, що позначає новий тип функціонування цивілізації. По суті, стає задача оптимального керування не стільки природно-ресурсними елементами біосфери, скільки всією сукупністю природно-соціокультурного потенціалу, що знаходиться в розпорядженні соціуму.
Сталий розвиток виступає: а) як динамічна рівновага між громадськими та природними підсистемами; б) як стратегія різкого скорочення диспаритету між розвиненими і що розвиваються, методами технологічного прогресу, раціоналізації споживання та викорінення бідності.
Сталий розвиток – це форма соціального та економічного розвитку, яка оптимізує економічні та соціальні блага, доступні в даний час, без створення загрози потенційної можливості мати ці ж блага у майбутньому.
Стійкість економічної системи – це система економічних відносин, що забезпечують довгостроковий розвиток економічної системи, з наявністю механізмів саморегулювання (стабілізації і рівноваги), здатність досягти комплексного вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в умовах глобалізації світової економіки.
Стійкість господарської системи мікрорівня – інтегральна характеристика здатності системи зберігати організаційно-виробничу цілісність в умовах нестабільного зовнішнього середовища в установлених межах.
Сталий розвиток – це такий розвиток економічної, політичної, соціальної та екологічної сфер з притаманним їм в якості внутрішніх характеристик прагненням до рівноваги і скорочення диспаритету, яке забезпечує збалансоване, поступальний рух регіону в цілому, наслідком чого має з'явитися поліпшення життя людей.

Однією з причин різних тлумачень поняття «сталий розвиток» є неточність перекладу. Як підкреслює В. І. Данилов-Данілян, «часто дискусії про сталий розвиток вироджуються в суперечках про слова. Критикують російський переклад англійського *sustainable development*, і справді, стійке неадекватно відображає сенс *sustainable*. Але справа не в перекладі, а в тому, як ми домовимося розуміти термін. Переклади *sustainable* на інші мови теж не надто гарні: якщо буквально перетранслювати на російську, виходить непорушне, тверде і т. п.

Російський варіант – один з найбільш вдалих». Найбільш правильною, на наш погляд, є точка зору авторів, які стверджують, що сталий розвиток – це безперервний процес задоволення потреб сьогодення і майбутніх поколінь. При цьому безперервність процесу розглядається як неубутній темп зростання можливостей задовольняти потреби в тривалій перспективі, що можливо лише в тому випадку, якщо буде досягнутий баланс інтересів, гармонія між усіма підсистемами соціально-економічної системи. Отже, стійкий розвиток включає дві групи понять: *по-перше*, необхідні для збереження і розвитку потреби і можливості і, *по-друге*, що накладаються на можливість задовольняти потреби обмеження, обумовлені станом технологій і організацією суспільства (рис. 1).



Рис. 1. Що зберігається і що змінюється в умовах сталого розвитку

Отже, сталий розвиток має глибокий філософський і економічний сенс, в рамках якого розглянута система представляється як єдність протилежностей. Вона характеризує кордони «мірної визначеності», межі допустимої зміни основних властивостей системи. Сталий розвиток є гармонія протилежностей: стійкості і мінливості, збереження та оновлення, єдності і різноманітності.

Задоволення людських потреб і прагнень є основною задачею сталого розвитку. Але одного економічного зростання недостатньо, оскільки високі рівні виробничої діяльності можуть співіснувати з широко поширеною бідністю і бути загрозою для навколишнього середовища. На нашу думку, сталий розвиток є, по суті, процесом змін, в якому експлуатація ресурсів, напрямок капіталовкладень, орієнтація технологічного розвитку в гармонії з соціальним благополуччям і екологічною рівновагою підвищують цінність поточного і майбутнього потенціалу. Таке трактування поняття «сталий розвиток» передбачає вирішення наступних стратегічних завдань, сформульованих в доповіді Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку (МКОСР) і охоплюють економічні, соціальні та екологічні процеси в комплексі:

1. Прискорення процесів росту. Передбачає скорочення диспропорцій у розвитку економічно розвинених і слабо розвинених країн.
2. Зміна якості зростання. Сталий розвиток вимагає зміни якісного змісту зростання.
3. Задоволення основних потреб людей.
4. Забезпечення сталого рівня зростання чисельності населення.
5. Збереження та зміцнення ресурсної бази.
6. Переорієнтація технологій та контроль ризику.
7. Інтеграція екологічних та економічних аспектів у процесі прийняття рішень.

Висновки.

По-перше, проблема стійкості систем має міждисциплінарний характер. Основи дослідження стійкості соціально-економічних систем закладені філософами, математиками, фізиками, біологами. Важливу роль у вирішенні даної проблеми відіграють теорія систем і системний аналіз, синергетика, теорія хаосу.

По-друге, стійкість є одним з найважливіших вимог розвитку системи по висхідній траєкторії. Якби радикальні зрушення не відбувалися в системі, стійкість, забезпечуючи її гнучкість і маневреність, не дає їй вийти за доступні межі коливань навколо траєкторії розвитку, що, відповідно, дозволяє уникнути великих втрат і непередбачених збурень.

По-третє, процес розвитку системи характеризується наявністю складного взаємозв'язку між явищами стійкості і мінливості. При цьому динамічна стійкість системи відносна, оскільки розвиток її здійснюється дискретно, шляхом проходження через кризові ситуації, що характеризуються станом нестійкості: система або реагує на внесені зміни шляхом трансформації своєї структури, використовуючи власні адаптаційні можливості, не втрачаючи своєї первинної цілісності, або можливостей до адаптації недостатньо і система, подолавши деякий критичний поріг, переходить на принципово іншу траєкторію розвитку. У першому випадку має місце еволюційний шлях структурних трансформацій системи, який є більш прийнятним для розвитку соціально-економічних систем, у другому – революційний [11]. Тобто стійкість є необхідною умовою сталого розвитку системи в довгостроковій перспективі.

По-четверте, у сфері теоретичного знання про процеси сталого розвитку умовно можна виділити три головних підходи в конструюванні моделей сталого розвитку: ресурсний, біосферний, інтегративний. Всі вони базуються на єдиному філософському і природничо-науковому фундаменті. Об'єднання зусиль математиків, природничиків, соціологів, гуманітаріїв, економістів, управлінців стало наслідком складного характеру нелінійних відносин у системі «людина – суспільство – природа», які вимагають комплексного аналізу.

По-п'яте, теорія сталого розвитку заснована на гармонізації соціальної, економічної та екологічної підсистем соціально-економічної системи, спрямована на пошук шляхів переходу системи на модель сталого розвитку, що забезпечує неубутною темп зростання можливостей задовольняти потреби сучасного і майбутніх поколінь і збереження навколишнього середовища.

Україна має значний досвід і тривалий період формування Концепції сталого розвитку, однак через прагнення зробити правовий документ досконалим та ефективним, а також позитивно сприйнятим управлінцями та населенням, вона так і не визначилась та не прийняла перш за все відповідну концепцію, без якої неможливо здійснювати подальші кроки щодо розробки стратегій та програм сталого розвитку і включати відповідні положення в державні та регіональні стратегії та програми соціально-економічного розвитку. Концептуальні підходи до формування відповідного проекту мають урахувати теоретико-методологічне обґрунтування та набутий досвід інших країн при реалізації принципів переходу до сталого розвитку, а також національні особливості. Такий підхід потребує визначення та систематизації вимог до формування проекту Концепції.

Список використаних джерел

1. Розенберг Г. С. Мифы и реальность «устойчивого развития» / Г. С. Розенберг, С. А. Черникова, Г. П. Краснощеков, Ю. М. Крылов, Д. Б. Гелашвили // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 2. – С. 130-154.
2. Вернадский В. И. Научная мысль как планетарное явление / В. И. Вернадский. – М.: Наука, 1991. – 270 с.
3. Вернадский В. И. Философские мысли натуралиста / В. И. Вернадский. – М., 1988. – 520 с.
4. Яншина, Ф. Т. Эволюция взглядов В.И. Вернадского на биосферу и развитие учения о ноосфере / Ф. Т. Яншина. – М.: Наука, 1996. – 222 с.
5. World Conservation Strategy. IUCN / UNEP / WWF, Gland, Switzerland. – 1980. – P. 123.
6. Моисеев Н. Н. Судьба цивилизации. Путь разума [Текст] / Н. Н. Моисеев. – М.: Языки русской культуры, 2000. – 223 с.
7. Моисеев Н. Н. Коэволюция природы и общества [Текст] / Н. Н. Моисеев // Экология и жизнь. – 1997. – № 2-3.
8. Татаркин А. И. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории [Текст] / А. И. Татаркин, Д. С. Львов, А. А. Куклин, А. Л. Мызин, Л. Л. Богатырев, Б. А. Коробицын, В. И. Яковлев. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1999. – 276 с.
9. Шургалина И. Н. Реформирование российской экономики. Опыт анализа в свете теории катастроф [Текст] / И. Н. Шургалина. – М.: Российская политическая энциклопедия, 1997. – 221 с.
10. Блехцин И. Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем [Текст]: препринт / И. Я. Блехцин. – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – 13 с.

11. Коломийченко О. В. Стратегическое планирование развития регионов России: методология и организация [Текст] / О. В. Коломийченко, В. Е. Рохчин. – СПб.: Наука, 2003. – 235 с.
12. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики [Текст]: учебное пособие / Р. М. Нуреев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
13. Лось В. А. Устойчивое развитие [Текст]: учебное пособие / В. А. Лось, А. Д. Урсул. – М.: Агар, 2000. – 253 с.

УДК 332.14: 339.92

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄС

МАТЄХА А. С.,
аспірант Донецького державного
університету управління

У статті розглянуто основні тенденції розвитку регіонального та міжрегіонального співробітництва у країнах Європейського Союзу. Досліджено практику використання теоретичних засад, механізмів та інструментів регіонального та міжрегіонального співробітництва з даними країнами.

Ключові слова: регіональне співробітництво; міжрегіональне співробітництво; територіальні громади; прикордонне співробітництво

В статье рассмотрены основные тенденции развития регионального и межрегионального сотрудничества в странах Европейского Союза. Исследована практика использования теоретических основ, механизмов и инструментов регионального и межрегионального сотрудничества с данными странами.

Ключевые слова: региональное сотрудничество; межрегиональное сотрудничество; территориальные общины; приграничное сотрудничество

The article examines the main trends of regional and interregional cooperation in the countries of the European Union. Investigated the practice of using theoretical principles, mechanisms and instruments for regional and interregional cooperation according to countries.

Keywords: regional cooperation; interregional cooperation; municipalities; cross-border cooperation.

Постановка проблеми. Регіональне та міжрегіональне співробітництво є найважливішими елементами сучасного витка соціальної еволюції. У загальносвітовому масштабі вони являють собою синтез взаємодії глобалізації та регіоналізації. Практика регіонального та міжрегіонального співробітництва дозволяє ефективно використовувати нові можливості політичної кооперації, економічної та міжкультурної взаємодії, а також забезпечувати стабільність та сталий розвиток з урахуванням нових викликів і загроз.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питань регіонального та міжрегіонального співробітництва було присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: І. Бабець, О. Бабінова, С. Біла, І. Валюшко, З. Варналій, Я. Жаліло, Є. Кіш, В. Кривцова, В. Куйбіда, М. Лендзел, С. Максименко, Н. Мікула, Л. Прокопенко, І. Розпутенко, О. Рудік, С. Сergyгін, І. Сторонянська, І. Студеннікова, В. Удовиченко, Ю. Шаров, І. Шумляєва, Бернад Альварес, Бернар Доле та ін.

Мета і задачі статті. На основі досвіду Європейських країн дослідити тенденції розвитку регіонального та міжрегіонального співробітництва, а також практику використання теоретичних засад, механізмів та інструментів регіонального та міжрегіонального співробітництва.

Виклад основного матеріалу. У Європейському союзі процеси регіонального та міжрегіонального співробітництва досягли найбільш досконалого рівня і знайшли високоефективне інституційне оформлення. Практика активної взаємодії між регіонами єдиної Європи, як невід'ємна складова інтеграційних процесів, не тільки впливає на формування сучасної структури загальноєвропейського простору, але і проникає в сферу міжнародних відносин. Грань між внутрішньою і зовнішньою політикою в ЄС поступово зникає. Теоретична база, методи та інструментарій регіонального та міжрегіонального співробітництва формують одну з опор успішної еволюції Євросоюзу у світі глобалізації та регіоналізації.

Інтернаціоналізації політичного, економічного, соціального та культурного життя не лише держави, але й регіональних та місцевих територіальних громад, що входять до їх складу, розвивають взаємні відносини і укладають міжнародні угоди. Прямі відносини між територіальними громадами різних держав стали нормальним явищем міжнародного життя, причому не тільки в федеративних державах, але і в унітарних, де регіони, департаменти і комуни беруть участь у міжнародних відносинах в рамках зовнішньої політики держави.

В Європі розвиток міжнародної активності територіальних спільнот пояснюється кількома причинами. Насамперед, безпосередньо після війни було бажання заохочувати, зокрема, шляхом розвитку побратимських зв'язків між комунами, примирення і взаємне пізнання народів, які боролися один проти одного. Далі – участь у європейському будівництві шляхом зближення територіальних спільнот. І, нарешті, прагнення цих співтовариств сприяти економічному та соціальному розвитку.

Участь у міжнародних відносинах як унітарних, так і федеративних держав може регулюватися тільки правовими нормами. Основний принцип у внутрішньому плані полягає в тому, що розмежування повноважень між державою та його складовими частинами зафіксовано в Конституції та повноваження в міжнародній сфері є продовженням повноважень внутрішніх.

Міжнародне співробітництво на субнаціональному рівні стало настільки необхідним для соціально-економічного розвитку регіонів, що навіть така унітарна держава, як Франція повинна була визнати право своїх територіальних спільнот укладати угоди із зарубіжними спільнотами, зрозуміло, однак, з двома умовами: дотримуватися внутрішніх повноважень кожної спільноти і одночасно міжнародних зобов'язання Франції. Загальний Кодекс територіальних співтовариств в розділі «Вільна адміністрація місцевих громад» має главу: «Децентралізоване співробітництво», яка передбачає, що «територіальні громади та їхні об'єднання можуть укладати угоди з іноземними територіальними співтовариствами та їх об'єднаннями в межах своїх повноважень при дотриманні міжнародних зобов'язань Франції». Кодекс передбачає створення національної комісії з децентралізованого співробітництва, якій доручено «налагодити і підтримувати децентралізоване співробітництво територіальних співтовариств. Вона має також право формулювати пропозиції щодо його вдосконалення».

У федеративних державах ці повноваження є ще більш великими. Це так, але, тим не менш, у федеративних державах існують конституційні рамки, що визначають межі такої співпраці. У плані внутрішньої організації федеративну державу характеризує розмежування повноважень між федерацією і складовими її частинами. Це розмежування повсюдно визначається Конституцією. Воно помітно різниться в різних федераціях. Деякі, як, наприклад, Федеративна Республіка Німеччина, надають широкі повноваження федеральній владі, зокрема, у сфері законодавства. Інші, як, наприклад, Бельгія, визнають за своїми суб'єктами дуже велику вагу. Проте всі федеративні держави визнають, що зовнішня політика перебуває насамперед в компетенції федеральної влади.

Принцип верховенства федерації у міжнародних відносинах є базовим і часто позначається вельми чітко. Роберт Р. Бові і Карл Фрідріх, зокрема, наголошували: «У всіх федераціях зовнішні зносини визначаються федеральним урядом, і повсюдно визнається, що ніяка федерація не може нормально функціонувати, якщо відповідні влади не контролюють елементи зовнішніх міжнародних відносин» [1]. В результаті у сфері зовнішніх відносин повноваження федерації бувають часто більш великими, ніж її внутрішні повноваження. Навпаки, суб'єкти Федерації не можуть брати участь у міжнародних відносинах більше того, чим їм дозволяють внутрішні повноваження. Вони зобов'язані перш за все діяти в рамках своїх внутрішніх повноважень і не можуть в міжнародній сфері мати більше повноважень, ніж у плані внутрішньому.

Міжнародний договір є основним інструментом міжнародного співробітництва, за допомогою якого діючі особи на міжнародній сцені оформляють домовленості. Участь суб'єктів Федерації в укладанні міжнародних договорів може здійснюватися у двох формах.

У більшості федеративних держав укладення договорів є насамперед прерогативою Федерації. Якщо міжнародні договори зачіпають інтереси деяких суб'єктів Федерації, то останні можуть бути підключені до висновку цих договорів. Однак за певних обставин на підставі особливих конституційних положень (Швейцарія) або залежно від самої структури федерації (Бельгія) договори можуть укладатися складовими частинами федеративної держави в областях, які відносяться до ведення суб'єктів Федерації в рамках їх внутрішніх повноважень.

У Швейцарії відповідно до статті 9 Конституції Швейцарської Конфедерації «як виняток кантони мають право укладати з іноземними державами договори, що стосуються економічних питань, взаємин з сусідами, з органами поліції. При цьому дані договори не повинні містити нічого такого, що суперечило б Конфедерації та правам інших кантонів». Договори кантонів з іноземними державами в принципі виносяться на схвалення федеральної Асамблеї, однак стаття 85,5 уточнює, що договори кантонів вносяться у федеральну Асамблею тільки в тому випадку, якщо Федеральна Рада або який-небудь інший кантон висувають проти них заперечення. Стаття 10 Конституції Швейцарської Конфедерації в принципі встановлює, що офіційні зв'язки між кантонами та іноземними урядами або їх представниками здійснюються за посередництвом Федеральної Ради, але, що стосується сфер, позначених у статті 9, то кантонам дозволяються прямі контакти з нижчестоящими владою і чиновниками іноземної держави.

Бельгія обрала систему федералізму із суворим розмежуванням повноважень. Конституція 17 лютого 1994р. сформувала регіони та спільноти і «розподілила» міжнародні відносини між Федерацією, з одного боку, і регіонами та спільнотами – з іншого (Розділ IV. Міжнародні відносини). «Король керує міжнародними відносинами без шкоди для повноважень громад та регіонів, включаючи питання укладення договорів з питань, що віднесені до їх повноважень Конституцією або в силу Конституції» (ст. 167.1). Уряду громад та регіонів укладають договори, що зачіпають сфери, які знаходяться у віданні їх Ради. Ці договори набирають чинності тільки після схвалення їх Радою (ст. 167.3). Король укладає договори, за винятком тих які належать до сфери компетенцій спільнот і регіонів. Якщо договори зачіпають не тільки виняткову сферу компетенцій спільнот і регіонів відповідно або в силу Конституції, то форма їх укладення визначається законом, прийнятим за особливою процедурою.

Процес європейської інтеграції поступово перетворив донедавна периферійні області держав в області – перехрестя споруджуваної нової Європи. Будучи довгий час ізольованими і маргінальними, ці області стають відтепер стратегічними, де місцевим громадам відводиться важлива роль [2]. За ініціативою Ради Європи було розроблено проект конвенції, спрямованої на створення сприятливих умов для співробітництва територіальних громад та влади в Європі. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами та владою була підписана 21 травня 1980 року в Мадриді і була доповнена 9 листопада 1995 додатковим протоколом 3 і 5 травня 1998 р. Протоколом № 2. Конвенція має на меті «полегшити і надати імпульс розвитку прикордонного співробітництва». Рух у цьому напрямку зробив вплив на законодавство держав. Так, у Франції, відповідно до закону від 2 березня 1982 р. «Регіональна рада може за згодою Уряду приймати рішення про налагодження з метою консультацій, а також в рамках прикордонного співробітництва, регулярних контактів із зарубіжними спільнотами, що межують з регіоном».

Прикордонне співробітництво отримало значний розвиток після 1980. Більше 20 держав ратифікували Конвенцію, помітно зросла кількість угод про співпрацю, укладених територіальними общинами. Додатковий протокол спирається на цей досвід. Він «надає випробувані досвідом юридичні інструменти, уніфікує фундаментальні принципи прикордонного співробітництва». Він доповнює Рамкову Конвенцію в двох важливих областях, що стосуються юридичної сили угод про співпрацю та створення органів співробітництва.

Однак у зв'язку з потребами соціально-економічного розвитку співробітництво регіонів Європи виходить за чисто прикордонні рамки. Європейський Союз, зокрема, в рамках Європейського Фонду регіонального розвитку (1972 р.) та Комітету регіонів підтримав цей рух. Таким чином, регіони Рона-Альпи, Ломбардія, Каталонія і земля Баден-Вюртемберг створили

спільноту «Чотири мотора для Європи». Ця спільнота має 3 органи. Конференція президентів приймає рішення щодо робочих програм і визначає позицію співтовариства з питань, що становлять спільний інтерес, зокрема, щодо Європейського Союзу. Координаційний комітет готує зустрічі президентів, забезпечує виконання рішень, прийнятих конференцією, і спрямовує роботу комісій і робочих груп, які були сформовані в різних областях: освіта і молодь, культура і соціальні питання, економіка і просторове планування.

Хартія співробітництва, яка підписана 31 січня 1996 р. між Вільним державою Баварія і трьома регіонами півдня Франції: «Лангедок-Русійон», «Середні Піренеї», «Прованс-Альпи-Лазурний берег», має органи того ж типу: конференція президентів, керівний комітет (складається з відповідальних адміністративних і технічних співробітників, призначуваних Міністром-президентом і Президентом кожного регіону), тематичні робочі групи.

Виходячи з констатації, що «роль регіонів полягає в тому, щоб запропонувати всім своїм приватним або державним партнерам структурні рамки співробітництва, спираючись на економічний, науковий, туристичний і культурний потенціал своїх територій. Міністр-президент вільної держави Баварія і Президенти 3-х регіонів південної Франції спільно визначили області співробітництва і створили структури співробітництва. У цих галузях співробітництва Президенти регіонів домовилися консультуватися з міжрегіональними програмами, дотримуючись повноваження регіонів і положення конституційного права Французької Республіки та Федеративної Республіки Німеччина». Таким же чином регіони візьмуть участь «в рамках їх повноважень» в програмах і заходах на національному рівні, які здатні підтримати таку співпрацю.

5 травня 1998 р. в рамках Ради Європи був відкритий для підписання протокол № 2 до Європейської рамкової Конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами та владою, який стосується співробітництва між територіями. Держави-члени Ради Європи, які підписали протокол, констатували, що «з метою більш ефективного виконання своїх функцій територіальні громади та влада все більш активно співпрацюють не тільки з сусідніми громадами та владою інших держав (транскордонне співробітництво), але також мають взаємні інтереси з неприлеглими зарубіжними громадами та владою (міжтериторіальне співробітництво)». Рада Європи побажала забезпечити міжтериторіальну співпрацю інструментом, порівняним з рамковою Конвенцією. Протокол № 2 поширює на міжтериторіальну співпрацю положення Конвенції та додаткового протоколу, що стосуються прикордонного співробітництва. Як зафіксовано в Протоколі № 2, «кожна Договірна сторона визнає і поважає право територіальних громад та влади, що знаходяться під її юрисдикцією, і передбачене в статтях 1 і 2 Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами та владою, підтримувати зв'язки й укладати в сферах своєї компетенції угоди про міжтериторіальне співробітництво відповідно до процедури, передбаченої в їх статутах відповідно до національного законодавства і при дотриманні міжнародних зобов'язань, взятих на себе даною Договірною стороною».

Ці механізми співпраці можуть також використовуватися і державами Східної Європи. На зустрічі у Відні, глави держав і урядів заявили, що «створення Європи, толерантної та процвітаючої, залежить не тільки від співпраці між державами. Воно також ґрунтується на транскордонному співробітництві між місцевими та регіональними спільнотами при дотриманні Конституції та територіальної цілісності кожної держави». Сьогодні ця співпраця є не тільки прикордонною, вона має стати міжтериторіальною. Однак у зв'язку з відмінностями не лише між політико-адміністративними структурами, а й між структурами економічними, розвиток міжтериторіального співробітництва може бути досить складним.

В умовах ринкової економіки та правової держави місцеві спільноти можуть приймати рішення, тільки в межах їх компетенції. Вони повинні діяти в контакті з приватними операторами і, зокрема, сприяти їх міжнародним контактам, але не підміняти їх. Рішення, які перебувають у сфері компетенції незалежних економічних операторів, можуть прийматися тільки цими операторами, а не спільнотами. З іншого боку, у світі, де одночасно розвиваються співпраця і конкуренція, гармонія національних і регіональних інтересів залишається найважливішим фактором рівноваги. Важливо, щоб для кожної країни і в кожний період часу були знайдені відповідні механізми координації.

Висновки. Суперництво за розширення своїх повноважень і збільшення ваги у механізмах управління Європейського Союзу між регіональною владою, національними

урядами та наднаціональної елітою Європи компенсується об'єктивною потребою в тісній кооперації з вирішення спільних проблем. Правлячі еліти Європи повинні прагнути до нового балансу інтересів та розподілу сфер впливу та повноважень згідно тому потенціалу влади, яку ці групи мають на своєму рівні.

Створена під впливом глобалізації ситуація дозволила регіонам активно включитися в інтеграційні процеси. Регіони виступають гарантами європейської демократії, забезпечуючи відкритість і розширені можливості участі пересічних громадян у загальноєвропейському процесі.

Список використаних джерел

1. Очерки о федерализме // Общая библиотека Права и Юриспруденции. – Париж, 196. – С. 403.
2. Бернад Альварес и де Еулат. Приграничное сотрудничество региональных и местных властей: курс Гаагской Академии международного права. – Т. 243. – 1996.
3. Мишель Руссе. Международная деятельность местных сообществ // Общая библиотека права и юриспруденции. – Париж, 1998. – С. 10.
4. Бернар Доле. Дополнительный протокол к рамочной конвенции о приграничном сотрудничестве местных сообществ // Ревю международного публичного права. – 1996. – № 4. – С. 1005-1022.
5. Кравченко И. И. Европейская политика соседства как новая внешнеполитическая тактика ЕС в условиях глобализации // Международная жизнь. – 2006. – № 11.
6. Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / С. Максименко, Є. Кіш, М. Лендвел, І. Студенніков; за ред. С. Максименка / Центр Інституту «Схід-Захід». – К.: Логос, 2000. – 171 с.

УДК 336.221 [001.891]:330.322.5:334.716

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

ПИПКО С. О.,
аспірант Донецького державного
університету управління

В статті проведено аналіз методів податкового регулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу, надано характеристику інструментарію його реалізації.

Ключові слова: малий та середній бізнес; інвестиційний розвиток; податкове регулювання.

В статье проведён анализ методов налогового регулирования инвестиционного развития субъектов малого и среднего бизнеса, охарактеризованы инструментария его реализации.

Ключевые слова: малый и средний бизнес; инвестиционное развитие; налоговое регулирование.

In the article the analysis methods of tax regulation of investment development of small and medium business description provided tools for its implementation.

Keywords: small and middle business; investment development; tax regulation.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими та практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку економіки України підвищення інвестиційної

активності підприємств малого та середнього бізнесу є важливим завданням, реалізація якого має забезпечуватись за допомогою механізму регулюючого впливу держави на інвестиційний процес.

Втручання держави в інвестиційну активність підприємств в умовах ринкової економіки є обмеженим, оскільки на інвестиційний процес впливає ціла низка чинників, які не завжди можна врахувати та оцінити. Одним з важливих факторів, який чинить суттєвий вплив на інвестиційну активність підприємств МСБ, є оподаткування. Податковий механізм регулювання інвестиційної діяльності включає сукупність методів, використання яких сприяє зростанню обсягів фінансових ресурсів економічних агентів, використовуваних, насамперед, у вигляді інвестицій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виділення невирішених частин проблеми. В економічній літературі проблеми податкового регулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу розглядаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Теоретичні аспекти податкового регулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу висвітлено в роботах Болотаєвої В. Б., Лебедева В. А., Майбурова І. А., Ляшенко В. І., Тарангул Л. Л., Іванова Ю. Б., Луніної І., Мазур Ю. А., Воронкової О. М., Варналій З. С., Каламбета С. В., Терехової В. В., Соколовської А. М., Шикіної Н. А., Пересади А. А., Коваленко С. О., Третяк Н. М., Чекіної В. Д. та ін. Наукові результати цих провідних вчених також стосуються методичного забезпечення податкового регулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Метою дослідження є аналіз та обґрунтування методів податкового регулювання інвестиційного розвитку суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Податкове регулювання інвестиційної діяльності підприємств МСБ відноситься до мікроекономічного рівня (рис. 1).

Податкове регулювання інвестиційної діяльності



Рис. 1. Місце податкового регулювання інвестиційного розвитку МСБ

Ефективне податкове регулювання підприємств МСБ, на відміну від регулювання діяльності великих компаній, має мати на меті сприяння розвитку конкуренції, її наближення до стану досконалої конкуренції, що, у свою чергу, сприятиме насиченню ринків товарами та послугами.

Аналіз термінів дозволив визначити методи податкового регулювання інвестиційної діяльності як сукупність засобів, прийомів та способів впливу на суспільно-економічні відносини, що з'являються між інвестором та державою у процесі виникнення податкових зобов'язань та регулюються нормами податкового та інвестиційного законодавства. Методи податкового регулювання інвестиційної діяльності реалізуються за допомогою відповідних інструментів.

З цього випливають основні характеристики таких методів:

- методи змінюються відповідно до змін суспільно-економічного стану країни;
- методи встановлюються лише нормативно і реалізуються через податкове та інвестиційне законодавство;
- виконання методу забезпечується за рахунок відповідних податкових штрафів та санкцій.

Основним податковим інструментом, що дозволяє регулювати податкову діяльність підприємств МСБ, є податкові пільги. Головна причина цього полягає у наявності значної кількості підприємств у цьому секторі; для кожного складно розробити окремий набір інструментів регулювання, то пільги є основним інструментом.

Аналіз західної економічної літератури дозволив виокремити аргументи, якими країни користуються при впровадженні податкових пільг як інструмента регулювання інвестиційної діяльності для підприємств МСБ.

Позитивні екстерналії (*positive externalities* – «*spill-over*» *benefits*). Основним аргументом на користь впровадження пільг для підприємств МСБ є факт наявності позитивних екстерналій. До них, зазвичай, відносять інновації (інноваційний процес), які можуть бути застосовані у різних галузях економіки, впливаючи, таким чином, позитивно на загальне зростання економіки. Також до позитивних екстерналій належать програми навчання робочої сили та програми підвищення кваліфікації і перекваліфікації персоналу, які також можуть бути використані у інших суб'єктів господарювання.

Варто відзначити, що інвестор-підприємство МСБ при прийнятті відповідних рішень має враховувати не лише власні вигоди та витрати від інвестування, але й соціальні вигоди. Інакше не буде досягнуто соціально оптимальний рівень, що враховує також соціальні втрати та вигоди. Вважається, що податкові пільги таким компаніям можуть сприяти наближенню інвестицій до соціально оптимального рівня.

Недосконалі ринки капіталів. Цей аргумент на користь надання податкових пільг для суб'єктів МСБ базується на наявності недосконалих ринків капіталів, які, у свою чергу, виникають внаслідок асиметрії інформації. Зокрема, податкові пільги є інструментом для виправлення таких недосконалостей ринку капіталів, які з'являються внаслідок проблем «зворотного вибору» («*adverse selection*») та/або «морального ризику» («*moral hazard*»).

Подвійне оподаткування прибутків компаній. Наявність подвійного оподаткування прибутків компаній призводить до таких негативних ефектів, як перешкоджання створенню нового бізнесу, перешкоджання зростанню бізнесу за рахунок об'єднання компаній та внаслідок надання конкурентної переваги (за рахунок здешевлення вартості залучених засобів) великим корпораціям.

Подвійне оподаткування дивідендів за рахунок зростання витрат, пов'язаних з новим акціонерним капіталом, може сприяти обмеженню інвестицій підприємств МСБ, на відміну від інвестицій великих компаній, навіть за умов, коли останні мають обмежений доступ по міжнародних ринків капіталу.

Подвійне оподаткування нерозподіленого прибутку компаній також може призводити до більшої кількості обмежень у фінансуванні підприємств МСБ порівняно з великими корпораціями, особливо у випадку невеликих підприємств, орієнтованих на розвиток, що реінвестують власний прибуток з метою нарощення капіталу.

Надання податкових пільг для підприємств МСБ покликане усунути ці нерівності.

Неможливість врахування витрат на сплату відсотків для нових компаній (*business start-ups*). В процесі забезпечення (*secure*) банківського кредиту для фінансування певних бізнес-ініціатив за певного рівня ризику, підприємства МСБ зазвичай стикаються з більшими проблемами, аніж великі корпорації. Це пов'язано з тим, що активи малих та середніх компаній, які вони можуть запропонувати в якості залогоу, мають меншу загальну вартість, що обумовлено меншим розміром підприємства; також активи є менш реальні (*tangible*) та менш

диверсифіковані [1, с. 88-89].

Можливості для міжнародного податкового планування (*Cross-bordertax-planning*), доступні для транснаціональних компаній. Міжнародні корпорації, що здійснюють іноземні інвестиції, можуть використовувати різні стратегії податкового планування, з метою скорочення ефективної ставки податку для певного виду діяльності нижче за ставку, яку сплачують інші компанії, у тому числі підприємства МСБ, які оперують лише на внутрішньому ринку інвестицій. Це проявляється, зокрема, у тому, що податкові системи у багатьох країнах світу пропонують великим транснаціональним компаніям податкові пільги у вигляді податкового вирахування відсотків за кошти, позичені з метою фінансування зовнішніх інвестицій (при цьому їх дохід у країні перебування або не оподатковується, або оподатковується за скороченими ставками) – у той час, як податкові пільги такого типу не доступні для підприємств МСБ, які здійснюють виключно внутрішнє інвестування.

Відносно високі витрати підприємств МСБ на дотримання податкового законодавства (*tax compliance*). Витрати, пов'язані з дотриманням податкового законодавства, можуть включати значну частину фіксованих витрат, яка не залежить від розміру компанії, оскільки вимірюється обіговістю активів. Це означає наявність відносно високих витрат на дотримання податкового законодавства, вимірюваних у відсотках від обігу або прибутку, для суб'єктів МСБ порівняно з великими компаніями. У певних випадках значні витрати на дотримання податкового законодавства можуть дестимулювати створення та розвиток суб'єкта МСБ [1, с. 91-93].

Аналіз закордонного досвіду податкового регулювання інвестиційного розвитку МСБ дозволяє зробити висновок, що більшість країн, у яких існують спеціальні пільги для підприємств МСБ, характеризується високим рівнем фіскальної децентралізації (Канада, США, Німеччина, Бельгія, Велика Британія). Тобто вибір сукупності податкових важелів інвестиційного розвитку (якими в Україні виступають податкові пільги) суб'єктів МСБ доцільно здійснювати з урахуванням інвестиційного потенціалу окремих регіонів на основі формування фіскальної децентралізації (рис. 2).

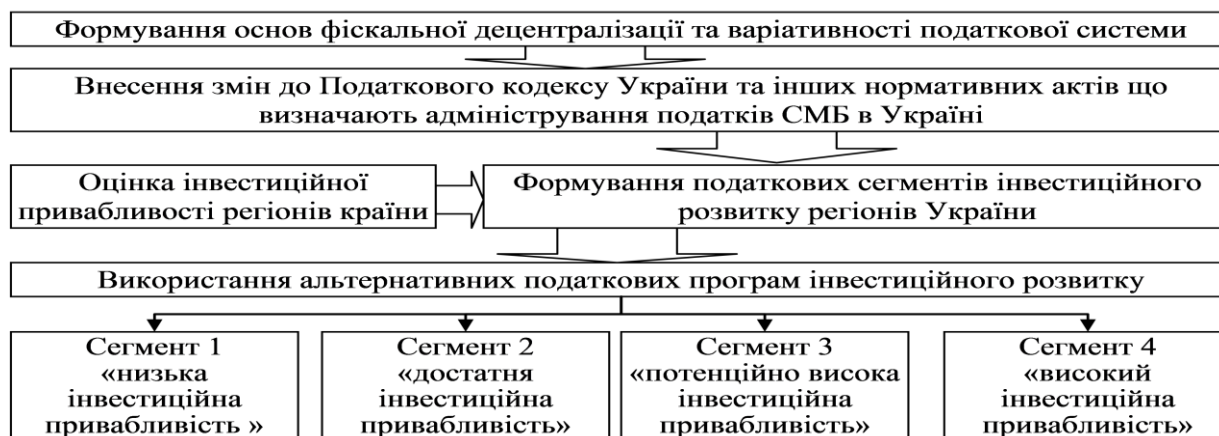


Рис. 2. Методичний підхід до податкового регулювання інвестиційного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні

Одним з ключових елементів підходу до податкового регулювання інвестиційного розвитку підприємств МСБ є оцінка інвестиційної привабливості регіонів країни. Для оцінки цього показника для регіонів України буде використано шкалу Харрінгтона. Варто відзначити, що в процесі оцінки було використано методи формування індивідуальних експертних оцінок, оскільки для методу парних порівнянь, який використовувався при подальшому аналізі, ця група методів підходить краще за методи формування колективних експертних оцінок.

Функцію Харрінгтона було обрано, оскільки її можна представити у формульному вигляді та вона дозволяє практичну інтерпретацію. Для проведення інтегральної оцінки за певною кількістю розроблених показників було використано шкалу Харрінгтона, яка являє собою вербально-числову шкалу – особливий тип порядкових шкал, використовуваний для ранжування, тобто визначення порядку переваги альтернатив, вираженості тієї чи іншої

властивості, що має суб'єктивний характер.

Функція бажаності Харрінгтона (*Harringt'ons desirability function*) $d^H(Y)$ [2]:

$$d^H(Y) = e^{-|Y'|^n} \quad (1)$$

де Y' – це спеціальне перетворення Y ;

a_n розраховується за формулою:

$$n = \frac{\ln(-\ln d_0)}{\ln|Y'_{j0}|} \quad (2)$$

Необхідно обрати Y' (шкальоване значення відклику) таким чином, щоби виконувалась умова:

$$d^H(LSL) = d^H(USL) = \frac{1}{e} \quad (3)$$

де USL – верхня межа специфікації (*upper specification limit*);

LSL – нижня межа специфікації (*lower specification limit*).

Після перетворень отримуємо формулу у такому вигляді [3]:

$$Y' = \frac{2Y - (USL + LSL)}{USL - LSL} \quad (4)$$

Варто відзначити, що функція бажаності Харрінгтона має такі якості: безперервність, гладкість, монотонність, статистична чутливість (рис. 3).

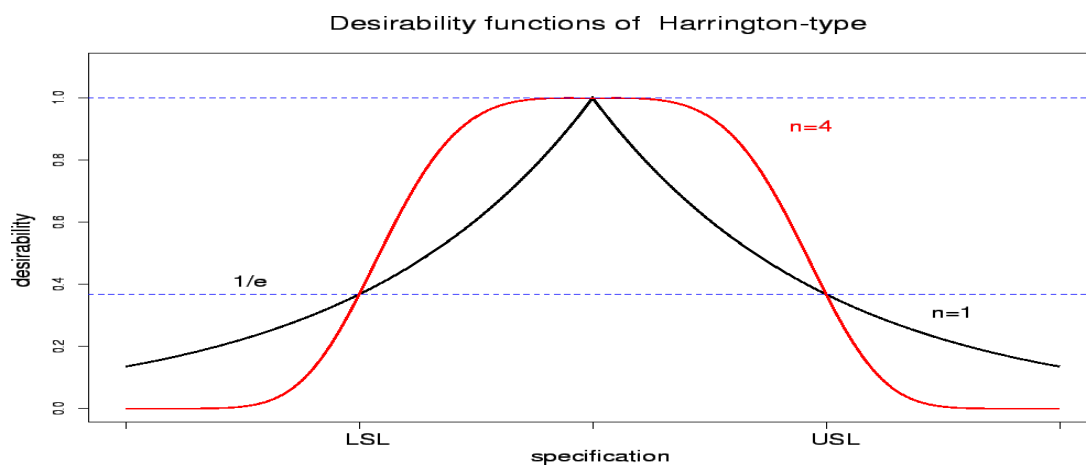


Рис. 3. Графічне зображення функції бажаності Харрінгтона (складено за [4])

З рис. 3 видно, що статистична чутливість функції бажаності Харрінгтона у середній зоні є значно вищою за чутливість у крайніх зонах, що відповідає характеру реальних оцінок експертів. Інтерпретацію оцінок експертів за шкалою Харрінгтона наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Відповідність між емпіричними та числовими оцінками за шкалою Харрінгтона

Числове значення	Інтерпретація автора	Емпірична оцінка
1	Повне задоволення (« <i>ultimate satisfaction</i> »)	Відмінно
0.8 – 1	Чудово (« <i>excellent</i> »)	Дуже добре
0.63 – 0.8	Добре (« <i>good</i> »)	Добре
0.4 – 0.63	Прийнятне (« <i>acceptable</i> »)	Задовільно
0.3 – 0.4	Межове (« <i>borderline</i> »)	Погано
0 – 0.3	Неприйнятне (« <i>unacceptable</i> »)	Дуже погано

Складено за [5].

Для подальшого аналізу в рамках проведення інтегральної оцінки інвестиційної привабливості малого та середнього бізнесу регіонів України, автором було розроблено низку критеріїв (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії та відповідні показники оцінки інвестиційної привабливості МСБ в Україні

<i>Критерій</i>	<i>Показники</i>
Економічний	Рівень забезпечення регіону фінансовими ресурсами, у тому числі обсяги інвестицій у регіоні. Рівень розвитку системи оподаткування в регіоні. Рівень відкритості (обсяги зовнішньої торгівлі регіону)
Соціальний	Стан ринку праці, в тому числі рівень забезпечення трудовими ресурсами. Рівень доходів населення
Географічний	Географічне розташування регіону. Рівень забезпеченості регіону природними ресурсами
Інфраструктурний	Рівень розвитку малого та середнього підприємництва. Рівень розвитку транспорту та зв'язку в регіоні
Інноваційний	Рівень впровадження інновацій на промислових підприємствах. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт
Екологічний	Екологічний стан регіону
Інституційний	Рівень виконання нормативно-правової бази, у тому числі дотримання відповідних правил та процедур. Рівень розвитку ринкових відносин

Всього для подальшої оцінки інвестиційної привабливості малого та середнього бізнесу за регіонами України було розроблено 7 груп критеріїв з 14 показниками. Аналіз і оцінку інвестиційної привабливості регіонів було проведено за період 2010-2013 рр. Для визначення коефіцієнта вагомості кожного показника був використаний метод парних порівнянь, одним з інструментів якого є побудова матриці коефіцієнтів вагомості (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця коефіцієнтів вагомості показників

X_{d_i}	X_{d_1}	X_{d_2}	X_{d_3}	X_{d_4}	X_{d_5}	X_{d_6}	X_{d_7}	X_{d_8}	X_{d_9}	$X_{d_{10}}$	$X_{d_{11}}$	$X_{d_{12}}$	$X_{d_{13}}$	$X_{d_{14}}$	$\sum X_{d_i}$	λ_i
X_{d_1}	0	2	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	1	1	22	0,096
X_{d_2}	1	0	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	2	21	0,091
X_{d_3}	1	1	0	2	1	2	1	0	0	2	1	0	2	2	15	0,065
X_{d_4}	1	2	1	0	2	0	1	1	2	0	2	2	1	1	16	0,070
X_{d_5}	1	1	2	1	0	2	2	1	2	1	0	2	1	2	18	0,078
X_{d_6}	1	1	1	0	1	0	1	2	0	2	1	2	2	1	15	0,065
X_{d_7}	2	1	2	2	1	2	0	0	1	2	1	1	2	0	17	0,074
X_{d_8}	1	1	0	2	2	1	0	0	2	0	1	2	1	1	14	0,061
X_{d_9}	2	1	0	1	1	0	2	1	0	1	2	1	1	2	15	0,065
$X_{d_{10}}$	1	2	1	0	2	1	1	0	2	0	1	0	1	0	12	0,052
$X_{d_{11}}$	1	2	2	1	0	2	2	2	1	2	0	0	2	0	17	0,074
$X_{d_{12}}$	1	2	0	1	1	1	2	1	2	0	0	0	1	2	14	0,061
$X_{d_{13}}$	2	1	1	2	2	1	1	2	2	2	0	2	0	1	19	0,083
$X_{d_{14}}$	2	1	1	2	1	2	0	2	1	0	0	1	2	0	15	0,065
															230	

Примітки: Кожен показник рядку по черзі порівнювався експертами з усіма елементами стовпців.

При цьому якщо показник більш важливий, то в клітку таблиці заносилось число 2, якщо менш важливий – 1, якщо показники були для експертів однакові за важливістю – 0. По

діагоналі матриці нулі, оскільки в рядку i в стовпці зазначений один і той же показник.

$Xd_{i,j}Xd_{i,j}$ – показники оцінки інвестиційної привабливості регіону ($i, j=1 \dots 14$);

$\Sigma Xd_i \Sigma Xd_i$ – абсолютний ваговий коефіцієнт показників;

λ_i λ_i – нормований ваговий коефіцієнт, який розраховується за формулою:

$$\lambda_i = \frac{\sum_{j=1}^m \gamma_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m \gamma_{ij}} \quad (5)$$

де m – кількість оцінюваних показників;

i – номер рядка;

j – номер стовпця;

γ_{ij} – число в ij -й ячейці.

Графічно результати розрахунків нормованих вагових коефіцієнтів наведено на рис. 4

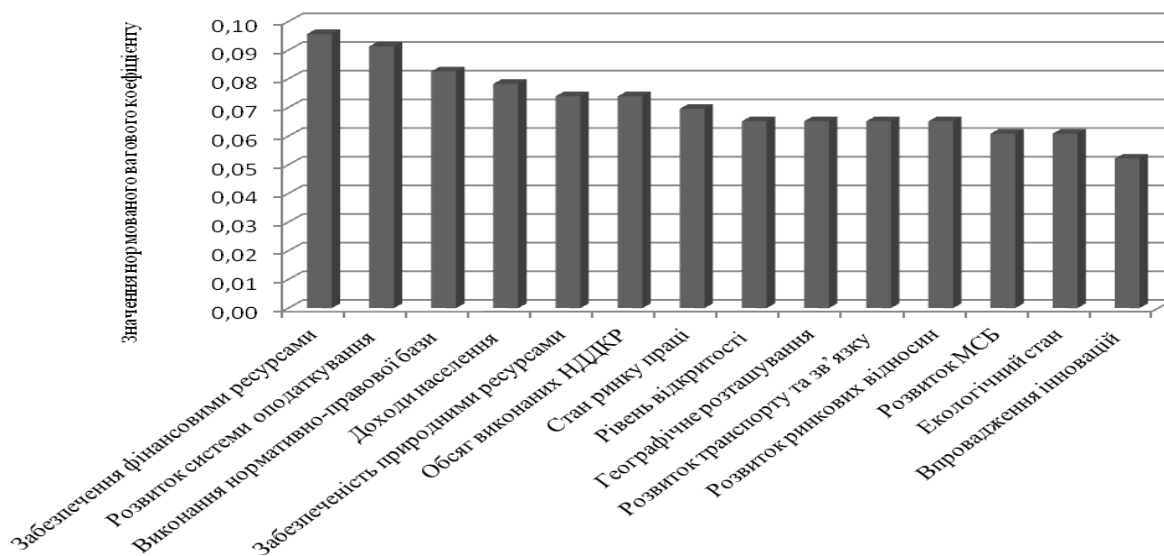


Рис. 4. Результати розрахунків нормованого вагового коефіцієнту (λ_i) для всіх показників, використовуваних експертами в оцінці інвестиційної привабливості МСБ в Україні за регіонами

Як видно з рис. 4, найбільші значення нормованого вагового коефіцієнту у таких показників: рівень забезпечення регіону фінансовими ресурсами, у тому числі обсяги інвестицій у регіон; рівень розвитку системи оподаткування в регіоні; рівень виконання нормативно-правової бази, у тому числі дотримання відповідних правил та процедур.

Тобто, на думку експертів, саме ці показники визначають для інвестора рівень привабливості МСБ у тому чи іншому регіоні.

Комплексну оцінку рівня інвестиційної привабливості підприємств МСБ регіону було розраховано за формулою:

$$P_{Kg} = \sum_{i=1}^m \lambda_i P(x_i) \quad (6)$$

де P_{Kg} – сумарна оцінка по всіх показниках від 1 до m для j -го критерію;

$P(x_i)$ – оцінка i -го показника;

λ_i – ваговий коефіцієнт i -го показника.

Результати розрахунків наведено у табл. 5

З метою спрощення ранжування отриманих результатів, шкалу Харінгтона було перетворено таким чином (табл. 5).

Таблиця 5

Відповідність між емпіричними та числовими оцінками за шкалою Харрінгтона (спрощений варіант)

Сегмент	Числове значення	Рівень інвестиційної привабливості суб'єктів МСБ регіону
4	0,91-1	високий
3	0,71-0,9	добрий
2	0,41-0,7	задовільний
1	0-0,4	низький

Як видно з табл. 6, найбільш привабливими для інвесторів є суб'єкти МСБ регіонів, які за результатами оцінки потрапили до 4 сегменту; вони характеризуються найбільшим інвестиційним, інноваційним, трудовим та економічним потенціалом.

Таблиця 6

Оцінка інвестиційної привабливості підприємств МСБ в Україні за регіонами за період 2010-2013 рр., %

Період	АР Крим	Вінницька	Волинська	Дніпропетровська	Донецька	Житомирська	Закарпатська	Запорізька	Івано-Франківська	Київська	Кіровоградська	Луганська	Львівська	Миколаївська	Одеська	Полтавська	Рівненська	Сумська	Тернопільська	Харківська	Херсонська	Хмельницька	Черкаська	Чернівецька	Чернігівська
2010	14,6	3,9	1,3	58,8	65,7	3,5	0,1	26,4	5,8	12,5	0,4	22,4	38,2	10,5	29,4	12,4	3,2	4,3	2,0	94,9	2,7	3,9	7,6	3,4	1,3
2011	15,8	4,0	1,4	58,8	65,9	3,6	0,2	26,6	5,9	12,5	0,4	22,6	38,5	10,5	29,5	12,6	3,2	4,3	2,0	95,5	2,7	3,9	7,6	3,4	1,3
2012	16,3	4,7	1,9	61,4	67,7	3,9	0,9	27,1	6,7	14,7	0,8	23,6	39,6	11,0	31,4	13,5	4,1	4,3	2,3	97,4	3,1	4,5	8,7	3,4	1,5
2013	15,3	6,2	1,9	62,3	65,2	4,0	1,2	27,1	6,7	15,7	0,7	23,8	40,5	10,8	33,4	21,2	3,9	4,4	2,3	99,3	3,3	4,4	8,9	4,1	1,5

Протягом 2010-2013 рр. в даному сегменті знаходяться лише суб'єкти МСБ Харківської обл. До третього сегменту не потрапила жодна з областей. До другого сегменту належать суб'єкти МСБ Донецької, Дніпропетровської та Львівської областей, які характеризуються достатнім рівнем інвестиційного розвитку. Найбільшу групу становить сегмент 1, який представлений рештою регіонів України, що мають істотні проблеми та перешкоди у формуванні інвестиційної привабливості регіону та його суб'єктів МСБ.

Така ситуація свідчить про суттєві проблеми з інвестиційною привабливістю більшості регіонів України. Відповідно до наведеного на рис. 2 методичного підходу до податкового регулювання інвестиційного розвитку підприємств МСБ, подальшим кроком для підвищення рівня інвестиційної привабливості (тобто «переходу» регіону до вищого сегменту/сегментів) є використання альтернативних податкових програм інвестиційного розвитку, зокрема податкових пільг, які на сучасному етапі розвитку економіки України є найбільш придатним інструментом податкового регулювання інвестиційної активності підприємств МСБ.

Податкові пільги мають багато видів [6; 7], що дозволяє їх пристосувати до відповідного сегменту з кращим урахуванням потреб підприємств МСБ, які функціонують у ньому.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Ґрунтовний аналіз типів податкових пільг та податкового законодавства України в частині надання податкових пільг дозволив визначити сукупність заходів податкового регулювання в різних регіонах відповідно до рівня їх інвестиційної привабливості.

Комплекс заходів податкового регулювання в регіонах, що віднесено до першого сегменту, передбачає «адресне» використання усіх можливих податкових інструментів: пільг, кредитів, податкових канікул, реструктуризації податкової заборгованості, зменшення кількості податків тощо, тобто найлегших на даний час інструментів пільгового оподаткування інвестиційної діяльності. До того ж податкові пільги на кшталт податкових канікул, скорочення

ставки податку можуть бути розповсюджені на значну кількість підприємств без суттєвого збільшення витрат податкового адміністрування. Ще одним чинником на користь використання цих типів пільг для підвищення інвестиційної активності суб'єктів МСБ у регіонах України є наявність досвіду використання таких інструментів в Україні.

Другий сегмент, як зазначалось вище, охоплює Дніпропетровську, Донецьку та Львівську області. У цих регіонах знаходиться значна кількість підприємств машинобудування – суб'єктів МСБ, у яких значну кількість активів становлять основні засоби. З огляду на це, для підприємств МСБ, що знаходяться у другому сегменті, для підвищення інвестиційної активності можуть бути застосовані методи прискореної податкової амортизації (*accelerated depreciation*). Ці методи можуть відноситись до будь-якого методу нарахування амортизації (залежно від підприємства), який передбачає списання вартості активу для цілей оподаткування більш швидкими темпами, ніж у випадку звичайної економічної амортизації.

Також з метою збільшення рівня фіскальної децентралізації регіонів доцільно використовувати варіативні ставки ПДВ. Отриманий таким чином прибуток має бути спрямований на інвестиційний розвиток суб'єктів МСБ або регіону. Запропоновані заходи мають на меті підвищення інвестиційної активності підприємств МСБ та їх перехід до третього та четвертого сегментів.

Для оптимізації інвестиційної діяльності підприємств МСБ, що знаходяться у третьому сегменті, доцільно використати такий інструмент податкового регулювання, як спеціальні податкові режими для окремих регіонів. За своїм змістом спеціальний податковий режим є різновидом податкової пільги, за якого інвесторам надаються особливі податкові пільги, що не поширюються на решті території країни. Основним позитивним моментом впровадження зазначених режимів є можливість врахування регіональної специфіки та надання податкових пільг відповідно до потреб підприємств регіону.

Для четвертого сегменту в якості податкових важелів інвестиційного розвитку МСБ пропонується впровадження плаваючої ставки податку на прибуток за умови спрямування додатково отриманого прибутку на інвестиційний розвиток регіонів, які за рівнем інвестиційної привабливості віднесено до 4 сегменту.

Список використаних джерел

1. Международный интернет-портал по политике в области высшего образования. – 2007. – Т. 2. – № 7. – С. 88-89.
2. Edwin C. Harrington Jr. in 1965 *Industrial Quality Control*, Vol 21, No 10, p. 494-498.
3. Allen, p. 2, Harrington.
4. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://fawn.hsu-hamburg.de/~steuer/-downloads/publications/louvain/node13.html>
5. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://fawn.hsu-hamburg.de/~steuer/-downloads/publications/louvain/node14.html>
6. Sokolovska O. Tax incentive Regimes: Models and research Methods type // *Economic growth in conditions of globalization* / O. Sokolovska, D. Sokolovskyi // *Proceeding 9th international scientific and practical conference (16-17 October 2014; Chişinău)*. – Vol. II Chişinău, National Academy of Sciences of Moldova, Institute for Economic Research, 2014. – P. 16-21.
7. Налоговые льготы. Теория и практика применения в экономике: монографія / Иванов, Майбуров. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 174 с.

УДК 336.14: 352/354

САМОДОСТАТНІСТЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ САМОСТІЙНОСТІ РЕГІОНІВ

**ПОВСТЯНА А. С.,
здобувач кафедри фінансів Донецького
державного університету управління**

В статті визначено основні проблеми, які виникають в процесі функціонування місцевих бюджетів та їх самодостатність в умовах розширення самостійності регіонів; запропоновано напрями зміцнення дохідної частини місцевих бюджетів.

Ключеві слова: фінансова самодостатність; місцеві бюджети; міжбюджетні трансферти; децентралізація місцевих органів влади.

В статье определены основные проблемы, которые возникают в процессе функционирования местных бюджетов, и их самодостаточность в условиях предоставления большей самостоятельности регионам; предложены пути укрепления доходной части местных бюджетов.

Ключевые слова: финансовая самодостаточность; местные бюджеты; межбюджетные трансферты; децентрализация местных органов власти.

This article defines problems in management of local budgets are defined in the conditions of granting independence to regions; ways of strengthening of revenues of local budgets are offered.

Keywords: fiscal self-sufficiency; local budgets; intergovernmental transfers; decentralization of local authorities.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими і практичними завданнями. В умовах, коли державна фінансова політика спрямована на збільшення самостійності регіонів, особливої актуальності набувають питання фінансової самодостатності місцевих бюджетів, а також впорядкування міжбюджетних відносин, розмежування повноважень між державою і місцевим самоврядуванням та функціональна градація регіональних видатків. В більшості розвинених країн світу через бюджет перерозподіляється понад 50 % ВВП. Саме місцеві бюджети мають виступати найдієвішим інструментом і важливою основою фінансового забезпечення повноважень держави та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних повноважень. Побудова ефективної моделі розвитку економіки ринкового типу потребує теоретичного і практичного дослідження фінансових ресурсів місцевих органів влади, визначення основних напрямків реструктуризації доходів бюджету та визначення їхньої ролі у збалансованому розвитку зобов'язань та фінансових можливостей держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Теоретичні та практичні аспекти розгляду функціонування органів місцевого самоврядування, формування та використання коштів місцевих бюджетів, зміцнення дохідної бази місцевих органів влади розкриті в працях багатьох українських вчених-економістів, серед яких О. Василик, З. Варналія, О. Кириленко, А. Луніна, В. Мойсеєнко, Ц. Огонь, В. Швець та інші [1-4].

Роботи вчених ґрунтовні та висвітлюють багато питань досліджуваної проблематики. Проте, оскільки на сьогоднішній час велика увага приділяється розширенню самостійності регіонів, формуванню ефективної системи фінансового забезпечення місцевих органів влади, залишаються деякі проблеми, а саме: нестабільність джерел формування доходів місцевих бюджетів та відсутність ефективного механізму міжрегіонального перерозподілу державних доходів; надмірна централізація управління місцевими бюджетами та відсутність чіткого розподілу компетенції щодо вирішення конкретних завдань між центральними органами влади і органами регіонального та місцевого самоврядування; недосконалість міжбюджетних відносин, зумовлена невідповідністю швидких змін, які відбуваються; існування істотних протиріч в нормативно-законодавчій базі, що регулює формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів; неузгодженість в термінології, у зв'язку з чим існує об'єктивна

необхідність проведення додаткових досліджень щодо укріплення фінансової бази місцевих бюджетів.

Метою даної статті є проведення досліджень щодо забезпечення самодостатності місцевих бюджетів в умовах розширення самостійності регіонів.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Місцеві бюджети займають одне з центральних місць в економічній системі кожної держави. В них акумулюється значна частина місцевих фінансових ресурсів. Разом з тим місцеві бюджети є найбільш чисельною ланкою бюджетної системи країни, яка відіграє важливу роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту та фінансуванні державних видатків, насамперед, соціальної спрямованості. Від того, наскільки стабільним та ефективним є процес формування і виконання бюджету, від наповненості дохідної частини місцевих бюджетів залежить розвиток соціально-культурної сфери і місцевого господарства.

Що розуміється під фінансовою самодостатністю місцевих бюджетів? Це можливість вирішувати фінансові питання громади через ефективне формування та використання наявних місцевих фінансових ресурсів. Сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів. Тому, на жаль, в цій ланці бюджетної системи зберігається безнадійно застарілий механізм централізованого регулювання вищими органами доходів місцевих бюджетів. З огляду на той факт, що переважну більшість соціальних послуг населення отримує саме від органів місцевого самоврядування, частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України має зростати.

Проте дані, наведені в табл. 1, відображають зворотну направленість (у 2008 році цей показник становив 24,8 %, а в 2013 році – вже 23,8 %).

Таблиця 1

Частка місцевих бюджетів у доходах та видатках зведеного бюджету України у 2008-2013 рр.

<i>Показник</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>	<i>2011</i>	<i>2012</i>	<i>2013</i>
Частка державного бюджету у доходах зведеного бюджету (без урахування трансфертів), %	75,2	75,4	74,4	78,3	77,4	76,2
Частка місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету (без урахування трансфертів), %	24,8	24,6	25,6	21,7	22,6	23,8
Частка державного бюджету у видатках зведеного бюджету (без урахування трансфертів), %	59,1	58,6	59,8	57,3	55,1	56,9
Частка місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету (без урахування трансфертів), %	40,9	41,4	40,2	42,7	44,9	43,1

Побудовано автором на підставі джерела [5].

Необхідно звернути увагу на те, що частка видатків місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, навпаки, має тенденцію до збільшення. Таким чином, можемо констатувати, що, перекладаючи видаткові зобов'язання на місцевий рівень управління, держава тим самим не забезпечує необхідними додатковими фінансовими ресурсами місцеві органи влади, що не може не вплинути на якість надання послуг місцевому населенню. В Україні, як і в більшості країн світу, основу доходів місцевих бюджетів становлять податкові надходження. Як переконує світовий досвід, саме прибутковим податкам належить провідне місце в дохідній частині місцевих бюджетів у країнах з високим рівнем життя населення.

Як можна говорити про самостійність регіонів та впроваджувати систему фіскального федералізму, якщо в розпорядження місцевих органів влади передано тільки ті доходи, які за своєю суттю досить стабільні, але невеликі за обсягами, і при цьому заборонено вносити зміни в умови оподаткування. Зазначене свідчить, що принцип самостійності місцевих органів влади є лише формальністю.

Досить гострою на сьогодні є проблема надмірної централізації коштів на державному рівні, що не дає можливості місцевим органам влади повною мірою реалізувати покладені на них функції та ставить у залежність від державних трансфертів, оскільки їх кількість у доходах місцевих бюджетів понад 50 % (рис. 1), що суперечить вимогам схваленій розпорядженням

Кабінету Міністрів України Концепції реформування місцевих бюджетів [6], основним завданням якої вбачається підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів.

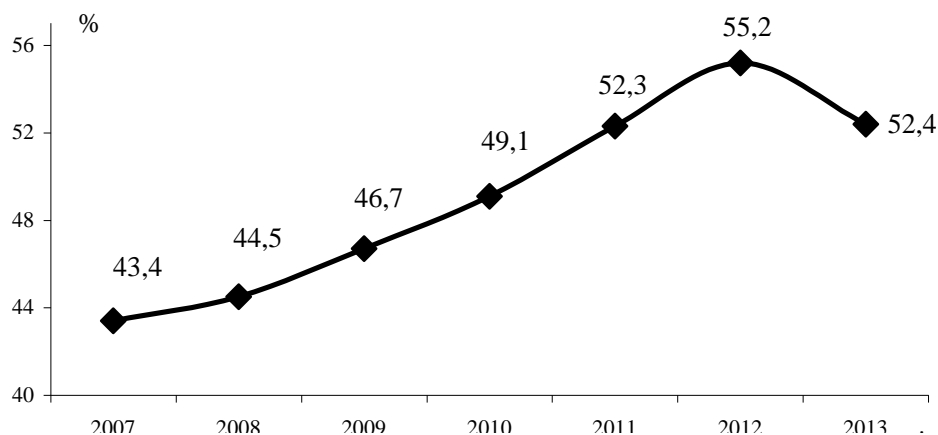


Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів по Україні в цілому, % [5]

Наявність такої динаміки, на нашу думку, є додатковим підтвердженням того, що однозначна тенденція до фіскальної децентралізації в Україні поки що не сформувалась. Навпаки, аналіз дозволяє зробити висновок про наявність стійкої негативної тенденції до централізації фінансових потоків у бюджетній сфері та звуження ролі місцевих бюджетів в економіці України. Аналізуючи темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів (рис. 2), зауважимо, що запроваджена система міжбюджетного регулювання доходів місцевих бюджетів не сприяє зацікавленості місцевих органів влади в нарощуванні власної дохідної бази.

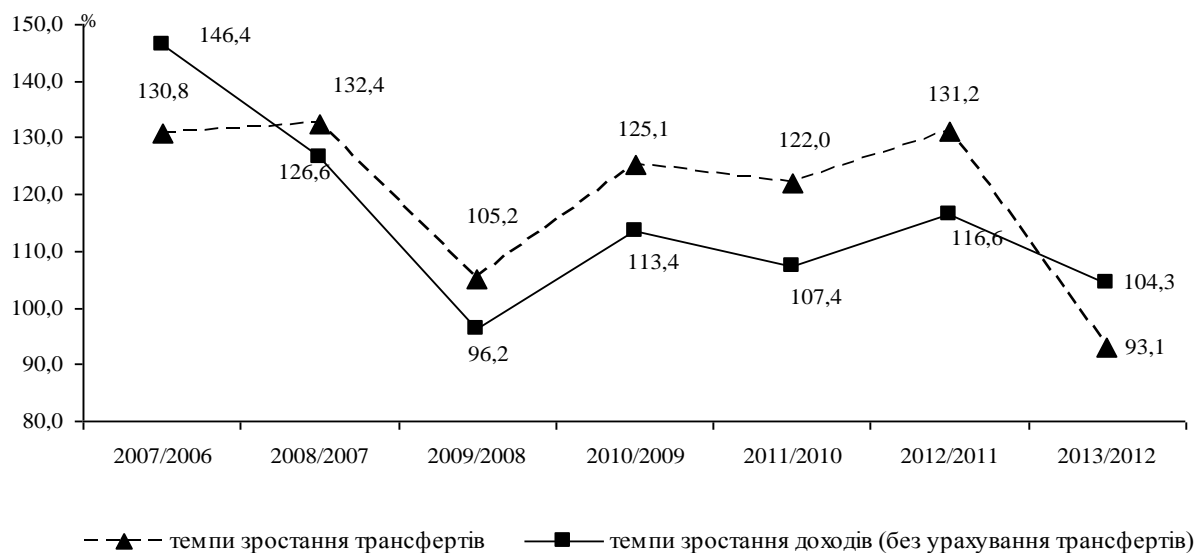


Рис. 2. Темпи зростання трансфертів та доходів місцевих бюджетів по Україні в цілому за 2007-2013 рр., % [5]

Про це свідчать суттєві перевищення протягом декількох років темпів зростання обсягів трансфертів вирівнювання, які передаються місцевим бюджетам, над темпами зростання доходів. Це означає, що фінансова автономія органів місцевого самоврядування залишається в Україні вкрай обмеженою. Варто зазначити, що найбільшу питому вагу у структурі трансфертів займає дотація вирівнювання (більше 50 %).

Другим за значенням видом державної допомоги є субвенції з державного бюджету, які мають цільове використання та соціальну спрямованість (рис. 3) [5].

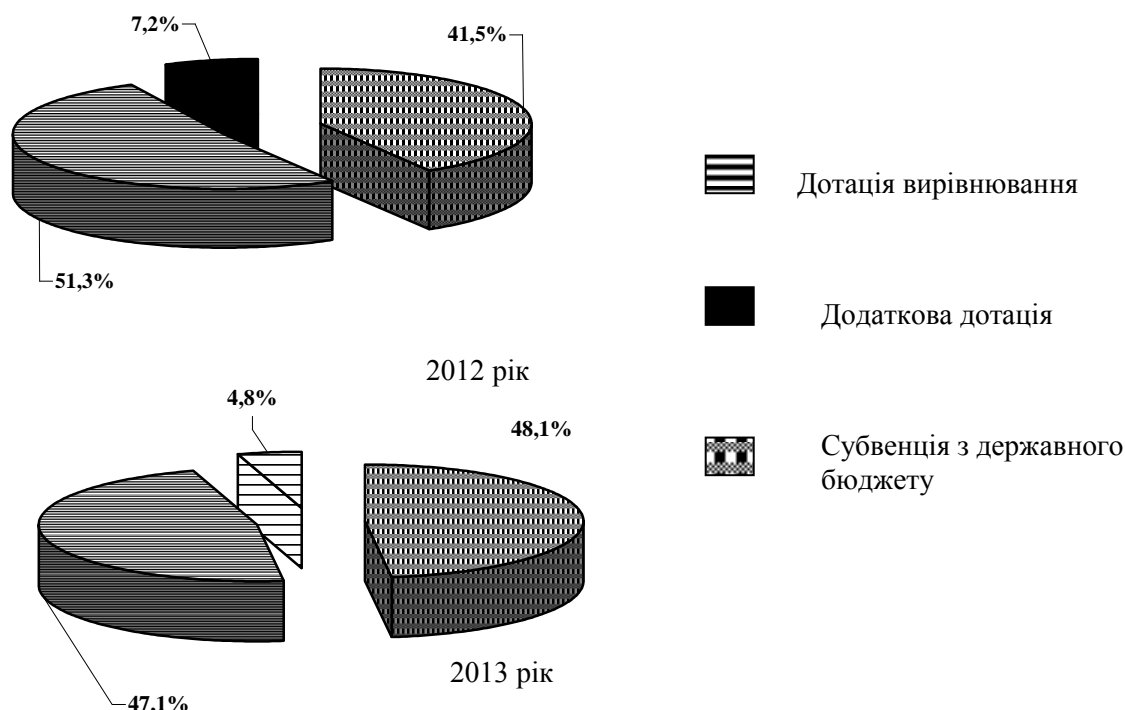


Рис. 3. Структура трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів по Україні в цілому за 2012-2013 рр., %

Головним недоліком нинішньої системи надання місцевим бюджетам дотацій і субвенцій є те, що насправді вона ніяким чином не стосується вирівнювання територій в економічному та соціальному розвитку, оскільки виділені кошти спрямовуються виключно на фінансове забезпечення мінімальних поточних видатків місцевих бюджетів [7].

Державна підтримка має бути додатковим, а не головним джерелом фінансових ресурсів, що залучатимуться на місцевому рівні.

Необхідно зазначити, що більшість країн світу протягом двох останніх десятиріч виявляють глибоку зацікавленість у децентралізації управління, яка у розвинених країнах використовується в якості ефективного інструменту реорганізації системи надання суспільних послуг, а у країнах, що розвиваються, її метою, крім підвищення ефективності та економічності надання суспільних послуг, є прискорення процесу економічного зростання та запобігання макроекономічної нестабільності [8]. Звернемо увагу на те, що усі вищезазначені чинники є важливими, і вони суттєво впливають на самодостатність місцевих бюджетів. Але головним недоліком і проблемою чинного фінансового механізму функціонування місцевих бюджетів вважається те, що він не створює стимулів для місцевих органів влади для збільшення зусиль для наповнення дохідної частини бюджету та відповідальності за використання ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Місцевий бюджет має відповідати декільком групам критеріїв, за яких він може вважатися самодостатнім: *по-перше*, відповідним обсягом закріплених і власних бюджетних надходжень; *по-друге*, наявністю базових виробництв; *по-третє*, економіка регіону має бути відкритою для інвестицій.

Зазначене дає можливість сформулювати наступні висновки:

- запровадити дієвий механізм функціонування територіальної організації влади, основою якого має стати оновлена система адміністративно-територіального устрою, що ґрунтувалася б на засадах децентралізації влади, збалансованого регіонального розвитку, спроможності територіальних громад та створюваних ними органів ефективного здійснювати надані повноваження;

- зміцнити дохідну базу місцевих бюджетів за рахунок таких загальнодержавних податків, як податок на прибуток та податок на додану вартість, визначити їх ставки розщеплення між державним та місцевими бюджетами;
- надати право місцевим органам влади використовувати різноманітні інструменти щодо вибору місцевих податків та зборів і визначати ставки оподаткування. Це надасть гнучкості системі, її диференційованості та пристосованості відповідно до ієрархії місцевих бюджетів;
- збільшити частку видатків на фінансування власних повноважень місцевого самоврядування та повного фінансового забезпечення реалізації державних делегованих повноважень;
- розмежувати повноваження між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування на засадах децентралізації влади;
- вдосконалити механізм міжтериторіального фінансового вирівнювання у напрямку визначення фінансових нормативів бюджетної забезпеченості на рівні області, району, міста зі зваженням на економічний, соціальний, природний та екологічний стан, а також потенціал відповідних територій з метою бюджетного планування розмірів фінансових ресурсів для задоволення місцевих потреб;
- посилити роль місцевих бюджетів у розв'язанні актуальних проблем соціально-економічного розвитку відповідних територій шляхом удосконалення системи регулювання міжбюджетних відносин;
- стимулювати економічне зростання шляхом зацікавленості місцевих органів влади в інтенсивному розвитку підвідомчих територій і розширенні регіональних бюджетних доходів через зростання міжрегіональної конкуренції, забезпечивши вільне переміщення населення і капіталу між регіонами;
- підтримувати доступ місцевих органів влади на ринок внутрішніх та зовнішніх запозичень, підвищити ефективність діяльності фінансово-кредитних установ, що перебувають у власності органів місцевого самоврядування різних рівнів.

Список використаних джерел

1. Варналія З. С. Економічна безпека: навчальний посібник. – К.: Знання, 2009. – 647 с.
2. Василик О. Д. Бюджетна система України: підручник / О. Д. Василик. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
3. Мойсеєнко В. В. Формування місцевих бюджетів в умовах ринкових відносин / В. В. Мойсеєнко // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 16-19.
4. Луніна І. О. Формування місцевих бюджетів на основі принципу еквівалентності: шлях до ефективної бюджетної системи України / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 3-12.
5. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua>
6. Концепція реформування місцевих бюджетів: розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. – № 308.
7. Толопіло М. Механізм вирівнювання дохідної забезпеченості місцевої влади та особливості його використання в Україні / М. Толопіло // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. – Ч. 1. – С. 329-333.
8. Бережна А. Ю. Стабілізація місцевих бюджетів у забезпеченні фінансової безпеки держави / А. Ю. Бережна, О. В. Мірошніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.pn/ru/public/69406>

УДК 336.1:330.123.6

МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ НЕБАНКІВСЬКОГО ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

ПОНОМАРЬОВА В. С.,
аспірант Донецького державного
університету управління

В статті визначено зміст концептуальних положень та механізму розвитку небанківського фінансового посередництва на ринку фінансових послуг України, надано характеристику інструментарію його реалізації.

Ключові слова: розвиток; ринок; фінансові послуги.

В статье определены содержание концептуальных положений и механизма развития небанковского финансового посредничества на рынке финансовых услуг Украины, охарактеризован инструмент его реализации.

Ключевые слова: развитие; рынок; финансовые услуги.

Content of conceptual statements and the mechanism of development of non-bank financial intermediation at the market of financial services of Ukraine are defined as well as tools of its realization are characterized in the article.

Keywords: development; market; financial services.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими та практичними завданнями. Однією з характеристик збалансованого розвитку фінансової сфери національної економіки виступає еволюція структури ринку фінансових послуг, що проявляється, перш за все, в розширенні кола суб'єктів фінансових відносин, спеціалізації їх функцій і підвищенні надійності функціонування. Економіка України довгий час розвивалася за так званою «банкоцентричною» моделлю, коли головним суб'єктом на ринках грошей та фінансових послуг виступали комерційні банки. Небанківський фінансовий сектор України є менш масштабним за обсягом активів, ніж банківський, але темпи росту його активів значно перевищують темпи росту активів комерційних банків: якщо за 2012-2013 рр. середньорічний приріст активів банків становив 7,9 %, то небанківських фінансових установ – 23,2 %.

Разом з тим нагальні потреби сьогодення в акумуляції внутрішніх фінансових ресурсів, урізноманітненні фінансових інструментів за їх терміновістю, доходністю та ризиком, задоволенні специфічного попиту на фінансові продукти визначають недостатність функціонального потенціалу «банкоцентричної моделі» для забезпечення відповідності між потребами і можливостями реального сектору, фінансової сфери та сектору домашніх господарств в процесі грошово-кредитного обігу і свідчать про наявність невикористаних резервів розвитку небанківського фінансового посередництва на ринку фінансових послуг України. Вказані обставини визначають доцільність наукового обґрунтування механізму такого розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Виділення невирішених частин проблеми. В економічній літературі проблеми розвитку небанківського фінансового посередництва розглядаються як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Теоретичні аспекти функціонування ринку фінансових послуг висвітлено в роботах Л. Алексеєнка, Л. Волощенко, С. Ікінса, Р. Левайна, Ф. Мішкіна, С. Онишко, О. Остафіль та ін.; питання діяльності окремих видів небанківських фінансових посередників досліджують О. Андрущенко, Л. Баланюк, З. Ватаманюк, О. Гладчук, М. Дубина, В. Каракулова, Н. Ткаченко та ін.; проблемам регулювання діяльності нефінансових посередників присвячено дослідження С. Бондаренка, С. Смерічевського, В. Поворозник та ін. Разом з тим наукові результати, отримані зазначеними вченими, в основному стосуються теоретичного обґрунтування особливостей розвитку ринку фінансових послуг та аналізу проблем організації діяльності окремих видів фінансового посередництва.

Метою дослідження є обґрунтування змісту та інструментарію реалізації механізму розвитку небанківського фінансового посередництва на ринку фінансових послуг України.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Переважання мотивів ринкової конкуренції та ліберальне регулювання діяльності на ринку фінансових послуг мають відомі переваги, але в світовому і національному масштабі призводять до послаблення ролі фінансової сфери як механізму постачання капіталів для розвитку реального сектору, що наглядно демонструється проявами фінансово-економічних криз останнього десятиліття. Зростання фінансового ринку протягом останніх десятиліть супроводжувалось модифікацією інституційної структури регулювання фінансового ринку і змінами механізму його регулювання. Це зумовлено зростаючою потребою в координуванні зусиль регуляторів, що працюють у різних сегментах фінансового ринку, ускладненням здійснюваних фінансовими посередниками операцій, розширенням транскордонної діяльності, зростанням тенденцій до створення фінансових конгломератів.

Від якості сформованої системи інститутів в економіці залежить динамічність і стабільність її розвитку. Це дає підстави стверджувати про неспроможність домінуючої сьогодні неокласичної теорії об'єктивно оцінити фінансово-економічну реальність, тому перегляду потребують як теоретико-методологічні засади формування державної економічної (перш за все, грошово-кредитної та фінансової) політики, так і конкретні інструментальні підходи до її розробки і реалізації.

З огляду на сказане, розвиток НФП потребує науково обґрунтованого механізму, який має виходити з потреб збалансованості між реальним та фінансовим секторами економіки. Концептуальні положення його формування, які наведені на рис. 1, охоплюють теоретичні підходи щодо дослідження небанківського фінансового посередництва (теоретико-методологічний рівень), методичні підходи до формування і реалізації механізму розвитку небанківського фінансового посередництва (методичний рівень), удосконалення і розвиток моделей та інструментів забезпечення діяльності небанківського фінансового посередництва за сучасних умов (інструментальний рівень).

Рівень	Зміст	Значущість для розв'язання проблем розвитку НФП
Теоретичний	Теорія фінансів; концепції сутності та структури ринку фінансових послуг; методологічні підходи до розробки державно грошово-кредитної та фінансової політики (кейнсіансько-дирижистській, ліберальній)	Обґрунтування функціональних можливостей НФП на ринку фінансових послуг, визначення ролі НФП в розвитку фінансового ринку (саморозвитку фінансової сфери) і економіки в цілому; критичне осмислення методології і механізмів державної політики; обґрунтування ідеї керованого розвитку фінансової системи і ринку фінансових послуг
Методичний	Системний та ситуаційний аналіз; грошово-кредитна та фінансова політика і методи її реалізації (адміністративні, економічні, політико-правові); державне планування соціально-економічного розвитку (зокрема, розвитку ринку фінансових послуг)	Визначення пріоритетів розвитку ринку фінансових послуг та окремих видів НФП у зв'язку з комплексним розвитком національної економічної системи; визначення факторів розвитку НФП на ринку; створення умов діяльності НФП та здійснення впливу на кон'юнктуру фінансового ринку, розробка довгострокового плану дій з розвитку НФП
Інструментальний	Моніторинг параметрів розвитку національної економіки і фінансового ринку; стимулювання залучення коштів в обіг на ринку фінансових послуг; підвищення вимог до прозорості діяльності НФП; підвищення вимог до довгострокового характеру портфелю активів НФП	Виявлення потреб і можливостей у використанні НФП для вирішення структурних проблем національної економіки; збільшення обсягів легального фінансового обігу, підвищення контрольованості діяльності НФП; удосконалення регулювання ринку фінансових послуг і діяльності НФП

Рис. 1. Концептуальні положення механізму розвитку небанківського фінансового посередництва на ринку фінансових послуг

Механізм розвитку НФП на ринку фінансових послуг України у відповідності до наведених концептуальних положень має виходити з тези про необхідність підпорядкування розвитку фінансової сфери потребам реального сектору та обмеження негативного впливу споживчих пріоритетів на функціонування національної економіки. Його основні елементи представлені на рис. 2.

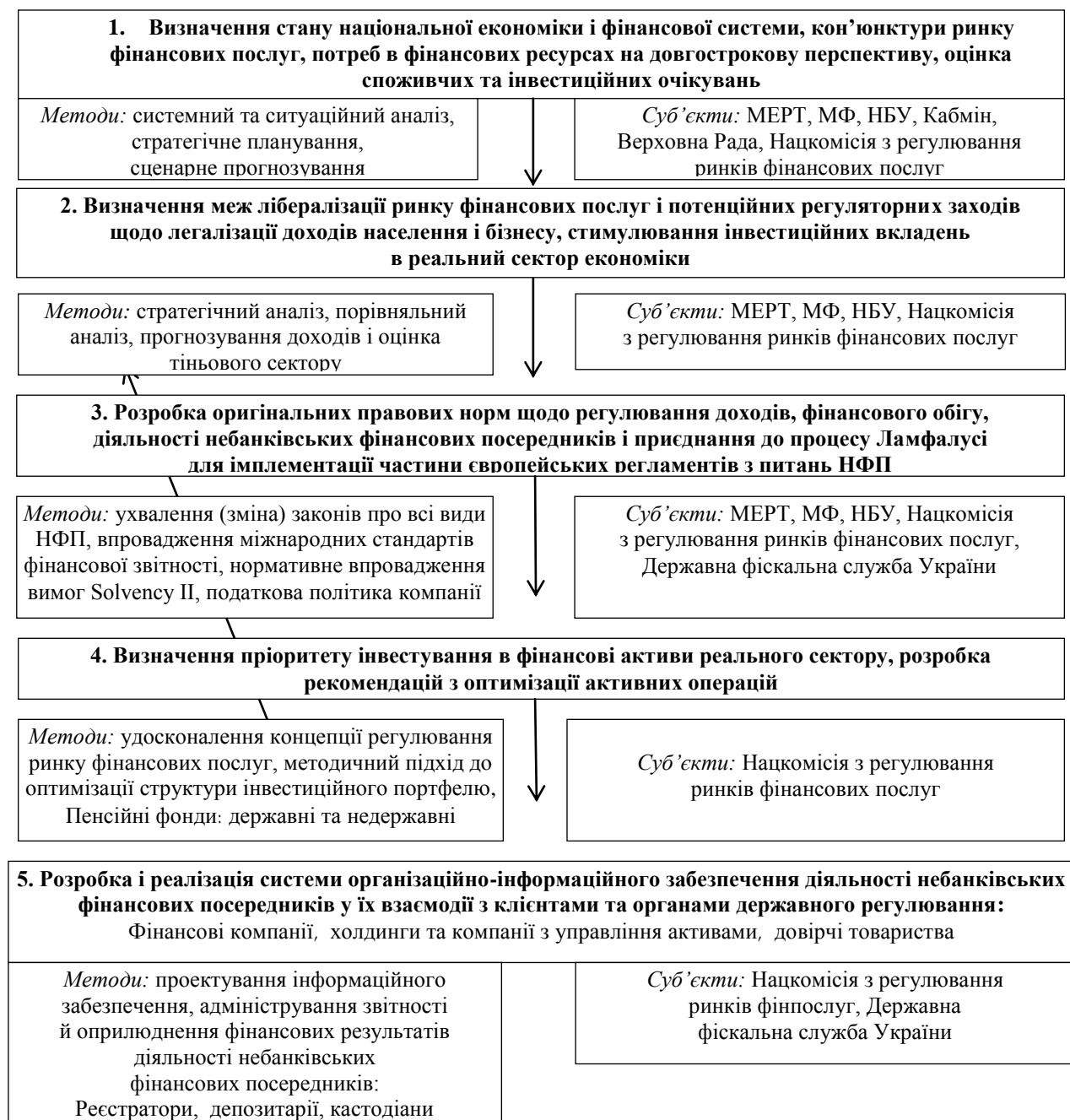


Рис. 2. Механізм розвитку НФП на ринку фінансових послуг України

Реалізація розвитку НФП має відбуватися відповідно до розробленої Концепції розвитку ринків небанківських фінансових послуг України на 2013-2014 роки, що містить наступні фундаментальні положення: системні зміни в роботі українського ринку фінансових послуг; становлення повноцінно розвинених фінансових установ; формування надійних механізмів захисту коштів громадян та інвесторів; створення дієвої системи захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг; перехід на міжнародні принципи регулювання страхової діяльності шляхом прийняття нової редакції Закону України «Про страхування»; залучення довгострокових інвестиційних ресурсів при створенні нових інструментів для

населення [1].

Розглянемо більш докладно окремі напрями реалізації механізму розвитку НФП на ринку фінансових послуг України. Як зазначено в Стратегії розвитку фінансового сектора та дослідженні Козоріза Г., ключовими напрямками модернізації страхового ринку на рівні страхових компаній у напрямках забезпечення їх конкурентоспроможності мають стати:

- удосконалення обслуговування клієнтів, зокрема, підвищення ролі сервісної складової в обслуговуванні страхувальників; зниження вартості страхових послуг за рахунок впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів та сучасних моделей стратегічного управління діяльністю страхових компаній;

- удосконалення управління діяльністю страхових компаній і пошуку резервів залучення капіталу: вдосконалення маркетингових досліджень стосовно виявлення потреб населення в страхових послугах; концентрація капіталу та підвищення ефективності його використання в реальному секторі національної економіки; адаптація діяльності страхових компаній до вимог міжнародних страхових ринків; підвищення компетентності управлінського персоналу на основі опанування сучасних технологій ведення страхової справи, корпоративної культури в обслуговуванні клієнтів;

- удосконалення інформаційного забезпечення діяльності страхових компаній: вдосконалення системи інформаційного обміну між основними учасниками страхового ринку та державними установами нагляду за страховою діяльністю [2; 3]. Серед питань, які спрямовані на розвиток страхового сегменту ринку фінансових послуг України, належать:

- питання ресурсної спроможності реального сектору: підвищення ефективності функціонування реального сектору економіки, зайнятості працездатної частини населення і на цій основі – його платоспроможності, сприяння виходу оплати праці з тіні за рахунок посилення адміністрування податку з доходів фізичних осіб та єдиного податку;

- питання довіри і культури страхування – для подолання низького рівня довіри населення до страхових компаній і фінансового сектору України загалом, а також низького рівня знань про їх діяльність та її результати необхідним є проведення широкої інформаційної кампанії щодо діяльності страховиків, стану страхового ринку і гарантій держави щодо стабільності його функціонування, впровадження привабливих для населення видів страхових послуг;

- питання інформаційної прозорості – рефлексивне управління поведінкою населення з метою залучення вільних коштів, у т. ч. у кооперації з роботодавцями; розробка програм корпоративного страхування;

- питання законодавчого забезпечення – удосконалення законодавства про обов'язкові та інші види страхування, зокрема, страхування життя, медичне страхування; гарантування страхових виплат і відповідальності страховиків за «необережну» інвестиційну діяльність на законодавчому рівні;

- питання спрямованості активних операцій на потреби реального сектору – підвищення ефективності активних операцій страхових компаній шляхом коригування переліку напрямів розміщення нагромаджених страхових резервів у реальному секторі економіки України, зазначених в ст. 31 Закону про страхування.

В рамках державного регулювання сегменту страхових компаній доцільно розробити і впровадити наступні заходи.

1) Заходи з розвитку окремих видів страхової діяльності:

- підтримка програм інвестиційного страхування та страхування експортних контрактів; впровадження фундаментальних положень системи обов'язкового медичного страхування, яке має передбачати створення консорціумів страховиків на початковому етапі та поступовий перехід до загальноприйнятого процесу надання цього виду страхового захисту;

- перегляд напрямків підтримки державою розвитку аграрного страхування, яка має передбачати прийняття спеціального закону та реформування Аграрного пулу страховиків з наданням відповідних рекомендацій з боку державного регулятора;

- формування законодавчого поля договорів медичного страхування з розмежуванням участі в них страховиків, страхувальників (в т. ч. роботодавців).

2) Заходи з диверсифікації використовуваних страховими компаніями фінансових інструментів: удосконалення регулювання порядку розміщення резервів страхових компаній в цінних паперах за рахунок розширення їх переліку, в т. ч. включення до цього переліку цінних

паперів іноземних емітентів.

3) Заходи з удосконалення відносин страховиків та страхувальників:

- ухвалення закону «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя», врахувавши в ньому можливість виплат за договорами медичного страхування;

- створення інститутів досудового врегулювання суперечок за договорами страхування.

4) Заходи з нагляду й контролю за страховою діяльністю:

- забезпечення впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності і посилення контролю за якістю операцій страховиків, їх платоспроможністю, попередження несумлінної діяльності з перестраховання, здійснення моніторингу за власниками страхових компаній, в тому числі за використанням інсайдерської інформації;

- стандартизація системи внутрішньофірмового контролю та аудиту в страхових компаніях, розробка методичних засад аналізу фінансового стану та операцій страховиків, формування системи статистичної звітності зі страхування з наявністю певного доступу до неї з боку широкого загалу;

- запровадження системи пруденційного нагляду, яка передбачає максимальне врахування у діяльності страховиків таких факторів, як рівень ризиків та методи їх оцінки, наявність системи управління якістю операцій страховиків і управління ризиками їх діяльності;

- впровадження оподаткування страхової діяльності на принципах оподаткування прибутку, а не валового доходу;

- розробка механізму створення та функціонування великої системної регулюючої організації страховиків, до якої будуть розрізнені об'єднання та головними завданнями якої будуть самоочищення ринку від згубного демпінгу та сумнівних страховиків, захист інтересів ринку на всіх рівнях діяльності;

- удосконалення системи підготовки та атестації актуаріїв на основі створення професійної саморегулювальної організації, визначення співвідношення її прав та обов'язків з надання освіти та підтвердження її якості з Міністерством освіти і науки України, а в питаннях професійної діяльності актуаріїв – з Нацкомфінпослуг;

- забезпечення суто ринкових форм конкуренції на страховому ринку з метою захисту сегменту невеликих вітчизняних компаній від поглинання іноземними фінансовими групами та компаній, що дотримуються законодавчих нормативів;

- запровадження механізму податкового кредиту для розвитку довгострокового страхування життя і медичного страхування понад обов'язковий мінімум; запровадження норми про віднесення виплат роботодавців на медичне страхування та недержавне пенсійне страхування на витрати підприємства в податковому та бухгалтерському обліку;

- проведення експертизи із залученням державного регулятора – Нацкомфінпослуг, представників страхових кіл, роботодавців, профспілок щодо переліку, економічної доцільності та соціальної виправданості існування обов'язкового страхування;

- посилення дій із запобігання використанню страховими компаніями операцій з квазі-перестраховання для ухилення від оподаткування, попередження відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом.

Як зазначає Цікановська Н., динамізація розвитку ринку недержавного пенсійного страхування неможлива без зміни менталітету населення, без виховання пенсійної культури. Крім того, заходами підвищення ефективності інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів, на думку Цікановської Н., мають стати наступні:

- збільшення випуску середньо- та довгострокових державних боргових цінних паперів із «плаваючим» доходом (купоном), що враховує рівень інфляції в періоді, за який виплачується дохід (рівень інфляції плюс гарантований процент), у тому числі спеціально передбачених для інвестування пенсійних коштів;

- удосконалення законодавства щодо цивільного та господарського обігу землі, первинного і вторинного житла та комерційної нерухомості, що, на думку автора, забезпечить ліквідність об'єктів іпотеки і застави та, у свою чергу, сприятиме збільшенню випусків іпотечних цінних паперів, випущених під заставу землі, та інших об'єктів нерухомості, – заставних, іпотечних облігацій, житлових сертифікатів тощо;

- урахувати в державній програмі приватизації потреби переходу від фіскальної до інвестиційної спрямованості приватизації та підтримки за її допомогою фондового ринку;

- спростити порядок проведення валютних операцій компаніями з управління активами недержавних пенсійних фондів при інвестуванні пенсійних коштів в іноземні цінні папери інвестиційного класу, а також у цінні папери українських емітентів, що номіновані у валюті та обертаються на міжнародних фондових ринках [4].

Разом з тим слід вказати, що цих заходів буде недостатньо. Перш за все, в суспільстві в цілому і корпоративному секторі зокрема, потрібно розповсюджувати ідею соціальної відповідності бізнесу перед працівниками та членами їхніх родин. З іншого боку, економічними механізмами залучення корпорацій в програми недержавного пенсійного забезпечення можуть бути законодавче врегулювання норм договорів пенсійного забезпечення, коли частина пенсійних внесків роботодавця в недержавний пенсійний фонд рефінансується в цінні папери підприємства, пенсійні платежі працівників в певній частці можуть бути внесені до податкового кредиту за податком на доходи фізичних осіб, а пенсійні платежі роботодавців – до складу витрат підприємств в бухгалтерському та податковому обліку.

Крім того, НПФ стикаються з проблемами щодо напрямів використання акумульованих коштів, подібних до тих, які є характерними для страхових компаній. Для їх розв'язання по аналогії можна запропонувати наступні інструменти:

- дозволити пенсійним фондам інвестування в державні боргові цінні папери закордонних емітентів з одночасним накладенням обмежень на їх ризиковість;

- обмежити можливість вкладень в українські державні боргові папери, які спрямовані на фінансування поточних дефіцитів і касових розривів бюджету, цільове соціальне спрямування;

- посилити прозорість звітності пенсійних фондів та компаній з управління ними, в т. ч. збільшити вимоги до «обережного інвестування», контроль за сумлінністю інвестиційних операцій та використанням коштів;

- посилити відповідальність суб'єктів інфраструктури ринків фінансових послуг за надання інформації компаніям з управління пенсійними фондами щодо рейтингування об'єктів інвестування, їх цінних паперів тощо;

- посилення вимог за контролем витрат на управління пенсійними фондами і нормативів ризиковості використання коштів;

- визначити перелік обмежень на сукупну доходність / ризиковість портфелю цінних паперів пенсійних фондів, перелік об'єктів реального сектору, цінні папери яких можуть стати інструментами інвестування пенсійних фондів, в т. ч. тих, які реалізують державні програми науково-технічного розвитку.

Слушною є думка про те, що важливою передумовою подальшого розвитку ринку недержавних пенсійних фондів в Україні є підвищення рівня довіри громадян до недержавних пенсійних фондів. За цих умов важливого значення набувають заходи рефлексивного впливу на поведінку роботодавців та окремих індивідів, в т. ч. наявність опцій тимчасового, пробного використання пенсійних продуктів.

Барабан Л. М. вважає, що для розв'язання проблем сектору фінансового лізингу, до яких, на її думку, належать необґрунтовані обмеження по термінах лізингу; непогодженість окремих положень з оподаткування лізингових операцій з відповідними законами про оподаткування, що приводить до вирішення спорів у судовому порядку; наявність обмежень щодо роботи з фізичними особами, котрі не є суб'єктами підприємницької діяльності; відсутність можливості передачі об'єктів лізингу в сублізинг, хоча у світі така практика дуже поширена; обмежені можливості із залучення ресурсів від юридичних і фізичних осіб для забезпечення лізингових операцій – варто вжити низки заходів [5].

Рекомендації щодо розвитку лізингу варто згрупувати за чотирма напрямками:

1) удосконалення нормативно-правового забезпечення;

2) операційна підтримка розвитку лізингових послуг (технічна підтримка, державні кредити);

3) створення галузевих регіональних агенцій з підтримки лізингу;

4) збільшення обсягів співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, в т.ч. спрямування міжнародної фінансової допомоги з розвитку на державне кредитування лізингових компаній під реалізацію державних і регіональних програм розвитку промисловості та інфраструктури.

Конкретизуючи заходи Стратегії розвитку фінансового сектору щодо кооперативного

кредитування, слід вказати, що розвиток кредитної кооперації варто базувати на використанні наступних інструментів:

- забезпечення належного рівня капіталізації кредитних спілок і визначення переліку регуляторних вимог для кредитних спілок з урахуванням ризиків, обсягу та характеру проведення операцій, наявності мережі відокремлених підрозділів; удосконалення механізму забезпечення ліквідності кредитних спілок (у т. ч. шляхом встановлення економічних нормативів і вимог до резервування коштів), здійснення рефінансування, визначення порядку застосування таких вимог;

- розробка методики стимулювання певних видів діяльності кредитних спілок (кредитування за напрямками), яка має складатися за наступних етапів: визначення потреб в фінансуванні малого бізнесу і населення; оцінка стану можливості кредитування з боку банківських установ і наявних кредитних спілок; визначення інтересів розвитку кооперативного кредитування; надання підтримки кредитним спілкам (перш за все, аграрного типу);

- впровадження вимог щодо захисту прав та законних інтересів членів установ кооперативного кредитування;

- впровадження вимог до управління ризиками кредитних спілок;

- рефлексивне управління поведінкою населення щодо формування кредитних спілок в різних сферах економіки;

- визначення вимог та процедур обов'язкового оприлюднення розкриття інформації про діяльність установ кооперативного кредитування і підвищення якості їх аудиту.

Головним завданням державної політики щодо розвитку ринку спільного інвестування в Україні виступає істотне підвищення ролі інститутів спільного інвестування (ІСІ) та компаній з управління активами (КУА) у забезпеченні реального сектору національної економіки необхідними інвестиційними ресурсами. Для подальшого розвитку індустрії колективного інвестування актуальними на сьогоднішній момент є наступні заходи Стратегії:

- удосконалення умов для розвитку різних організаційно-правових та економічних форм діяльності ІСІ, насамперед, пайових інвестиційних фондів, хедж-фондів, венчурних фондів, фондів інвестиційного страхування;

- забезпечення можливості передавання управління активів страхових компаній та пенсійних фондів інвестиційним фондам з одночасним посиленням вимог до якості такого управління, прийняттю рівня ризиків;

- стимулювання діяльності іноземних інвестиційних фондів з одночасним визначенням переліку пріоритетних галузей інвестування коштів;

- забезпечення захисту прав вкладників в інвестиційні фонди, перш за все, фізичних осіб та компаній з управління пенсійними фондами;

- формування пулів інвестиційних фондів для фінансування проектів розвитку реального сектору;

- проведення моніторингу і оприлюднення інформації щодо ефективності діяльності ІСІ, їх результатів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Як можна побачити з наведеного огляду інструментів, рекомендації для кожного з секторів передбачають контроль обережності інвестиційної діяльності, звичайно ж, з різним ступенем такої обережності для різних видів НФП, як це і передбачено четвертим етапом механізму розвитку небанківського фінансового посередництва «Визначення пріоритету інвестування в фінансові активи реального сектору, розробка рекомендацій з оптимізації активних операцій», наведеного вище.

Список використаних джерел

1. Концепція розвитку ринків небанківських фінансових послуг на 2013-2014 роки / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, квітень 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/docs/Prezentacia_syn.pdf

2. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2015 р. (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/748.html>

3. Козоріз Г. Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 26-34.

4. Цікановська Н. А. Формування ринку недержавних пенсійних фондів в Україні / Н. А. Цікановська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2012. – № 2 (14). – С. 302-306.

5. Барабан Л. М. Фінансовий лізинг у системі активізації інвестиційної діяльності / Л. М. Барабан // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Т. 10. – С. 340-345.

УДК 338.48:330

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

САПЬЯНАЯ Е. М.,
аспирант кафедры туризма
Донецкого государственного
университета управления

У статті проаналізовано сутність і зміст структурних перетворень в економіці, наведено їх класифікацію. Розглянуто чинники виникнення структурних перетворень, а так само критерії та фактори, що впливають на проведення структурних перетворень. Проведено порівняльний аналіз теоретичних засад поняття структури економіки і структурних перетворень. Обґрунтовано необхідність структурних перетворень в економіці регіона з метою підвищення його конкурентоспроможності.

Ключові слова: структурні перетворення; кількісні перетворення; якісні перетворення; структурне зрушення; структура економіки.

В статье проанализирована сущность и содержание структурных преобразований в экономике, приведена их классификация. Рассмотрены причины возникновения структурных преобразований, а также критерии и факторы, влияющие на проведение структурных преобразований. Проведён сравнительный анализ теоретических основ понятия структуры экономики и структурных преобразований. Обоснована необходимость структурных преобразований в экономике региона с целью повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: структурные преобразования; количественные преобразования; качественные преобразования; структурный сдвиг; структура экономики.

The article analyzes the nature and content of the structural changes in the economy, their classification. The reasons for the emergence of structural reforms, as well as the criteria and factors affecting the implementation of structural reforms are considered. A comparative analysis of the theoretical foundations of the economic structure concept and structural reforms is made. The necessity of structural reforms in the economy of the region in order to increase its competitiveness is given.

Keywords: structural changes; quantitative changes; qualitative changes; structural shift; economic structure.

Актуальность исследования. В последние годы в региональной экономической политике появились качественно новые тенденции. Среди них выделяется тенденция к поиску внутренних ресурсов ускорения развития регионов, во многом определяющая вектор эволюционного процесса на мезоуровне [1]. Естественно, что основные ресурсы развития огромного хозяйственного пространства кроются в самом пространстве, в частности, – в его структурной организации. Экономическое развитие регионов неизбежно связано с переходами

экономики общества из одного состояния в другое. Такие преобразования носят как локальный, так и всеобщий характер. В свою очередь, все без исключения изменения в любой экономической системе приводят к изменению её структуры – структурным преобразованиям. Учитывая этот факт, возникает необходимость проведения анализа понятия и сущности структурных преобразований экономики с целью их дальнейшей адаптации на региональном уровне.

Цель статьи: анализ теоретических основ понятия, сущности и содержания структурных преобразований экономики на основе философского принципа структурности и закона перехода количества в качество.

Анализ исследований и публикаций. Большой научный вклад в формирование теории структурных преобразований внесли отечественные и зарубежные учёные, такие, как: Гасанов М. А. оглы, Новосёлова О. В., Малявина А. В., Сергеев Д. А., Ростовцев С. Б. Исследование проблем и методов измерения величины структурных сдвигов находит своё отражение в трудах российских экономистов Агаповой Т. Н., Казанцева С. В., Казинец Л. С., Красильникова О. Ю., Рябцева В. М., Юзбашева М. М.

Изложение основного материала исследования. При анализе функционирования национальной экономики как многоуровневой системы важную роль играет такая категория, как «структура». Структура экономики – широкое и многоаспектное понятие.

Разнообразные словари и энциклопедии определяют понятие структуры экономики как разделение экономики, экономического объекта или экономической категории на составные части по определённым признакам, установление взаимосвязей между этими составными частями; состав, строение экономического объекта [2]. В узком смысле структура экономики представляет собой состоящую из хозяйственных элементов систему воспроизводства совокупного общественного продукта. В целом структура экономики отличается своей неоднородностью, имеет определённую иерархию, пропорции между составляющими её элементами и характеризуется, прежде всего, с количественной стороны в соответствии с долей и удельным весом, которую занимает та или иная отрасль (то или иное предприятие, другие элементы) в системе производства, распределения, обмена и потребления совокупного общественного продукта и национального дохода, материальных и трудовых затрат и т. п. [3].

В связи с этим при проведении анализа экономики используется и непозволительно сверхузкое понимание категории «структура» – структура как пропорции. Узловыми точками такого подхода являются элементы экономики как целого, при этом недостаточно уделяется внимания качеству элементов и характеру их связей в экономической системе, что приводит к формальной схеме структуры экономики. С точки зрения философии структура отражает форму соотнесенности и характер взаимодействия элементов в объекте, обеспечивающих сохранение основных его свойств при различных внешних и внутренних изменениях [4]. Основной характеристикой структуры любого объекта является тенденция к устойчивости. Таким образом, структура объекта, в нашем случае экономики, выражает её внутреннее строение, позволяющее оставаться ей устойчивой, относительно неизменной при различных её преобразованиях.

В свою очередь, любая система может выступать подсистемой некой надсистемы, и, с другой стороны, каждый элемент системы при детальном анализе сам является системой. Исходя из этого, можно говорить как о структуре экономики в целом, так и о структуре её составных частей, то есть о макро- и микроструктуре [3]. По своей значимости для системы связи элементов (даже устойчивые) неодинаковы: одни малосущественны, другие существенны, закономерны. Среди закономерных наиболее значимы интегрирующие связи (или интегрирующие структуры). Они обуславливают интегрированность сторон объекта. В системе производственных отношений, например, имеются связи трёх родов: относящиеся к формам собственности, к обмену деятельностью и к распределению. Все они существенны и закономерны. Но интегрирующую роль в этих отношениях играют отношения собственности (иначе формы собственности) [5]. Интегрирующая структура является ведущей основой системы. Так, на макроуровне сложная и многогранная структура потребностей является определяющей в структурообразующей цепи: производство – распределение – обмен – потребление.

Структуру экономики можно рассматривать со стороны производства, распределения, обмена и потребления созданного продукта; со стороны предприятий, отраслей, регионов и

других хозяйственных элементов, со стороны отдельных структурообразующих факторов и процессов. В таком случае система координат, в которой рассматривается структура экономики, будет определять её интегрирующие связи. При этом отраслевая структура экономики характеризует соотношение вкладов отдельных отраслей в создание совокупного продукта; воспроизводственная структура – оборот и кругооборот факторов производства; технологическая – соотношение функционирующих технологических укладов и т. п. [3].

Характер связи элементов в структуре экономики зависит от их природы, количества и качества. В свою очередь, они зависят и от способа структурирования целого, потому что структура каждой системы имеет специфический способ связи элементов между собой [4]. В конкретно-историческом плане способом структурирования экономической системы может выступать определенный способ производства (первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический, социалистический и т. д.). Так же способ структурирования экономической системы отражает направление социально-экономического прогресса и определяются исходя из деления общественного развития на стадии: доиндустриальную (аграрную), индустриальную и постиндустриальную (информационную) или на уклады: аграрный, промышленный, сферу услуг, информационный и т. п.

Структурный аспект развития находит своё проявление в качественных и количественных преобразованиях в экономике, которые формируют сложную систему изменений взаимосвязанных пропорций в структуре экономики. Понятие «структурные преобразования экономики» определить достаточно сложно, поскольку оно обусловлено многоаспектностью понятия «структура», определяемой уровнем анализа экономики (макро-, мезо-, микроэкономический). В связи с этим фактом в экономической литературе существует определённая путаница между понятиями структурных преобразований, структурных сдвигов и структурных изменений, в некоторых работах данные понятия являются тождественными, либо взаимозаменяемыми.

Для дальнейшего изучения сущности структурных преобразований считаем необходимым провести анализ данного понятия. Определения различных авторов представлены в табл. 1. Опираясь на данные табл. 1, можно сделать вывод, что структурные преобразования в большинстве случаев рассматриваются как количественное и/или качественное изменение соотношения (пропорций) и связей элементов структуры экономики под воздействием внутренних и внешних факторов, реже как процесс или система мероприятий. Так же при изучении научной литературы было отмечено, что структурные преобразования во многих случаях трактуются очень узко и зачастую сводятся к совершенствованию и модернизации структур лишь в производственной сфере, причём в наиболее подвижной их части – технико-технологическом комплексе.

С целью определения понятия структурных преобразований обратимся к философскому закону перехода количества в качество. Суть закона перехода количественных изменений в качественные состоит в том, что количественные изменения, которые выходят за пределы границы существования качества, приводят к образованию нового качества. Однако не всякое количественное изменение вызывает изменение качества [4].

Исходя из закона, раскроем философское значение понятий количества и качества:

- количество – совокупность свойств, указывающих на величину вещи и ее размеры. Основным моментом здесь является число и величина (изменение пропорцией экономической системы в процентном, денежном соотношении и т. д.);

- качество – целостность, тождественная внутренней определенности объекта. Нет качеств самих по себе, есть лишь объекты, обладающие качеством, сущность у объекта одна, а качеств много. Если экономическая система может потерять какое-либо свойство, не перестав при этом быть тем, чем она есть, то утрата качественной определённости делает её иной по своему качеству.

Необходимо отметить, что качественная определённость не является неизменной, она формируется и развивается по средствам количественных изменений [4]. Количественные изменения вещи, когда она переходит от одного состояния к другому, выражается через понятие «скачок»; в экономической литературе данному определению тождественно понятие структурного сдвига. Структурный сдвиг («скачок») характеризует как переход количественных изменений в качественные, так и переход от одного качественного состояния в другое. Структурные сдвиги можно разделить на два типа: постепенные и интенсивные [4].

Таблиця 1

Анализ понятия структурных преобразований

Е.К. Задорожная	Структурные преобразования необходимо рассматривать как процессы количественного и качественного приспособления элементов промышленного сектора и их взаимосвязей к изменению общественных потребностей, приводящие к изменению интегральных свойств структуры [6]
С. А. Жиронкин	Структурные преобразования – изменение структуры экономики под воздействием определенных сил, которые могут иметь как рыночное, так и нерыночное происхождение [7]
А.А. Кушнарев	Структурные преобразования в экономике можно определить как существенное изменение количественных соотношений между различными секторами, отраслями, регионами, типами предприятий, технологическими укладами и другими характеристиками экономической системы, которое вызывает рост или снижение экономической эффективности и конкурентоспособности на национальном и мировом рынках [8]
А.Н. Подрезов	Структурные преобразования – изменения соотношения секторов экономики, разграничиваемые по различным классификационным признакам: форме собственности (государственный, некорпоративный, частный), размерам производства (крупный, средний и малый), направлениям инвестиционной деятельности (реальный, финансовый), отраслям (промышленный, банковский, жилищно-коммунальный и др.) [9]
Н.И. Реус	Под структурными преобразованиями понимают изменения, происшедшие в структуре экономики в целом и отраслей в частности, изменения пропорциональных зависимостей и структурных связей, обусловленные объективной необходимостью приведения их в соответствие с постоянно изменяющимися потребностями человека, требованиями научно-технического прогресса, интеграцией национальной экономики в суперсистему мирового хозяйства, ресурсными возможностями [10]
М.М. Бутакова, О.Н. Соколова	Структурные преобразования – мероприятия, направленные на совершенствование структуры без её коренной ломки [11]
С.С.Газиева, А.М. Итуев	Содержанием структурных преобразований в рыночной экономике является, в основном, приспособление отраслевой структуры экономики к новым, возникшим на основе НТП общественным потребностям [12]

По мнению Н. И. Гаврилова, наиболее ярко связь количественных и качественных изменений проявляется в интенсивных сдвигах. Особенностью подобных структурных сдвигов является интенсивность процесса перестройки одного состояния в другое, которое охватывает этот процесс в целом, а не поочередно отдельные его стороны и части. Второй тип сдвига характеризуется постепенностью перехода и содержит в себе ряд подчинённых ему сдвигов, относящихся к отдельным частям, сторонам объекта [4]. Так, макросдвиги – структурные изменения в макроэкономических образованиях, национальном и мировом хозяйстве, являются экономическим агрегатом, включающим в себя структурные изменения на всех уровнях хозяйствования: мезоструктурные сдвиги – на уровне отраслей и регионов, микроструктурные сдвиги – изменения на уровне фирмы, предприятия, их подразделений, а также наноструктурные сдвиги – изменения на уровне домашних хозяйств и отдельных индивидов [3].

Похожую классификацию предлагает Красильников О. Ю. и выделяет эволюционные и революционные структурные сдвиги. Автор утверждает, что из двойственной, процессно-результативной природы структурных сдвигов в экономике вытекает, что, с одной стороны, этот процесс непрерывный, так как хозяйственная деятельность не прерывается ни на минуту. С другой стороны, для них характерны довольно крупные этапы и стадии, перерывы постепенности. Эволюционное течение изменений в экономической структуре временами прерывается бурными процессами её кардинального (революционного) обновления [3].

Структурные сдвиги существуют только тогда, когда можно говорить о количественных изменениях долей, весов и пропорций. Обязательным условием является

наличие подобных изменений минимум между двумя экономическими элементами. Таким образом, при определении содержания механизмов государственного управления структурными преобразованиями в экономике региона на примере туристической отрасли мы будем руководствоваться следующим понятиями:

- *структурные преобразования* – количественные и качественные (структурные сдвиги) изменения структуры экономики под воздействием внешних и внутренних факторов, которые могут иметь как рыночное, так и нерыночное происхождение;

- *структурный сдвиг* – качественное изменение взаимосвязей между сопоставимыми элементами экономической системы, обусловленное неравномерной динамикой соотношения их количественных характеристик которые проявляются в форме изменения положения компонентов, долей, весов и пропорций экономической системы [3]. Согласно Красильникову О. Ю., в данном определении под сопоставимыми понимаются элементы, принадлежащие одному уровню или срезу экономической системы;

Наряду с теоретическими основами структурных преобразований и методологическими принципами их исследования, важное значение имеет адекватный им методический инструментарий. Ключевыми в теории измерений являются понятие меры, и главные проблемы экономических измерений связаны с трудностями ее определения, особенно, когда речь идёт о количественной оценке того или иного процесса. Более того, понять взаимосвязь количественных и качественных преобразований, можно в том случае, если будут установлены пределы, в которых такие состояния сохраняют свою качественную определённость, использованы адекватные единицы измерения и соотнесены с мерой компетентности тех, кто её определяет и измеряет [4]. Так, Красильников О. Ю. выделяет объективные и субъективные границы определения структурных преобразований в экономике. Примером объективной границы может быть качественное изменение взаимосвязей в структуре предприятий в результате роста доли одного из них и монополизации рынка. В то же время многие границы носят субъективный характер, когда увеличение (снижение) доли того или иного элемента в структуре на 1 % считается несущественным изменением, а на 10 % – существенным структурным сдвигом. При этом с точки зрения другого экономиста может быть существенным даже однопроцентное изменение [3].

Измерение структурных преобразований является самостоятельной научной проблемой, в решении которой экономическая наука добилась лишь некоторых результатов, и в этих условиях следует ограничиться измерениями структурных изменений «де-факто», а уже на их основании делать определенные выводы. Выделяют три подпроблемы в проблеме измерения структурных сдвигов экономики: измерение собственно структурных преобразований, анализ территориальных различий, как самой структуры, так и её изменений, прогнозирование структурных изменений [9].

Все объекты имеют свою меру, то есть количественную определённость, при нарушении которой вещи перестают быть тем, чем они были. Категория меры в этом случае показывает, что с определённым качеством связано определённое количество [4]. Например, важнейшим признаком постиндустриального общества, согласно Д. Беллу, является переход от производства товаров к производству услуг. Так, индустриальные страны переходят группу постиндустриальных, то есть система приобретает новую качественную определённость, в том случае если на сферу услуг приходится более 50 % ВВП. Тут мы видим, как количество переходит в качество. В свою очередь, качественной определённостью любого образования или явления, в том числе и экономического, является целостность, мерой которой является результат со своим становлением.

Красильникова О. Ю. под «нижней» границей структурного сдвига подразумевает качественные изменения взаимосвязей между элементами экономической системы, а под «верхней» границей – существование самой экономической системы как определенного целого, когда дальнейшие сдвиги в структуре приводят к изменению интегральных системных качеств, разрушению целостности и образованию на её основе новой системной единицы. Автор считает, что качество структурных преобразований в экономике отражает направление социально-экономического прогресса и предлагает определять его направления исходя из деления общественного развития на стадии: доиндустриальную (аграрную), индустриальную и постиндустриальную (информационную); либо на уклады: аграрный, промышленный, сферу услуг, информационный и т. п. [3].

Переход от одной стадии или уклада к другой происходит посредством количественных структурных преобразований, переходящих в качественные. В свою очередь количественные структурные преобразования можно измерить, рассмотрев динамику изменения удельного веса и доли соответствующего структурного элемента или показателя во времени. Таким образом, переход количественных структурных преобразований в качественные в разрезе времени и с учётом связи между прошлым, настоящим и будущим, представляет собой процесс становления новой экономической стадии (уклада, формы) которая и является конечным результатом. Исходя из вышеизложенного, можно зафиксировать как минимум три качественные определённости количественных и качественных преобразований: исходную форму объекта, нечто качественно неопределённое как исходное, но и не новое, новую форму объекта [4].

Феномен третьей качественной определённости получил название «переходный период». Ярким примером «переходного периода» служит переходная экономика. Это экономика, находящаяся в процессе перехода (трансформации) от одной экономической системы к другой. В настоящее время в большинстве постсоциалистических стран происходит переход от командной плановой экономики к рыночной экономике. Характерной чертой переходной экономики является одновременное существование экономических отношений старой формы и новых, присущих зарождающейся форме. Именно на этой стадии структурных преобразований экономическая система, сталкивается с «синдромом неопределённости». Двойственный характер структурных преобразований проявляется в том, что, с одной стороны, они выступают как результат определенного развития структуры экономики и отражают определённый уровень удовлетворения потребностей (реализации интересов), с другой – как определённый процесс, приводящий к структурным изменениям экономической системы в целом, который определяется неудовлетворённой потребностью и стоящим за ней нереализованным интересом.

Таким образом, структурные преобразования отображают закон возвышения потребностей, который сопровождается законом их интернационализации [3]. Тут необходимо отметить, что элементарным элементом всякого структурного преобразования в экономике является нанопреобразование, характеризующееся изменениями в структуре экономических потребностей индивида, выражающийся в форме изменения индивидуального спроса, потребления, сбережения, индивидуальной способности к труду и т. п. К наноструктурным преобразованиям следует отнести также изменения на уровне домашних хозяйств, так как именно здесь происходит постоянное воспроизводство экономических интересов, потребностей и рабочей силы индивидов [3]. Однако изменения в структуре потребностей хоть и влекут за собой структурные преобразования, однако не могут являться их достаточным условием. Здесь немаловажную роль играют способ производства, уровень развития науки и техники, а так же имеющиеся в распоряжении ресурсы и возможности их использования.

Среди причин структурных преобразований выделяют следующие:

- изменение в структуре потребностей, которые вызывают необходимость структурных преобразований в структуре потребления и производства;
- развитие структуры производства – научно-технический прогресс, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР);
- разделение труда и его дальнейшая специализация. Производительные силы составляют материальную базу структурных сдвигов, а производственные отношения предопределяют их социальную форму;
- изменения отношений собственности;
- разного рода циклические процессы в экономике;
- влияние оказывает экономическая политика государства, а также существующие на данный момент в той или иной стране хозяйственно-правовые нормы.

В свою очередь, Гасанов М. А. оглы предлагает следующую классификацию факторов структурных сдвигов в логической последовательности: *конъюнктурный* – обусловленный спросом или предложением, *институциональный* – отражающий влияние институциональных преобразований на структуру экономики в развитии форм собственности, рыночных институтов, нормативно-законодательной базы, *инвестиционный* – выражающийся в тесной взаимозависимости капитальных вложений в технологическое обновление, интенсивности структурных сдвигов и инвестиционного мультипликатора, *инновационный* –

обуславливающий технические и технологические изменения национальной экономики, *глобализационный* – отражающийся в степени развития международного разделения труда, степени интернационализации хозяйственных связей, в структуре экспорта и импорта [14].

Неравновесный характер развития структуры экономики является объективной основой возникновения различного рода структурных диспропорций, которые могут быть вызваны как объективными, так и субъективными факторами. К объективным факторам относят: различную степень органического строения капитала в разных отраслях народного хозяйства; территориальные различия в обеспеченности природными ресурсами, трудовыми ресурсами, природно-климатические особенности, циклические колебания. К субъективным факторам возникновения социально-экономических диспропорций относят: ошибки в стратегии и тактике осуществляемых реформ; просчеты в экономической и структурной политиках [2].

В условиях трансформационной экономики, или как упоминалось выше «переходного периода», значительная их часть факторов может принять критический характер. Это поспособствует усугублению «синдрома неопределенности» – во-первых, заранее неизвестно, как долго продлится «переходный период», во-вторых, трудно определить, происходит ли переход в запланированную качественную определенность, или преобразования ведёт в нечто совсем непредусмотренное. Для дальнейшего изучения структурных преобразований в экономике произведём их классификацию по различным признакам и основаниям, которая позволит охарактеризовать одно и то же структурное преобразование с разных сторон. Данные представлены в табл. 2.

Таблица 2

Классификация структурных преобразований в экономике*

<i>По масштабу преобразований</i>			
Макро-преобразования. Изменения в макроэкономике, характеризуют соотношения компонентов в структуре ВВП	Мезопреобразования, изменения отраслевой и территориальной структуры экономики	Микропреобразования, изменения на уровне предприятий и товарных рынков	Нанопреобразования, изменения экономических интересов и потребностей индивида и его индивидуального спроса
<i>По отношению к экономической системе</i>			
Внешние		Внутренние	
<i>По скорости, продолжительности, глубине изменений</i>			
Эволюционные		Революционные	
<i>По направленности</i>			
Прогрессивные		Регрессивные	
<i>По территориальному (географическому) охвату</i>			
Региональные	Областные	На уровне стран (страновые)	Прочие территориальные и административные образования
<i>По уровню обратимости</i>			
Суммативные. Поверхностные изменения в структуре экономики, не влияют на основные качества системы, имеют обратимый, колебательный характер.		Интегральные. Существенные изменения внутреннего строения экономической системы, взаимосвязей между её элементами, имеют необратимый характер.	
<i>По форме происхождения</i>			
Объективные (нерегулируемые). Формируются под влиянием рыночных законов.		Субъективные (регулируемые). Формируются под влиянием целенаправленного регулирования экономического развития.	
<i>По целевому объекту преобразований</i>			
Материально-технические (материально техническая база, средства труда, предметы труда и т. д.)	Экономические (экономическая структура)	Институциональные (законодательство, гос. регулирование, орг. институты, формы собственности и т. д.)	Инфраструктурные
<i>По уровням структуры национальной экономики</i>			
<i>Первый уровень</i> – структура производительных сил и экономических отношений, а также организационно-экономические (разделение, специализацию, кооперацию труда и пр.), социально-экономические отношения, главными из которых являются отношения собственности (базисные).			

<p><i>Второй уровень</i> включает ряд структур: воспроизводственная (пропорции между накоплением капитала, потреблением, сбережениями и инвестициями; между производством средств производства и предметами потребления); факторная (пропорции использования факторов производства и соотношение их эффективности); сегментная (пропорции между сферами производства и обращения, между реальным и финансовым секторами, между легальной и теневой экономикой); институциональная (комплекс «правил игры», механизмов принуждения и достижения коллективных целей); структуру отношений собственности.</p>
<p><i>Третий уровень</i> включает ряд структур: территориальная (пропорции межрегиональной дифференциации инвестиций, производства национального продукта, занятости, кластеров конкурентоспособных производств); отраслевая (народнохозяйственные пропорции объемов выпуска, инвестиций, занятости, доходов между отраслями); инновационно-технологическая (пропорции между различными технологическими укладами и соответствующими им способами производства); рыночная (пропорции совокупного спроса и совокупного потребления, структура конкуренции на национальном рынке); социальная (пропорции перераспределения доходов, уровня жизни различных групп населения).</p>
<p><i>Четвертый уровень</i> представляет собой инфраструктуру, как детализированную структуру национальной экономики (региональную, промышленную, финансовую, инновационную, рыночную, социальную). В инфраструктуру входят группы фирм, обеспечивающие функционирование структур третьего уровня.</p>

**Составлена автором на основе работ следующих ученых: Красильникова О. Ю., Гасанова М. А., Жиронкина С. А., Гаврилова Н. И., Кушнарёва А. А.*

Аналогично структурные преобразования можно сгруппировать по историческому признаку – каждому этапу истории присущи свои структурные преобразования в экономике (например, преобразования на этапе становления и развития феодальных или капиталистических экономических отношений и т. п.) [3]. В своей работе Гасанов М. А. оглы обозначил следующие критерии выделения структурных преобразований:

- в *отраслевой структуре экономики* – возникновение отраслевых диспропорций и деформаций межотраслевых взаимосвязей (например, с точки зрения ценовых перекосов);
- в *технологической структуре* – изменение взаимосвязей между технологическими укладами (ТУ) в результате роста доли передовых ТУ (внедрения компьютерной техники, средств связи и коммуникаций, глобальных и локальных сетей);
- в *структуре собственности* – повышение доли частной собственности в результате приватизации как фактор становления рыночных взаимосвязей;
- в *системе общественных потребностей* – побудительной мотивацией хозяйствующих субъектов являются экономические интересы, определяющие отношения в обществе [13].

Выводы. Сущность структурных преобразований в экономике определяется по отношению к какой-либо системе координат, в рамках которой она рассматривается – со стороны производства, распределения, обмена и потребления созданного продукта, предприятий, отраслей, регионов и других хозяйственных элементов, со стороны отдельных структурообразующих факторов и процессов и т. д.

Важными признаками структурных сдвигов являются их качественная, количественная определенность и двойственность природы – характеристика как динамического процесса, так и результата развития. Реализация структурных преобразований в экономике происходит в результате изменения элементов экономической структуры, проявляемых как механизм согласования сдвигов в структуре общественных потребностей. Поскольку сущность структурных преобразований проявляется через количественные и качественные изменения (структурные сдвиги), важным моментом является определение границы, когда количественное изменение в структуре перерастает в структурный сдвиг. Данные границы следует рассматривать с точки зрения философского закона перехода количества в качество. Структурные сдвиги существуют только тогда, когда можно говорить об количественных изменениях долей, весов и пропорций. И обязательным условием является наличие подобных изменений минимум между двумя экономическими элементами. В целом выделяют объективные и субъективные границы выделения структурных преобразований в экономике.

Структурные преобразования могут охватывать как короткие, так и длинные исторические участки и зависят от того периода времени, на котором они рассматриваются и

определяется их мера значительности. Измерять структурные преобразования в экономике можно только в относительных показателях, долях или процентах, так как изменения в структуре всегда происходят по отношению к чему-либо (другим отраслям, регионам и т. п.). Однако идентификация структурных преобразований ограничивается измерениями структурных изменений «де-факто» и является самостоятельной научной проблемой, в решении которой экономическая наука добилась лишь некоторых результатов.

На основе вышеизложенных исследований в дальнейшем предполагается разработка механизма государственного регулирования структурных преобразований на региональном уровне.

Список использованных источников

1. Прохорова В. В. О модернизации экономической системы депрессивного региона / В. В. Прохорова, А. К. Нагоева // Новые технологии. – 2011. – № 1.
2. Рощина И. В. Основы анализа структурных сдвигов в экономике / И. В. Рощина // Вестник Томского государственного университета. – 2012. – № 3(19).
3. Красильников О. Ю. Структурные сдвиги в экономике / О. Ю. Красильников. – Саратов: Изд-во СГУ, 2001.
4. Гаврилов Н. И. Философия для пользователя / Н. И. Гаврилов. – Донецк: Изд-во «Ноулидж», 2012. – 539 с.
5. P-lib.ru библиотека для студента. Понятия «система», «элемент», «структура». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.p-lib.ru/filosofiya/alekseev_panin/-alekseev_panin31.html
6. Задорожная Е. К. Отечественный и зарубежный опыт по формированию механизма проведения структурных преобразований в экономике промышленного сектора / Е. К. Задорожная // Известия Южного федерального университета. Технич. науки. – 2012. – № 8 (133).
7. Жиронкин С. А. Содержание регулирования структурных преобразований экономики России / С. А. Жиронкин // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2012. – № 1/4.
8. Кушнарев А. А. Структурные преобразования экономики как особый объект управления / А. А. Кушнарев // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 3.
9. Подрезов А. Н. Развитие эффективных методов управления структурными преобразованиями в промышленности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://discollection.ru/article/20052008_podrezov_aleksandr_ikolaevich
10. Реус Н. И. Мировая практика государственного управления структурными преобразованиями на современном этапе / Н. И. Реус // Вестник Мурманского государственного технического университета. – 2010. – № 1/13.
11. Бутакова М. М. Инновационная составляющая структурных преобразований в промышленности / М. М. Бутакова, О. Н. Соколова // Известия Алтайского государственного университета. – 2005. – № 2.
12. Газиева С. С. Особенности управления структурными преобразованиями в экономике региона в переходный период / С. С. Газиева, А. М. Итуев // Вопросы структуризации экономики. – 2001. – № 5. – С. 21-24.
13. Гасанов М. А. Воздействие институциональной среды на структурные сдвиги экономики / М. А. Гасанов, А. П. Тютюшев // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 1(2). – С. 166–173.

УДК 338.2

КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭК

ХАЛКАВТ КАРИМ, аспирант ДонГУУ

Стаття присвячена формуванню загальних засад концепції стратегічного управління розвитком підприємств ПЕК, обґрунтуванню її теоретико-методологічного, методичного, інструментального рівнів та їх зв'язків. Доведена необхідність розробки емерджентної концепції стратегічного управління в сучасних умовах. Наведено відмінні риси планового та емерджентного стратегічного управління.

Ключові слова: концепція; стратегічне управління; емерджентність; підприємство.

Статья посвящена формированию общих положений концепции стратегического управления развитием предприятий ТЭК, обоснованию её теоретико-методологического, методического, инструментального уровней и их связей. Доказана необходимость разработки эмерджентной концепции стратегического управления в современных условиях. Приведены отличительные особенности планового и эмерджентного стратегического управления.

Ключевые слова: концепция; стратегическое управление; эмерджентность; предприятие.

The article is devoted to formation of the general basis of the concept of strategic management of IEC enterprise development, it is grounded its theoretical and methodological, methodic and instrumental levels as well as their interrelations. It is proved the necessity of development of the emergency concept of strategic development under the modern conditions. It is given different features of the planned and emergency strategic management.

Keywords: concept; strategicmanagement; emergence; enterprise.

Постановка проблемы. После 2000-х годов происходит усложнение стратегического управления в связи с внешними факторами, их стремительным изменением. Особенно остро данный вопрос стоит перед энергозависимыми производствами и предприятиями ТЭК в связи с аспектами территориальной концентрации топливно-энергетических ресурсов. В данный период ожесточается не только конкурентная борьба, но и политические факторы достижения энергонеzáвисимости стран мира, которые оказывают значительное влияние на невозможность спрогнозировать ситуацию на долгосрочный период. Таким образом, на наш взгляд, для предприятий ТЭК становится актуальным применение эмерджентных стратегий.

Анализ последних исследований и публикаций. Эмерджентность (от англ. *emergent* — возникающий, неожиданно появляющийся [1]) характеризуется изменчивостью составляющих в рамках единой системы. Как отмечается исследователями, основная идея эмерджентных стратегий «заключается в том, что стратегия должна вырабатываться постоянно, то есть всё время, поскольку любая организация действует в быстро меняющемся окружении» [2]. Следовательно, эмерджентное стратегическое управление является спонтанным, гибким, адаптивным условием внешней среды, что обеспечивается своевременной реакцией на процессы бифуркации, нелинейного изменения тенденций внешних показателей. Примером эмерджентной концепции стратегического управления является «Микростратегии как альтернатива долгосрочному стратегическому планированию в условиях неопределённости», представленная Логаном Д. и Фишер-Райтом Х. [3]. Основная идея микростратегии заключается в том, что они ориентированы на короткий срок, двигаясь от одной краткосрочной цели к другой. Это позволяет предприятию корректировать свои действия в процессе достижения глобальной цели.

Целью статьи является формирование концептуальных основ эмерджентного стратегического управления предприятиями ТЭК.

Изложение основного материала исследования. Концепции стратегического управления формировались под влиянием условий предпринимательства, усиления непредсказуемости

внешних процессов, повышения профессионализма кадров. Кроме того, появление новой концепции не исключало предыдущую, а дополняло её: прескриптивное стратегическое управление основывалось на долгосрочном планировании, конкурентное – дополняло предыдущее анализом внешней среды и положения предприятия в ней, когнитивное – кроме обозначенных позиций включает процесс познания и обучения в процессе стратегического управления, адаптивное – не исключая предыдущих разработок, предусматривает гибкость управления и приспособление к внешним условиям, эмерджентное – подчёркивает адаптивные способности в режиме реального времени.

Эволюция концепций стратегического управления с авторской точки зрения представлена на рис. 1.

Переходя к формированию концепции стратегического управления развитием предприятий ТЭК, остановимся на эмерджентной концепции как основной её характеристике – наиболее полной и приемлемой для предприятий отрасли. Принцип эмерджентности в нашем случае будет реализовываться на формировании различных блоков информации, совокупность которых даст общую картину вектора развития предприятия ТЭК. Теоретико-методологической основой концепции стратегического управления развитием предприятий ТЭК являются теории управления, принятия решений, бифуркации, игр. Рассмотрим взаимосвязь данных теорий и теоретические подходы к формированию эмерджентного стратегического управления.

Основой концепции стратегического управления развитием предприятий ТЭК является теория управления, которая позволяет сформировать системное видение процесса воздействия на объект управления (в нашем случае – стратегический потенциал) для достижения желаемых стратегических целей. Учитывая необходимость комплексного обобщения элементов такого видения, рассмотрения их во взаимосвязи, концепция должна основываться также на общей теории систем, когда стратегическое управление является целостным, но в то же время состоящим из взаимозависимых подсистем, каждая из которых вносит свой вклад в функционирование системы. Изменчивый характер во времени элементов стратегического управления обосновывает применение динамического подхода, таким образом, есть смысл говорить о теории динамических систем.

В свою очередь, теория динамических систем взаимосвязана с теорией бифуркаций, т. е. теорией влияния изменений на качественные характеристики системы в зависимости от изменения количественных параметров. Количественные изменения происходят в точках разрывов (бифуркаций) – критических состояниях системы, которые обуславливают либо переход на следующий уровень качественного развития. Эмерджентный характер стратегического управления основывается на том, что отдельные количественные изменения порождают в своей совокупности новые качественные преобразования. В этой связи необходимо использование Закона перехода количественных изменений в качественные. Данный Закон характеризует эмерджентное управление как управление развитием.

Также следует отметить теорию синергетики, обосновывающую появление качественных изменений в развитии на основе взаимодействия совокупности элементов открытой системы, притока энергии извне. Как любая теория активного управления, эмерджентная концепция стратегического управления должна учитывать аспекты теории принятия решений, основанной на понятиях и методах математики, статистики, экономики, менеджмента и психологии с целью изучения закономерностей выбора людьми путей решения разного рода задач, а также способов поиска наиболее выгодных из возможных решений [5].

При этом адаптивность как свойство, наследованное от концепции адаптивного стратегического управления, реализуется на основе теории адаптивного управления, т. е. должна позволять приспособлять параметры регулятора в зависимости от изменения параметров объекта управления. Ситуационный подход, являющийся свойственным для теории адаптивного управления, предполагает альтернативность вариантов стратегического управления, на основе компиляции элементов которых выбирается наиболее приемлемый для достижения целей. В этом случае следует также упомянуть теорию игр, которая помогает выбрать лучшие стратегии с учётом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Рис. 1

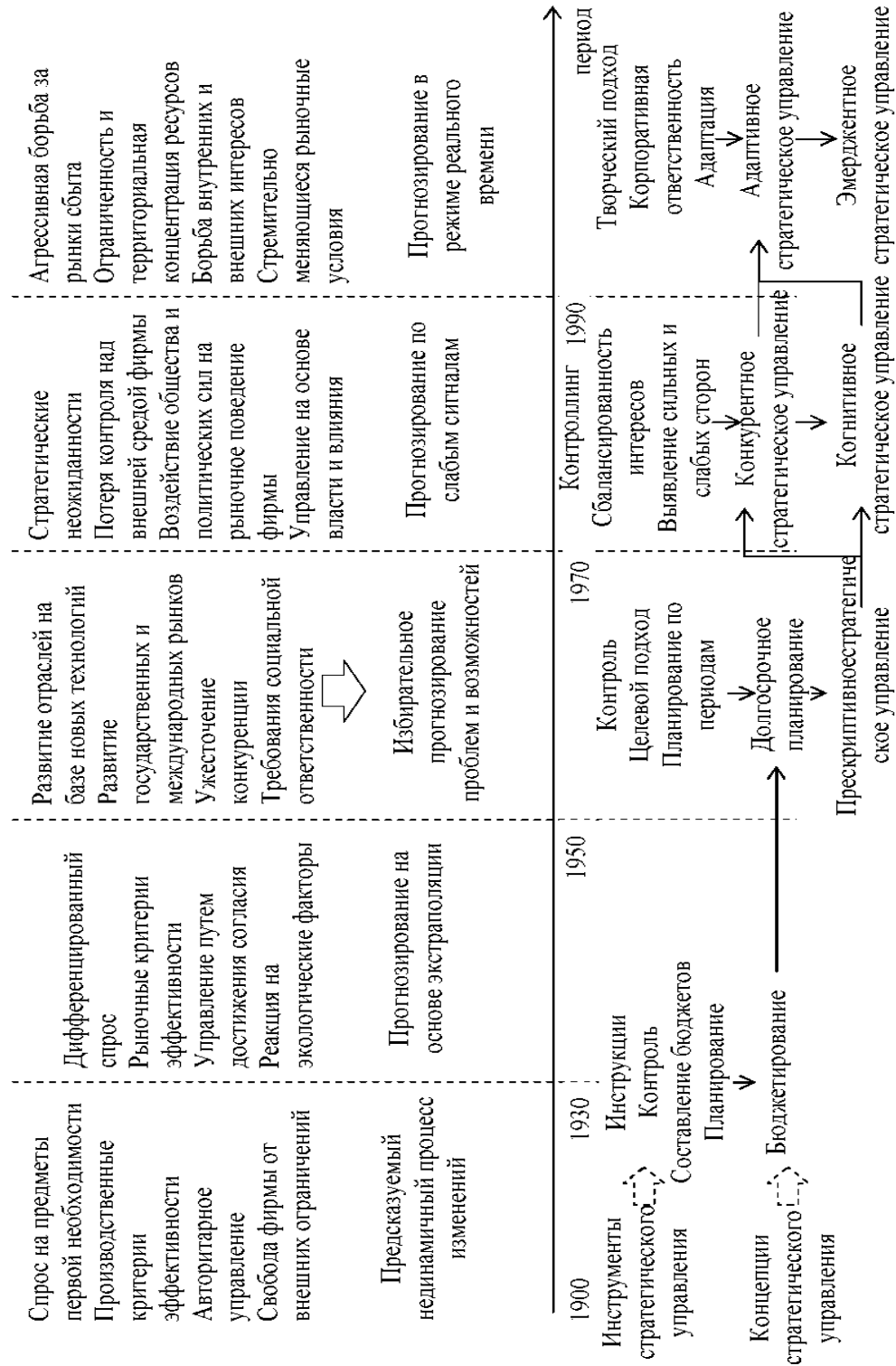


Рис. 1. Эволюция концепций стратегического управления (разработано автором на основе [1-4])

Использование такого набора основополагающих теоретико-методологических составляющих предполагает использование ряда методик, которые в совокупности являются методическим подходом к оценке стратегического потенциала как объекта стратегического управления и критерия принятия управленческих решений, а также механизма формирования стратегии на их основе.

Методический подход к оценке стратегического потенциала предлагается сформировать на основе методики оценки ресурсного потенциала и его соответствия внешней среде, прогнозной методики оценки возможности преобразовать ресурсы на основе компетенций и под влиянием внешних факторов, методики оценки эффективности стратегического управления на основе сопоставления прогнозного уровня стратегического потенциала стратегическим целям.

Механизм формирования стратегии фактически описывает воздействие субъекта на объект управления (стратегический потенциал). Инструментами реализации методического подхода и механизма стратегического управления являются как общепринятые методы, так и их использование в комплексе, что позволяет разработать авторские модели.

Таковыми методами являются:

- анализ и синтез как процессы мысленного структурирования исследуемого объекта на составные части, экстрагирования (выделения) их отдельных свойств, отношений с целью их изучения, мысленное соединение частей объекта, так и процессы установления связей и взаимодействий отдельных его частей [6];

- оценка как способ установления значимости составляющих стратегического потенциала и внешних факторов;

- контроль как составная часть управления стратегическим потенциалом и процессами, заключающаяся в наблюдении за ним с целью проверки соответствия наблюдаемого состояния стратегическим целям, а также программам, планам, договорам, проектам, соглашениям [6];

- экспертные методы оценивания для получения оценки сильных и слабых сторон, возможностей, компетенций и угроз на основе мнения специалистов (экспертов) с целью последующей оценки возможностей преобразования стратегического потенциала;

- инкапсуляция как основа построения механизма формирования стратегии, предполагающая объединение в единое целое данных и алгоритмов их обработки и поддерживаемая, в том числе, принципом адаптивности путем возможной изоляции влияния отдельных дестабилизирующих внешних факторов на стратегический потенциал с целью исключения отрицательного влияния. Метод инкапсуляции в комплексе с восприятием предприятия как открытой системы, позволяет защитить отдельные элементы стратегии от выявленных на основе анализа и оценки негативных воздействий с учётом компетенций и возможностей преобразования стратегического потенциала;

- метод полиморфизма, позволяющий единообразно обрабатывать разные по типам данные. Так, в процессе оценки ресурсов, возможностей, компетенций, внешних факторов используются разные методы – и количественная оценка, и экспертные методы. Наложение оценок при обращении к объектам стратегического потенциала разных групп позволяет методом полиморфизма привести их к формированию единой стратегии;

- причинно-следственный анализ как инструмент стратегического управления необходим при изучении процессов преобразования элементов стратегии и прогнозных последствий таких преобразований, при исследовании влияния внешних факторов на внутренние и т. д.;

- SWOT-анализ и PEST-анализ позволяют сопоставить внешние и внутренние факторы, что необходимо при рассмотрении предприятия как открытой системы, выявить сильные и слабые стороны. Это дает возможность формировать эмерджентную стратегию, исходя из комплекса блоков исключения или адаптации слабых сторон и опоры на сильные стороны – компетенции и возможности;

- метод сравнения является логичным атрибутом инструментов стратегического управления, т. к. на основе сравнения, сопоставления различных качественных и количественных показателей возможно адекватное формирование стратегического потенциала;

- имитационное моделирование предполагает альтернативность рассматриваемых вариантов стратегии, комбинации отдельных её блоков для выявления наиболее эффективного варианта.

В результате применения комплекса приведенных выше теоретико-методологических положений, методического и инструментального обеспечения гипотетически возможно выделить следующие результаты применения эмерджентной концепции стратегического управления:

- формирование стратегического потенциала в режиме реального времени на условиях достижения конкурентных преимуществ, адаптации к меняющимся внешним условиям, повышения компетенций;
- сокращение периода принятия управленческих решений в результате применения методического подхода к оценке стратегического потенциала;
- обеспечение развития предприятия в долгосрочной перспективе в результате постоянного гибкого преобразования элементов стратегического потенциала, достижения стратегических целей, стремления к осуществлению миссии;
- устойчивое положение предприятия на рынке в результате учёта как качественных, так и количественных показателей, своевременности принятия решений, обратной связи с внешними условиями, уравнивания влияния дестабилизирующих факторов;
- снижение риска и неопределенности в результате принятия стратегических управленческих решений на основе учёта факторов влияния различных групп;
- повышение уровня корпоративной социальной ответственности за счёт эффективной мотивации и соблюдения стандартов.

Схематическое обобщение результатов формирования эмерджентной концепции стратегического управления представлено на рис. 2.

Таким образом, рассматривая стратегическое управление в аспекте эмерджентной эволюции, согласно которой новые качества управления появляются в результате неожиданного проявления новых свойств системы и их комбинации, эмерджентная концепция стратегического управления будет представлять собой систему теоретико-методологического, методического и инструментального обеспечения процесса адаптивного формирования и воплощения в практику качественно-количественных изменений деятельности предприятия на основе вариативной комбинации отдельных внешних и внутренних возможностей и компетенций. Эмерджентный подход к стратегическому управлению характеризуется, прежде всего, сочетанием активных исследовательских процессов, постоянным изучением внешних и внутренних факторов, получением знаний и опыта, развитием компетенций. Отличительные особенности эмерджентного управления от планового приведены в табл. 1.

Таблица 1

Отличительные особенности планового и эмерджентного стратегического управления*

<i>Признак</i>	<i>Плановое стратегическое управление</i>	<i>Эмерджентное стратегическое управление</i>
Ориентация:	на конкурента	на потребителя
Характер субъективного воздействия на процесс управления	иерархический характер стратегического процесса по структурным уровням организации с высокой степенью административного воздействия	диффузный с высокой степенью делегирования полномочий и ответственности
Основные приемы	стратегические матрицы, логические схемы, графики	стратегическое мышление и творчество
Характерные процессы	контроль, планирование, анализ	контроллинг (контроль, сопровождающийся корректировкой действий в реальном времени), комбинация элементов, вариативность
Результат	выполнение/невыполнение плана по целям	развитие в пределах миссии предприятия

Источник: разработано автором с использованием источника [7]

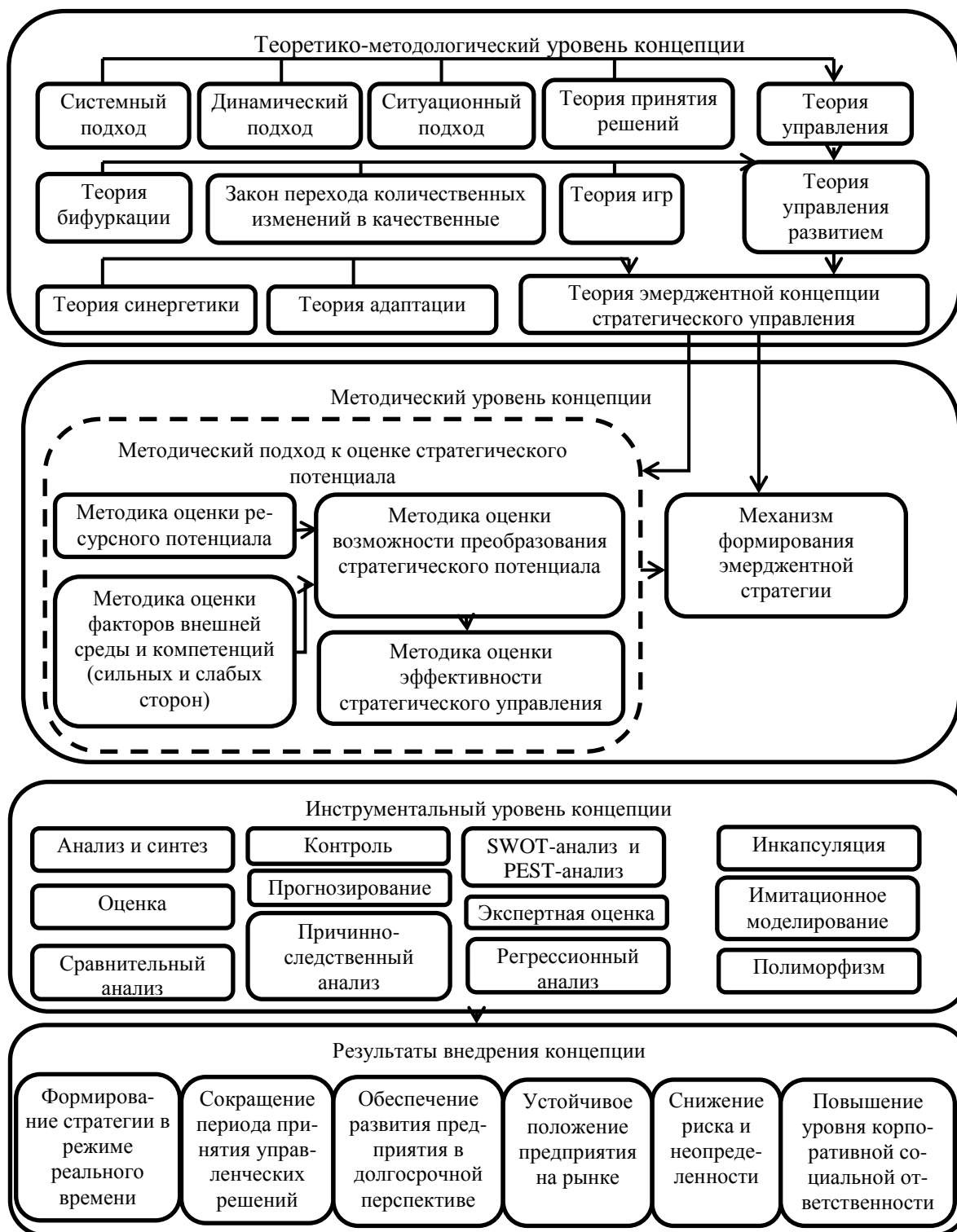


Рис. 2. Эмерджентная концепция стратегического управления (разработано автором)

Таким образом, основным преимуществом эмерджентного стратегического управления, обосновывающим его целесообразность применения предприятиями ТЭК, является ориентация на потребителя и возможность развития в меняющихся внешних условиях.

Выводы. Эмерджентная концепция стратегического управления развитием предприятий ТЭК основывается на следующих положениях:

1. Предприятие рассматривается как открытая система, реактивно взаимодействующая с внешней средой.

2. Формализация стратегического управления реализуется на основе системы целеполагания, где миссия чётко закреплена, а стратегические цели могут меняться в зависимости от соотношения внешних и внутренних факторов, позиции предприятия на рынке, социально-экономического положения страны, её национальных интересов и т. д.

3. Реализация стратегического управления предприятием ТЭК должна быть направлена, прежде всего, на максимальное удовлетворение потребностей потребителей и обеспечение энергонеузависимости страны.

4. Учёт внешних и внутренних факторов, выявление влияния внешних на внутренние компетенции и возможности развития предприятия.

5. Эмерджентный характер стратегического управления предполагает применение не жестко сформированных типов стратегии, а создание её в результате наиболее оптимально комбинации отдельных элементов внешних предпосылок, внутреннего ресурсного потенциала и компетенций.

6. Механизм формирования стратегического потенциала должен быть основан на цикличности процесса анализа, оценки, планирования, выполнения, контроля, прогнозирования, корректировки на основе комбинации вариативных блоков элементов потенциала (внутренних ресурсов и компетенций).

7. Обеспечение динамических изменений в состоянии предприятия на основе ускорения практических действий по реализации стратегических планов с соответствующей системой регулирования, контроля и анализа.

8. Достижение эффекта синергии в результате комбинации элементов.

Перспективой дальнейших исследований должно стать методическое обеспечение стратегического управления развитием предприятий, которое дало бы возможность всесторонне оценивать факторы влияния на деятельность предприятия, способности к реагированию на эти факторы и преобразовывать стратегический потенциал в соответствии с поставленной миссией.

Список использованных источников

1. Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов / Н. Г. Комлев. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 1308 с.
2. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон; пер. с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. – С. 249-253.
3. Logan D., Fischer-Wright H. Microstrategies: The okey to successful planning in uncertain times / LeadertoLeader. – 2009. – № 54. – Р. 45-52.
4. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
5. Теория принятия решений / Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org>
6. Новейший философский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/contents.nsf/dic_new_philosophy/
7. Гребешкова О. М. Емерджентність у стратегічному процесі підприємства / О. М. Гребешкова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Вип. 22. – К.: КНЕУ, 2009. – С.129-137.

УДК 336:330.341.1

ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНО-ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ

ХАРЧЕНКО О. С.,
аспірант кафедри маркетингу

В статті узагальнено зарубіжний досвід формування бюджетно-фінансових механізмів розвитку НІС у провідних країнах світу. Проаналізовано структуру фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування і обсяги виконання наукових і науково-технічних робіт власними силами організацій за видами робіт в Україні. Розроблено рекомендації щодо формування бюджетно-фінансового механізму розвитку національної інноваційної системи України.

Ключові слова: формування бюджетно-фінансового механізму; національні інноваційні системи; структура фінансування.

В статье обобщён зарубежный опыт формирования бюджетно-финансовых механизмов развития НИС в ведущих странах мира. Проанализирована структура финансирования научных и научно-технических разработок по источникам финансирования и объёмы выполнения научных и научно-технических работ собственными силами организаций по видам работ в Украине. Разработаны рекомендации по формированию бюджетно-финансового механизма развития национальной инновационной системы Украины.

Ключевые слова: формирование бюджетно-финансового механизма; национальные инновационные системы; структура финансирования.

In the article foreign experience of forming fiscal mechanisms of NIS in the leading countries of the world has been generalized. financing structure of scientific and technical developments on funding sources and volume of scientific and technical work on their own organizations by type of activity in Ukraine was analyzed. Recommendations on the formation mechanism of the fiscal development of the national innovation system of Ukraine have been developed.

Keywords: forming fiscal mechanisms; national innovation systems; financing structure.

Актуальність теми дослідження. Одним із значних досягнень новітньої економічної науки слід вважати створення концепції національних інноваційних систем (НІС). Національна інноваційна система як сукупність взаємопов'язаних організацій (структур), що займаються виробництвом та комерційною реалізацією наукових знань і технологій в межах національних кордонів. Сьогодні концепція НІС активно використовується розвиненими країнами світу як в розробці та реалізації довгострокових планів і програм розвитку, так і в якості інструменту розбудови «нової економіки» [1]. Як свідчить практика, критичною фазою інноваційної діяльності є її фінансування, оскільки наука не належить до тих сфер суспільного життя, що підлягають виключно ринковому регулюванню. Комерціалізація науки, що має на меті стимулювання приватних інвестицій в науку, не вирішує проблеми докорінно через невисоку інвестиційну привабливість і велику ресурсоемістність не тільки фундаментальних досліджень, але й початкових фаз прикладних розробок, тому частка і відповідальність держави в науково-пошуковій діяльності є у світі стабільно високою. Інноваційні процеси потребують змішаного фінансування, в якому ініціатором виступає держава, залучаючи кошти бізнесу.

Суттєвий внесок у розвиток теоретичних, методичних і організаційних положень, концептуальних засад і практичних аспектів розвитку національних інноваційних систем зробили такі зарубіжні і вітчизняні науковці, як О. Амоша, Ю. Бажал, В. Геєць, В. Дорофійенко, Н. Іванова, І. Лукінов, Б. Лундвалл, М. Пашута, К. Фрімен, А. Чухно. Разом з тим, залишаються недостатньо розробленими наукові, методичні і прикладні питання формування економічних механізмів розвитку НІС, зокрема, бюджетно-фінансового, адаптації позитивного досвіду бюджетної підтримки інноваційної діяльності провідних країн світу до сучасних реалій

України, визначення пріоритетних напрямів бюджетно-фінансового забезпечення розвитку НІС, що обумовлює актуальність обраної теми.

Метою статті є аналіз зарубіжного досвіду бюджетно-фінансової підтримки інноваційної діяльності і визначення перспективних напрямів бюджетного фінансування і кредитування процесу створення інновацій в Україні як основи формування бюджетно-фінансового механізму розвитку національної інноваційної системи.

Викладення матеріалу основного дослідження. Сучасні механізми реалізації інноваційної політики розвинених країн світу включають широкий спектр методів та інструментів, спрямованих на державну підтримку і розвиток національних інноваційних систем.

Німеччина характеризується найбільш потужною державною підтримкою у вигляді бюджетного фінансування розвитку малого і середнього інноваційного бізнесу, де передбачені вагомі державні субсидії і дотації венчурним підприємствам. Система бюджетної підтримки включає: дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (стажування у ВНЗ, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях); оплата витрат на технічну експертизу проєктів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР та інженерні консультації; субсидії підприємствам малого і середнього бізнесу для придбання майна з метою зниження витрат енергії; дотації малим підприємствам на інвестування у НДДКР вартості придбаного чи створеного майна при придбанні патентів, рухомого і нерухомого майна, що використовується для НДДКР. З непрямих методів стимулювання Німеччина застосовує фактично лише податкові знижки на приватні інвестиції у НДДКР. Отже, найбільш характерними рисами німецького підходу до розвитку НІС слід визнати: відмову від концентрації бюджетних коштів у незначній кількості великих корпорацій на користь малого і середнього бізнесу; сприяння створенню і підтримку на початкових етапах діяльності малих і середніх підприємств інноваційного бізнесу і комплексність заходів бюджетної підтримки; стимулювання НДДКР.

Велика Британія виділяє бюджетні дотації і субсидії на проведення НДДКР підприємствами малого і середнього бізнесу або за їхніми замовленнями, однак більшою частиною використовує непрямі методи реалізації інноваційної політики. Так, у Великій Британії змінюється оподаткування доходів компаній і фізичних осіб, зокрема: вирахування з оподаткованого доходу компанії частини витрат на НДДКР; на 10 % зменшується податок на прибуток для венчурних фірм; звільнення від сплати частини податку на доходи від приросту капіталу та податку на дивіденди при придбанні акцій венчурних фондів; зменшення оподаткування вкладів інвесторів податком на доходи та зменшення податку з доходу від продажу акцій малих венчурних фірм. Тобто, Велика Британія стимулює нагромадження капіталу для венчурних трастів та інвестування в приватний венчурний бізнес. Крім того, списання витрат на НДДКР у Великій Британії здійснюється на собівартість продукції.

Італія обмежує бюджетні субсидії і дотації малим і середнім підприємствам кількома галузями (зокрема, видобувною та обробною) і надає їх в основному на купівлю та лізинг обчислювальної техніки, а останніми роками – ІТ-технологій. З непрямих методів Італія застосовує податковий кредит на чисті інвестиції у матеріальні та нематеріальні активи підприємства; звільнення від податку на прибуток частини суми перевищення поточних «кваліфікаційних» інвестицій (у створення нових потужностей, придбання устаткування, приладів та апаратів, тощо) над середнім їх рівнем протягом попередніх п'яти років; звільнення від податку на доходи компаній частини витрат на НДДКР протягом року; податкові пільги в разі купівлі передової технології для підприємств з чисельністю зайнятих до 100 чол.; звільнення від оподаткування частини витрат на купівлю послуг, що сприяють приданню нової технології. Крім того, дозволяється прискорена амортизація під час технічного переоснащення частини вартості основних фондів понад звичайні норми амортизаційних відрахувань. Таким чином, Італія зацікавлена у підтримці технічного і технологічного переоснащення підприємств, в першу чергу – малих і середніх, а також розвитку НДДКР і впровадженні їх результатів у практику. Слід зауважити також, що Італія – практично єдина країна, яка застосовує регіональний підхід до реалізації інноваційної політики: південні райони країни мають перевагу.

Сполучені Штати Америки також досить стримано ставляться до надання державних субсидій та дотацій венчурним підприємствам. Федеральні відомства США зобов'язані

виділяти із свого бюджету кошти на фінансування венчурного бізнесу мінімально встановлену частку (2,5 %), розподілення яких має досить складну схему. Основу державної інноваційної політики складають непрямі методи, зокрема податкове кредитування, причому інвестиційний податковий кредит передбачає у США зменшення і податку на прибуток. Характерною ознакою державної інвестиційної політики США є спрямування її на приріст витрат на НДДКР, зміцнення зв'язку між промисловими компаніями і університетами, які здійснюють фундаментальні дослідження і сприяння розвитку венчурних фірм.

О. Федірко в роботі [2] на основі аналізу механізмів реалізації інноваційної політики розвинутих країн робить висновок, що загальною тенденцією є пошук оптимального співвідношення між прямим бюджетним фінансуванням і системою податкових пільг. Ефективність такого підходу підтверджується тим, що в теперішній час основним джерелом фінансування НДДКР у розвинених країнах став приватний бізнес. У структурі національної інноваційної системи України, як показує практика, фінансове забезпечення інноваційного процесу також здійснюється як за рахунок держави, так і приватного сектору економіки (табл. 1).

Таблиця 1

**Розподіл обсягів фінансування наукових та науково-технічних робіт
за джерелами фінансування, %**

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Держбюджет	17,3	15,4	19,7	33,6	33,6	25,6	29,0	33,7
Власні кошти	1,6	9,2	23,6	24,6	25,5	43,2	27,0	34,2
Кошти замовників:								
- вітчизняних	46,4	56,1	50,3	37,3	32,4	26,0	25,6	27,4
- іноземних	20,8	17,6	6,0	4,0	9,2	4,8	17,8	3,8
Інші джерела	13,9	1,7	0,2	0,5	0,3	0,4	0,5	0,8

Складено автором на основі [3, 4]

В контексті дослідження є доцільним вивчити розподіл фінансових ресурсів на виконання наукових і науково-технічних робіт, які проводять організації і підприємства власними силами (табл. 2).

Таблиця 2

**Обсяги виконання наукових та науково-технічних робіт власними
силами організацій за видами робіт, %**

Види робіт	Роки							
	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Фундаментальні дослідження	7,6	7,5	11,9	14,1	16,3	13,1	13,4	16,6
Прикладні дослідження	22,1	21,0	14,2	14,5	14,4	12,3	14,4	14,2
Науково-технічні розробки	66,0	56,8	52,0	55,8	56,3	64,1	64,5	60,9
Науково-технічні послуги	4,3	14,7	21,9	15,6	13,0	10,6	7,7	8,2

Складено автором на основі [3, 4]

Таким чином, аналіз дозволяє виявити ще одну негативну тенденцію – зростання частки фундаментальних досліджень за рахунок скорочення прикладних досліджень і науково-технічних розробок. Така тенденція говорить про накопичення «чистого знання» і неефективним перетворенням їх на кінцевий результат – інноваційну продукцію у будь-якому його вигляді. Ще однією характерною особливістю розвитку інноваційних процесів в Україні є стабільно висока частка придбання машин, обладнання, програмного забезпечення та інших зовнішніх знань у структурі інноваційних витрат вітчизняних інноваційно активних підприємств (у середньому за останні п'ять років – на рівні 75 % від загального обсягу інноваційних витрат).

На підставі викладеного можна стверджувати, що на найближчий час пріоритетними напрямками державної політики щодо розвитку НІС мають стати: стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні; підтримка малого і середнього інноваційного бізнесу;

підтримка інноваційно-активних підприємств; формування сприятливого інноваційного середовища.

Таким чином, бюджетно-фінансовий механізм розвитку національної інноваційної системи має передбачати такі джерела фінансування, як пряме бюджетне фінансування, спеціальні інноваційні фонди і державне замовлення. Серед інструментів державної фінансової підтримки слід виділити державні субсидії та дотації, які можуть бути надані малим і середнім підприємствам на купівлю високотехнологічного обладнання і програмного забезпечення; оплату витрат на технічну експертизу проєктів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР та інженерні консультації; підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу. Непряме регулювання може бути застосовано з метою:

- стимулювання приросту витрат на НДДКР порівняно з середньорічним рівнем цих витрат у попередні роки;

- зростання інвестиції у створення нових потужностей, придбання устаткування, приладів та апаратів, завершення перерваних робіт, розширення, модернізацію підприємств, придбання уречевленої та не уречевленої технології;

- підтримки малих і середніх підприємств венчурного бізнесу.

Реалізація визначених цілей передбачає використання таких інструментів, як податковий кредит, податкові пільги, прискорена амортизація для інноваційно активних підприємств. Одним з основних принципів функціонування бюджетно-фінансового механізму розвитку НІС України має стати принцип «лазерного променя», який передбачає точне адресне спрямування, націленість на інноваційний розвиток пріоритетних галузей економіки України, здатних забезпечити її стабільне економічне зростання і техніко-технологічний прорив: машинобудування, металургію, хімічне виробництво, інформаційно-комунікаційні системи, розробка програмного забезпечення, фінансових, страхових послуг, високотехнологічна медицина тощо.

Висновки. Аналіз досвіду провідних країн світу щодо бюджетно-фінансових механізмів розвитку НІС дозволив виявити, що пріоритетними напрямками державної підтримки є технічне і технологічне переоснащення підприємств, сприяння створенню і підтримка на початкових етапах діяльності малих і середніх підприємств інноваційного бізнесу; стимулювання НДДКР.

Аналіз фінансування наукових та науково-технічних робіт за джерелами фінансування і обсягів виконання наукових і науково-технічних робіт власними силами організацій за видами робіт в Україні дозволяє стверджувати, що першочергові заходи за пріоритетними напрямками державної політики щодо розвитку НІС мають передбачати стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури в Україні, підтримку малого і середнього інноваційного бізнесу та інноваційно активних підприємств, формування сприятливого інноваційного середовища. При цьому бюджетно-фінансовий механізм розвитку НІС України має передбачати бюджетне фінансування (субсидії, дотації) лише з метою матеріально-технічного, правового і кадрового забезпечення створення інновацій.

Для стимулювання збільшення витрат на НДДКР, залучення інвестицій (в перше чергу – «кваліфікаційних»), стимулювання розвитку венчурного бізнесу доцільно застосовувати такі інструменти, як податковий кредит, податкові пільги, прискорена амортизація. Розвиток інфраструктури інноваційної діяльності може бути забезпечений лише на основі поєднання бюджетного фінансування та створення податкових стимулів. Загалом бюджетно-фінансовий механізм розвитку національної інноваційної системи має забезпечувати оптимальне співвідношення між прямим бюджетним фінансуванням і системою податкових пільг, що дозволить переорієнтувати джерела фінансування НДДКР на приватний бізнес, створити сприятливе інноваційне середовище і розгалужену інноваційну інфраструктуру, збільшити кількість інноваційно активних підприємств.

Список використаних джерел

1. Яремко Л. Національна інноваційна система та її формування в Україні / Л. Яремко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. Вип. 1. – НДЕІ Мінекономіки України, 2007. – С. 54-57.

2. Федірко О. Національна інноваційна система як об'єкт державного управління [Текст] / О. Федірко // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/5781/1/2007_03_Fedirko.pdf – Назва з екрану.

3. Статистичний щорічник «Україна в цифрах» за 2012 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 249 с.

4. Статистичний збірник «Регіони України» 2012. Ч. 1 / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 310 с.

УДК 351.2: 663.2

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ТА ОСНОВНИХ НАУКОВИХ РОЗРОБОК ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИНОГРАДАРСЬКО-ВИНОРОБНОЮ ПРОМИСЛОВІСТЮ УКРАЇНИ У ВІТЧИЗНЯНІЙ НАУЦІ

ЮДИНА К. П.,
аспірант Донецького державного
університету управління

Статтею охоплено та проаналізовано основні дослідження вітчизняних науковців щодо сфери державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України, визначено коло найбільш пріоритетних питань, що потребують подальших досліджень розвитку та ефективного функціонування галузі.

Ключові слова: виноградарсько-виноробна промисловість; агропромисловий комплекс; державне управління виноградарсько-виноробною промисловістю; методи та інструменти системи державного управління; механізм державного регулювання; фундаментальні наукові дослідження; ефективне функціонування виноградарсько-виноробної промисловості.

Статтею охоплено та проаналізовано основні дослідження вітчизняних науковців щодо сфери державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України, визначено коло найбільш пріоритетних питань, що потребують подальших досліджень розвитку та ефективного функціонування галузі.

Ключевые слова: виноградарско-винодельческая промышленность; агропромышленный комплекс; государственное управление виноградарско-винодельческой промышленностью; методы и инструменты системы государственного управления; механизм государственного регулирования; фундаментальные научные исследования; эффективное функционирование виноградарско-винодельческой промышленности.

The article covered and analyzed the main research of national scientists in public administration winemaking industry of Ukraine, defined the range of the highest priority questions which acquire further research in the development and efficient functioning of the industry.

Keywords: Grape and wine industry; agro-industrial complex; public administration of winemaking industry; methods and tools of public administration; mechanism of state regulation; fundamental scientific research; effective functioning of the winemaking industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Виноградарсько-виноробна промисловість посідає важливе місце серед інших продуктивних підкомплексів АПК України і включає в себе сукупність підприємств, що застосовують організаційні і технологічні прийоми розмноження, культивування і збору винограду, а також виготовлення виноробної продукції відповідно. Розвиток та функціонування виноградарсько-виноробної промисловості безпосередньо залежать від державної політики, яку провадить уряд країни. Особливої ролі питання державного управління набуває за часів трансформації, які зумовлюють зміну організаційної структури

агропромислового комплексу, системи управління та контролю, а також принципів функціонування галузей, що входять до його складу.

Таким чином, розвиток та функціонування виноградарсько-виноробної промисловості напряму пов'язані із удосконаленням державних контролюючих, управлінських та регулюючих функцій. Тому першочерговим є аналіз теоретичних досліджень та публікацій вітчизняними науковцями питань державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України задля відокремлення вже досліджених проблем та визначення низки ще не висвітлених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд наявної літератури свідчить про те, що серед загального кола наукових питань та розробок з управління досліджуваного підкомплексу АПК можна виділити ті, які охоплюють проблеми управління підприємств-суб'єктів виноградарсько-виноробної промисловості та окремих регіонів, серед них підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємств (Аблязова С. А. [1], Анісімова Н. Ю. [2], Мітяєв В. В. [3], Шальнева В. В. [4]), продукції галузі (Кулешова Г. М. [5]) та ефективності виробництва (Карташова О. Г. [6], Кузанашвілі Р. К. [7]) (зокрема, зовнішньоекономічної діяльності підприємств галузі (Ломаченко Т. І. [8]), питання інтеграції як форми партнерства між постачальниками сировини та виноробними підприємствами (Голобузова Н. В. [9]), проблеми управління фінансами підприємств виноробної галузі (Жежель Ю. В. [10], Козаченко Л. А. [11]), маркетингу продукції (Ілясова Ю. В. [12], Рибінцев В. О. [13]), інвестування виноробних підприємств (Петруня Н. В. [14]), формування стратегій сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємств, виноградарсько-виноробного підкомплексу (Короткова О. В. [15], Сафонов В. О. [16], Тарасюк А. В. [17], Удахін В. В. [18], Шацька Е. Ш. [19]) тощо.

Метою статті є системний аналіз наявних досліджень проблем та основних наукових розробок державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України у вітчизняній науці.

Вклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. До теоретичних розробок, які стали підґрунтям для дослідження проблем державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України, можна віднести роботу Гаркуші О.М. [20], в якій зазначено, що «АПК в цілому представляє собою сукупність сільського господарства і пов'язаних з ним галузей економіки, виділених у чотири сфери: виготовлення засобів виробництва для АПК, безпосередньо сільське господарство, галузі, що займаються доведенням аграрної продукції і продуктів її переробки до споживача, інфраструктура, діяльність яких підпорядкована єдиній кінцевій меті – найбільш повному задоволенню потреб населення в продуктах харчування та інших товарах, що виробляються з аграрної сировини» [20, с. 8], що і є основною метою застосування механізму державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України. Гаркушею О. М. також розглянуто проблеми застосування системи важелів державного регулювання ринку виноробної продукції, зокрема серед економічних методів та реформ науковець виділяє удосконалення ціноутворення в підкомплексі, застосування системи фінансових важелів (податків, кредитів, цін, дотацій, страхування тощо), а також індикативного планування з урахуванням досвіду провідних країн світу для покращення стану конкурентоспроможності української виноробної продукції [20, с. 23-25].

Сутність основних методів та інструментів системи державного управління, виділені Гаркушею О. М. при дослідженні проблематики вискоєфективного функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Тези основних наукових досліджень проблем державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю України

Дослідник	Основні позиції, сутність методу/інструментарію державного управління	Джерело
Гаркуша О.М.	<p>1. Адміністративні методи державного управління:</p> <p>1.1. методи організаційно-структурної перебудови</p> <ul style="list-style-type: none"> • зменшення податкового тиску на вітчизняних виробників; <p>1.2. захисні (донорські) методи</p> <p><i>інструментарій – державні дотації та компенсації</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • відшкодування товаровиробникам бюджетних страхових компенсацій 	[20]

	<p>на рівні не меншому 50 % понесених ними втрат;</p> <ul style="list-style-type: none"> • спрямування державою значно більших сум коштів на розвиток виноградарства; • надання дотацій тим господарствам, які забезпечують найбільш високу їх віддачу, а також експортують свою продукцію <p>2. Правові методи державного управління:</p> <ul style="list-style-type: none"> • прийняття відповідних законодавчих рішень (насамперед, Закону «Про вино», який має передбачити заходи щодо упорядкування виробництва і підвищення якості вітчизняної винопродукції, а також сувору адміністративну та кримінальну відповідальність для її фальсифікаторів); • дійовий державний контроль за організацією виготовлення і реалізації виноробної продукції, який повинен проводитись спеціальними незалежними службами (сертифікаційними контрольними лабораторіями, митницями, комітетами); • оновлення діючих стандартів на вина, коньяки, шампанське <p>3. Економічні методи державного управління:</p> <p>3.1. кредитно-грошові</p> <p>3.1.1. податкова політика</p> <p><i>інструментарій – податки, збори та кредити</i></p> <p>суттєва державна підтримка виноградарства, відрізняється високою капіталоємністю і великим терміном вирощування насаджень до їх вступу у пору плодоношення – застосування стабільних і доступних ставок податків і кредитів для таких підприємств;</p> <ul style="list-style-type: none"> • зменшення ставок акцизного збору та вивізного мита на напої з винограду; • скасування акцизного збору з марочних, сухих, ігристих столових вин; • нарахування акцизного збору тільки на вже реалізовану продукцію, а не наперед; • обкладання податком на додану вартість лише готової продукції <p>3.1.2. грошово-кредитна політика</p> <p><i>інструментарій – кредит</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • кредити на закладання виноградників, їх вирощування до вступу у плодоносний вік, а також закупівлю виноматеріалів повинні надаватися під 5-8% річних і на тривалий термін <p>3.1.3. митна політика</p> <p><i>інструментарій – імпорتنі квоти та ліцензії, митні збори, мито, стандарти якості та нормативно-технічна документація для імпортової продукції</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • державний дієвий захист вітчизняних товаровиробників від засилля імпорту (введення квот на ввіз в Україну тих чи інших видів вино продукції на основі проведеного аналізу попиту та пропозицій); • здійснення ліцензування імпортової продукції; • дотримання відповідності якості закордонних вин вимогам національного законодавства і нормативно-технічної документації; підвищення митних зборів на імпорту продукцію 	
Матчина І.Г.	<p>1. Адміністративні методи державного управління:</p> <p>1.1. методи організаційно-структурної перебудови</p> <p>відмічено ряд недоліків в організаційній системі управління підкомплексом (розформування у 1999 році Комітету з питань садівництва, виноградарства і виноробства України, після чого постала проблема збереження єдиного виноградарсько-садівничого комплексу як основи стабілізації та розвитку його галузей);</p> <ul style="list-style-type: none"> • організаційне об'єднання в єдину торгово-виробничу систему виробників винограду, виноматеріалів, готової продукції й торгівлі <p>1.2. методи дозвільного характеру</p> <ul style="list-style-type: none"> • стимулювання експорту шляхом організації виставок, ярмарків тощо <p>2. Правові методи державного управління:</p> <ul style="list-style-type: none"> • зазначені недосконалості Закону «Про виноград та виноградне вино» в Україні в частині визначення основних понять і термінів, характеристик технології виробництва столових вин, набору щодо десертних солодких та 	[21]

	<p>лікерних вин тощо.</p> <p>3. Економічні методи державного управління:</p> <p>3.1. кредитно-грошові</p> <p>3.1.1. податкова політика</p> <p><i>інструментарій – податки та збори (зокрема, акциз)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • встановлені певні недоліки при обчисленні податкових ставок і мита, а саме «Гармонізована система опису і кодування товарів» не узгоджується з галузевими стандартами, що породжує конфлікти між виробниками та податковими органами; • акцизний збір як засіб для регулювання державою розвитку виноробної галузі, оскільки всі інші податки складають єдине податкове поле для всіх підприємств України – виявлено, що при збільшенні ставки акцизу на 1 % податкові надходження зростають, але незначною мірою; зменшення акцизної ставки на 1 % також позитивно позначається на величині податкових надходжень; збільшення акцизної ставки на 1% приводить до поповнення бюджету на 0,5 %, але зниження акцизної ставки сприятиме розвитку виробництва і буде джерелом наповнення бюджету, тоді як при підвищенні ставки наповнення бюджету відбувається при зниженні можливостей виробництва щодо його розвитку; потреба вдосконалення акцизної політики за такими напрямками: скасування акцизної марки; нарахування ПДВ на акциз; усунення протиріччя у законодавстві про стягнення акцизу з реалізованої продукції і про попередоплату акцизу при придбанні акцизних марок на запланований випуск вин; впровадження науково обґрунтованої методології формування акцизних ставок; • розроблено підходи до формування акцизу, що передбачають такі основні положення: <ol style="list-style-type: none"> 1) акцизні ставки мають бути більш диференційованими за видами продукції виноробної галузі; 2) на нерентабельні види продукції недоцільно встановлювати акцизний збір; 3) акцизні ставки слід встановлювати по групах винопродукції залежно від споживчого попиту; 4) акцизні ставки на ординарну продукцію мають бути нижчими, ніж на марочну продукцію, оскільки її споживають широкі верстви населення, і це забезпечує основний обсяг продажу; 5) необхідно диференціювати обкладання акцизним збором винопродукції у порівнянні з продукцією лікєро-горілчаної промисловості (де її виробництво характеризується нижчою собівартістю) і встановлювати акциз залежно не від міцності напою, а від попиту і рентабельності продукції <p>3.1.2. грошово-кредитна політика</p> <p><i>інструментарій – кредит, ф'ючерс, знижка</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • державна підтримка вітчизняного виробника винограду й вина за 	
	<p>За допомогою пільгового кредитування закупівлі виноматеріалів і закладення виноградників через механізм здешевлення кредитів, що передбачає виділення коштів на ці цілі з Державного бюджету країни; надання податкового кредиту (дозволу на погашення заборгованість по акцизному збору минулих років протягом п'яти років);</p> <ul style="list-style-type: none"> • використання ф'ючерсних контрактів, що припускають попередню оплату в різних формах за сировину; • використання системи знижок (10-15 %) постійним покупцям залежно від обсягу реалізованої партії; збільшення частки реалізації продукції по передоплаті; виробництво продукції під замовлення на основі договорів про обсяги, асортименти й строки поставки; • державна підтримка з розвитку іпотечного кредитування (зниження суми фіксованого сільськогосподарського податку у випадку використання підприємством прибутку на інвестування) <p>3.1.3. митна політика</p> <p><i>інструментарій – імпортні квоти, ліцензії, стандарти якості для імпортної продукції</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • встановлення квот на ввезення імпортної винопродукції та жорстких вимог до якості ввезеної продукції відповідно до національних стандартів; 	

Сілецька Н.В.	<p>введення двох'ярусного тарифу, ліцензування імпорту</p> <p>1. Адміністративні методи державного управління:</p> <p>1.1. методи організаційно-структурної перебудови</p> <ul style="list-style-type: none"> • пошук нових та вдосконалення існуючих організаційно-господарських форм виробництва й управління; • забезпечення випереджаючого розвитку виробничої інфраструктури, особливо сховищно-холодильного господарства, через недостатню забезпеченість яким втрати складають до 30 % виробленої продукції; • вдосконалення фінансово-кредитного забезпечення підкомплексу, особливо розсадництва; • справедливий розподіл прибутків між учасниками підкомплексу <p>1.2. захисні (донорські) методи</p> <p><i>інструментарій – державні дотації, закупівлі та субсидії, індексування цін</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • надання дотацій виробництва; • регулювання цін на продукцію виноградарсько-виноробного підкомплексу за допомогою державних закупівель і субсидій з метою зменшення їх диспаритету з цінами на сільськогосподарську техніку, устаткування, паливно-мастильні матеріали, добрива тощо; • індексування гарантованих та заставних цін, з урахуванням інфляційних процесів в економіці <p>2. Економічні методи державного управління:</p> <p>2.1. кредитно-грошові</p> <p>2.1.1. податкова політика</p> <p><i>інструментарій – податки та збори</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • зменшення податкового навантаження на підприємства; • підвищення ставки збору на розвиток виноградарства, садівництва та хмелярства 	[22]
---------------	--	------

Концепція державної політики передбачає створення ефективних соціальних, економічних і правових основ функціонування виробництва та обігу алкогольної продукції [21, с. 21]. Перші фундаментальні дослідження маркетингу ринку вина та виноробної продукції пов'язані із Рибінцевим В. О., яким вперше в Україні розроблені теоретико-методологічні положення системи маркетингу, обґрунтовано його роль у підвищенні ефективності виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК, забезпеченні конкурентоспроможності підприємств, а також зниженні обсягів фальсифікації виноматеріалів і вина. Серед основних результатів дослідження Рибінцева В. О. зазначено, що «сучасна методологія управління виноградарсько-виноробним підкомплексом і окремими його підприємствами на відміну від традиційної системи управління має ґрунтуватися на запропонованій концепції маркетингу, тобто орієнтуватися на ринок, його потреби з урахуванням платоспроможного попиту населення. Кінцевою метою такого підходу є задоволення потреб покупців у виноградно-виноробній продукції, а проміжною – стабілізація і зростання обсягів її виробництва» [13, с. 24].

Наукові дослідження Сілецької Н. В. здебільшого присвячені підвищенню економічної ефективності виноградарсько-виноробного підкомплексу, значну роль у підвищенні якої має «удосконалення механізму державного регулювання, зокрема фінансово-кредитної підтримки товаровиробників винограду; надання дотацій виробництва, індексування гарантованих та заставних цін з урахуванням інфляційних процесів в економіці; забезпечення захисту вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників від конкуренції з боку закордонних ринків; підвищення розміру збору з обігу алкогольних напоїв і пива, а ставку вивізного мита на напої з винограду доцільно зменшити у 2-3 рази; розвитку ринкової інфраструктури тощо» (табл. 1). Науковець в своїх тезах зазначає, що «найбільшого ефекту в стабілізації виноградарсько-виноробного виробництва та його фінансовому оздоровленні можна буде досягти при комплексному здійсненні всіх указаних заходів» [22, с. 13].

Узагальнюючи чисельні наукові трактування підходів до визначення поняття методу державного управління та з огляду на вищевикладене, визначимо, що під методом державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю слід розуміти сукупність способів і прийомів, певних засобів впливу суб'єкта управління виноградарсько-виноробною промисловістю (орган виконавчої влади, профільний комітет, міністерство тощо) на

відповідний об'єкт управління в рамках управлінських відносин задля досягнення певної мети, задач та функцій управління.

Таким чином, як до загальних методів, так й до методів державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю АПК України можна віднести адміністративні, правові та економічні засоби впливу, які в тісному взаємозв'язку та з різною перевагою один над одним застосовуються суб'єктом управління у різні періоди розвитку економічних та суспільних відносин по відношенню до об'єкта управління певної сфери, галуззі, промисловості тощо.

Інструментами виступають певні засоби державного впливу на економічні процеси. До інструментів державного впливу у виноградарсько-виноробній промисловості, згідно з проведеним аналізом, слід віднести державні дотації та компенсації, закупівлі та субсидії як засоби впливу адміністративного характеру; закони та нормативно-правові акти як важелі правового методу державного управління; податки та збори, кредитні ставки та відсотки, квоти та ліцензії, митні збори та мито, технічні стандарти та стандарти якості тощо як інструменти економічного характеру.

Як можна побачити з табл. 1, певні інструменти (наприклад, квоти, кредити, пільги) з залежності від характеру мети та задач можуть змінювати своє місце у сукупності засобів державного регулювання економікою. До того ж окремі інструменти державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю можуть застосовуватись й в різних цілях, і різних комбінаціях, а також з різною інтенсивністю. Ефективне функціонування галузі на пряму залежить від якісного застосування методів та підбору до них відповідних інструментів державного регулювання на етапі планування управлінського процесу.

Враховуючи, що в теорії державного управління тісно пов'язані між собою як економічні (господарські) аспекти, так й теорія державного впливу на розвиток господарських систем (теорія держави і права), доцільно також розглянути наукові дослідження, присвячені проблемам правового регулювання відносин з виробництва й реалізації виноградної продукції, аналізу існуючих наукових положень і законодавчої практики України. Таким питанням присвячені дослідження Самсоної Я. О., в яких стверджується, що «витоки розвитку правового регулювання виноградарства й виноробства сягають ще античного періоду» [23]. Після проголошення Україною незалежності еволюція правового регулювання досліджуваних відносин характеризується двома етапами: на першому (охоплює період з 1991 р. по 1996 р.) було прийнято низку нормативних актів, спрямованих на підтримку розвитку виноградарства, розсадництва й виноробства, що було вкрай необхідно для цих сфер народного господарства після розпаду СРСР; другим етапом стало ухвалення Верховною Радою України Закону «Про виноград та виноградне вино» від 16.07.2005 р. № 2662-IV – основного законодавчого акту виноградарсько-виноробної промисловості [23, с. 6].

Незважаючи на проведений аналіз, слід зазначити, що найбільш фундаментальною науковою роботою, що охоплює питання державного управління розвитком виноградарсько-виноробної промисловості України, на сьогодні є дослідження Тінтулова Ю. В., який наголошує, що «для ефективного розвитку АПК України та його продуктивних підкомплексів, зокрема яким виступає виноградарсько-виноробний, в умовах глобалізації необхідно: гармонізувати загальні (міжгалузеві) та спеціальні (галузеві) державні регулятори та систему управління до відповідних регуляторів та систем управління, правил та торгових режимів розвинених ринкових країн, світової організації торгівлі, а у перспективі до спільних механізмів відносин в країнах ЄС. Необхідність цього процесу виходить з того, що багато механізмів державного регулювання та управління агропромисловим комплексом, та виноградарсько-виноробним підкомплексом зокрема, не тільки не були своєчасно гармонізовані з правилами СОТ, але навіть необхідність цього не ставилась повною мірою як завдання державної ваги» [24, с. 10].

Тінтулов Ю. В., зосереджуючи увагу на розробці механізму державного управління виноградарсько-виноробним підкомплексом України на підставі гармонізації та застосування державних регуляторів системи управління країн ЄС, підкреслює необхідність ухвалення «базового нормативного акту, що регулює розвиток виноградарства, виноробства та ринку вина, яким має стати закон «Про регулювання ринку вина», в якому буде враховано досвід країн ЄС. Структура закону буде містити такі блоки:

- 1) правила вирощування винограду;

- 2) способи та засоби виготовлення вина;
- 3) оновлену класифікацію вин, категорії їх якості;
- 4) умови виведення вина на ринок;
- 5) державний та суспільний нагляд за товарообігом вина;
- 6) умови й нагляд за імпортом вина;
- 7) стимулювання збуту, сприяння підвищенню якості вина, державний контроль за його якістю та кількістю;
- 8) захист найменувань вин;
- 9) умови створення державної системи управління підкомплексом суспільних організацій – виробників та експертів, їх повноваження тощо» [24, с. 12].

На думку науковця, такий закон стане правовою та економічною засадою подальшого керованого розвитку виноградарства, виноробства та ринку вина.

З огляду на вище зазначений аналіз проведених наукових досліджень державного управління виноградарсько-виноробною галуззю України, необхідно зазначити, що деякі з наведених позицій вже не є актуальними за причини історичних подій, які відбулись у травні 2008 року – вступу України до Світової організації торгівлі. Таким чином, положення стосовно встановлення жорстких обмежень при імпорті виноматеріалів та винопродукції в Україну, проходження процедур перевірок на відповідність цих товарів нормам діючого законодавства України, наведені в дослідженнях Гаркушею О. М. та Матчиною І. Г., втрачають свою актуальність.

Для сфери державного управління здебільшого сьогодні набувають особливого значення наукові дослідження, які стосуються процесів гармонізації та адаптації законодавчої бази України до норм країн ЄС в галузях виноградарства та виноробства. Такі дослідження проводяться з метою не тільки оцінити реальний стан процесу адаптації нормативної бази, визначити основні відмінності між правовими системами, а й на підставі аналізу стають фундаментальною основою для розробки та ухвалення нормативних актів, які мають стати базовими засадами розвитку виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За часів ринкової трансформації економічних процесів все більшого значення набуває роль держави у розвитку сфер народного господарства. Не винятком є й виноградарсько-виноробна промисловість як невід’ємна частина АПК України, необхідність державної підтримки якої полягає в її ролі як джерела продовольчої безпеки та надходжень до бюджету країни.

За умов незадовільного стану промисловості, обмеженості бюджетних коштів, низької рентабельності галузей, слабкої інтеграції підприємств-суб’єктів відносин, недосконалої нормативно-правової бази, що регулює відносини у сферах виноградарства та виноробства виникає необхідність визначення ролі державного регулювання та підтримки виноградарсько-виноробної промисловості.

Механізм державного управління виноградарсько-виноробним підкомплексом – це сукупність форм, методів та засобів (інструментів) впливу держави на соціальні та економічні відносини у сферах виноградарства та виноробства між суб’єктами господарювання. Форма державного впливу на виноградарсько-виноробну промисловість представляє собою загальний напрямок, загальні принципи впливу суб’єкта управління (відповідний державний орган) на об’єкт.

Метод державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю – це сукупність способів і прийомів, певних засобів впливу суб’єкта управління виноградарсько-виноробною промисловістю на відповідний об’єкт в рамках управлінських відносин задля досягнення певної мети, задач та функцій управління. Методи державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю АПК України доцільно класифікувати на адміністративні, правові та економічні.

Інструментами державного управління виноградарсько-виноробною промисловістю виступають певні засоби державного впливу на економічні процеси. До інструментів державного впливу у виноградарсько-виноробній промисловості слід віднести:

- державні дотації, компенсації, закупівлі, субсидії тощо як засоби впливу адміністративного характеру;
- закони та нормативно-правові акти як важелі правового методу державного управління;

- податки, збори, кредитні ставки, відсотки, квоти, ліцензії, митні збори, мито, технічні стандарти, стандарти якості тощо як інструменти економічного характеру.

Таким чином, ефективне функціонування виноградарсько-виноробної промисловості напряму залежить від якісного застосування методів та підбору до них відповідних інструментів державного регулювання, що є необхідним заходом при планування та прогнозуванні управління.

Серед оглянутих наукових проблем цікавою та й досі цілком не розкритою є дослідження застосування методів державного управління, зокрема адміністративних та економічних. В період трансформації економіки все більшого значення для державного управління набувають питання застосування таких інструментів впливу та механізмів, застосування яких здатне швидко привести до необхідних результатів державного впливу. Перш за все, мова йде про податкові (акциз, податкові пільги), митні (ліцензування) інструменти, а також грошово-кредитну політику, питання застосування якої та результати такого застосування у виноградарсько-виноробному підкомплексі ще зовсім не були досліджені українськими науковцями.

Таким чином, державне регулювання виноградарсько-виноробним підкомплексом АПК України сьогодні є сферою дослідження, яка потребує всебічного фундаментального аналізу та охоплення найбільш пріоритетних для розвитку та ефективного функціонування галузі питань.

В подальшому набувають значення теоретичні дослідження та висвітлення практичного застосування механізму державного управління розвитком виноградарсько-виноробним підкомплексом АПК України, ефективної системи державного впливу, сукупності оптимальних інструментів та методів, що здатні вплинути на об'єкт управління задля досягнення кінцевої мети – ефективного функціонування виноградарсько-виноробної промисловості.

Список використаних джерел

1. Аблязова С. А. Підвищення ефективності управління конкурентноспроможністю підприємств виноградарсько-виноробної галузі Криму: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / С. А. Аблязова; Львів. нац. аграр. ун-т. – Л., 2008. – 20 с.
2. Анісімова Н. Ю. Ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу і шляхи її підвищення: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Н. Ю. Анісімова; Півд. філ. «Крим. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-ту. – Сімф., 2008. – 20 с.
3. Мітяєв В. В. Організаційно-економічні напрями підвищення конкурентноспроможності виноградарсько-виноробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Мітяєв; Крим. агротехнол. ун-т, Півд. філ. нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. – Сімф., 2010. – 20 с.
4. Шальнєва В.В. Організація і підвищення ефективності розвитку виноградарства в регіоні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / В. В. Шальнєва; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2006. – 18 с.
5. Кулешова Г. М. Підвищення конкурентноспроможності продукції виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Г. М. Кулешова; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2006. – 19 с.
6. Карташова О. Г. Підвищення ефективності виробництва виноградарсько-виноробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / О. Г. Карташова; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2011. – 20 с.
7. Кузанашвілі Р. К. Перспективні напрямки підвищення ефективності функціонування харчової промисловості (на прикладі підприємств вино-кон'ячного виробництва): автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.01 / Р. К. Кузанашвілі; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-еколог. дослідж. – О., 2000. – 17 с.
8. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності виноградарсько-виноробних підприємств Криму та резерви її зростання: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.02 / Т. І. Ломаченко; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2000. – 17 с.
9. Голобузова Н. В. Інтеграція як форма економічного партнерства між постачальниками сировини та виноробними підприємствами: автореф. дис ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Надія Віталіївна Голобузова. – Одеса: Б.в., 2011. – 21 с. – На укр. яз.

10. Жежель Ю. В. Управління формуванням грошових потоків підприємств виноробної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. В. Жежель; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2010. – 22 с.

11. Козаченко Л. А. Управління формуванням капіталу виноробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Л. А. Козаченко; Півд. філ. «Крим. агротехнол. ун-т» Нац. аграр. ун-ту. – Сімф., 2008. – 20 с.

12. Лясова Ю. В. Експортний маркетинг виноробної продукції: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю. В. Лясова; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 20 с.

13. Рибінцев В. О. Маркетинг винограду і вина: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.02 / В. О. Рибінцев; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2002. – 35 с.

14. Петруня Н. В. Ефективність інвестування виноробних підприємств (за матеріалами Одеської області): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. В. Петруня; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2003. – 19 с.

15. Короткова О. В. Формування економічного сталого та конкурентоспроможного розвитку виноградарських і виноробних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. В. Короткова; Миколаїв. держ. аграр. ун-т. – Миколаїв, 2009. – 20 с.

16. Сафонов В. О. Стратегія трансформації управління виноградарсько-виноробними підприємствами Криму: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. О. Сафонов; Нац. ун-т харч. технологій. – К., 2003. – 20 с.

17. Тарасюк А. В. Розвиток виноградарсько-виноробного підкомплексу регіону в умовах ринку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / А. В. Тарасюк; Дніпропетр. держ. аграр. ун-т. – Д., 2005. – 20 с.

18. Удахін В. В. Розвиток інтегрованих структур у виноградарсько-виноробному виробництві: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Удахін; Укр. н.-д. ін-т продуктивності агропромисл. комплексу. – К., 2010. – 20 с.

19. Шацька Е. Ш. Стратегія інноваційного розвитку підприємств виноградарства і плідівництва Автономної Республіки Крим: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Е. Ш. Шацька; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2010. – 20 с.

20. Гаркуша О. М. Стратегія відновлення і високоефективного функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу АПК України в умовах ринкової економіки: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.07.02 / О. М. Гаркуша; Миколаїв. держ. аграр. акад. – Миколаїв, 2002. – 34 с.

21. Матчина І. Г. Стратегія розвитку ринку винопродукції України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.07.02 / Матчина Ірина Георгіївна; Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» УААН. – К., 2006. – 37 с.

22. Сілецька Н. В. Основні напрями підвищення економічної ефективності функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.07.02 / Сілецька Наталя Вікторівна; Миколаївський держ. аграрний ун-т. – Миколаїв, 2005. – 20 с.

23. Самсонова Я. О. Правове регулювання відносин з виробництва й реалізації виноградної продукції в Україні: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.06 / Самсонова Яна Олексіївна; Нац. юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого. – Х., 2010. – 20 с.

24. Тінтулов Ю. В. Державне регулювання розвитку виноградарства та виноробства в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Тінтулов Юрій Валерійович; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 19 с.