

Международная и национальная экономика

Текущие научные проблемы

Восточной Европы

РЕДАКЦИЯ:

Марек Милош

Збигнев Пастушак

М
О
Н
О
Г
Р
А
Ф
І
Е

**Международная
и национальная экономика**
Текущие научные проблемы
Восточной Европы

Monografie – Politechnika Lubelska



Politechnika Lubelska
Wydział Elektrotechniki i Informatyki
ul. Nadbystrzycka 38A
20-618 Lublin

Международная
и национальная экономика
Текущие научные проблемы
Восточной Европы

Редакция:
Марек Милош
Збигнев Пастушак



Politechnika Lubelska
Lublin 2013

Рецензенты:
Станислав Гжегурски
Васа Лашло

Publikacja wydana za zgodą Rektora Politechniki Lubelskiej

© Copyright by Politechnika Lubelska 2013

ISBN: 978-83-63569-96-9

Wydawca: Politechnika Lubelska
ul. Nadbystrzycka 38D, 20-618 Lublin
Realizacja: Biblioteka Politechniki Lubelskiej
Ośrodek ds. Wydawnictw i Biblioteki Cyfrowej
ul. Nadbystrzycka 36A, 20-618 Lublin
tel. (81) 538-46-59, email: wydawca@pollub.pl
www.biblioteka.pollub.pl
Druk: TOP Agencja Reklamowa Agnieszka Łuczak
www.agencjatop.pl

Elektroniczna wersja książki dostępna w Bibliotece Cyfrowej PL www.bc.pollub.pl
Nakład: 100 egz.

Оглавление

Введение	7
<i>(Милош М., Пастушак З.)</i>	
1. Особенности защиты внутреннего рынка мясомолочной продукции в условиях адаптации Украины во всемирную торговую организацию	9
<i>(Аблязова О. Н.)</i>	
2. Посткризисные диспропорции в сфере занятости различных социальных групп	21
<i>(Близнюк В. В.)</i>	
3. Региональные особенности прекаризации современного общества в странах Европейского Союза	33
<i>(Бринцева Е.Г., Глибовец В.Л.)</i>	
4. Государственная экономическая политика в условиях глобальных трансформаций мировой экономики	43
<i>(Короткова Д. А.)</i>	
5. Организация рынка посреднических услуг	55
<i>(Костинец Ю. В.)</i>	
6. Развитие социально-экономической системы на основе изучения экологических интересов предприятий	63
<i>(Литич Л. Г., Юцишина Л. А.)</i>	
7. Управление качеством транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений	75
<i>(Матвеев В. В., Новик В. С.)</i>	
8. Пути минимизации негативных последствий внешнего государственного долга для экономики Украины в современных условиях	91
<i>(Печенюк Н. Н.)</i>	

9. Регулирование экспортной деятельности – заграничный опыт и Украинские реалия 101 (Шелест Е. А.)	101
10. Экономическая власть государства – подходы в экономической науке 115 (Трохимчук В. В.)	115
11. Особенности обеспечения прав и свобод человека и гражданина в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы – общеконцептуальный дискурс 125 (Веклич В. А.)	125
12. Кооперативная теория XX века: американский контекст 135 (Юрманова Е. А.)	135
Список авторов	147

ВВЕДЕНИЕ

В 2012 году состоялись две научные конференции, организованные Национальной академией управления из Киева и Люблинским техническим университетом:

- «Современные проблемы информатики в области экономики, менеджмента, образования и экологии», город Свитязь, Украина;
- VI Международная научная конференция «Актуальные проблемы экономики», город Киев, Украина.

На этих конференциях докладывались результаты научных работ в области экономики и информатики.

Отобранные доклады, обсуждаемые на конференциях, после расширения превратились в главы этой монографии. Монография входит в состав серии книг, которые связывает общее название: *Текущие научные проблемы Восточной Европы*. Серия представляет достижения учёных стран Восточной Европы. Эта книга содержит работы учёных из Украины по экономике с двух точек зрения международной и национальной. В ней находятся результаты исследования учёных из разных научных школ из Донецка, Киева, Кривого Рога, Луцка, Хмельницкого и Черкасс.

Надеемся, что исследования в области международной экономики и вытекающие из них выводы, будут способствовать развитию национальной экономики Украины, а также могут быть полезны для учёных из других стран Восточной Европы. Они оказывают сильное влияние на экономику мира на национальную. Эти взаимосвязи настолько сильны, что ни одна страна не может развиваться без их учета – в вакууме.

Монография является результатом работы многих соавторов, которые были готовы поделиться со всеми читателями результатами своих исследований. Всем

тем, кто внес вклад в книгу, особенно: авторам и рецензентам выражаем свою глубокую благодарность.

Все ошибки и несовершенства этой монографии возникли из нашей – редакторов – вины

Марек Милош
Збигнев Пастушак
Редакторы

Особенности защиты внутреннего рынка мясомолочной продукции в условиях адаптации Украины во всемирную торговую организацию

В главе акцентировано внимание на актуальности проблемы защиты отечественного рынка, в первую очередь продовольственного, в условиях возрастающей конкуренции на мировом рынке. Выявлены причины конфликтов и обоснованность введения Российской Федерацией санкций к экспорту украинской мясомолочной продукции. Обоснован механизм защиты внутреннего рынка в период адаптации Украины к условиям Всемирной торговой организации.

1.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Проблема защиты отечественного рынка, в том числе и продовольственного, в общей теории и практике очень актуальна и базируется на работах известных ученых и практиков разных отраслей экономики.

После присоединения Украины к ВТО в мае 2008 г. эта проблема не только не потеряла своей актуальности, а скорее наоборот: она приобрела еще большую актуальность.

По данным Госкомстата за 9-ть месяцев 2012 г. импорт продовольственного сырья и товаров превысил экспорт и эта сумма приблизилась к 12 млрд. долл. [3]. Это свидетельствует о том, что значительная часть золотовалютных резервов страны продолжает расходоваться на покупку иностранных товаров.

Всемирная торговая организация (ВТО) представляет собой объединение государств, направленное на создание единых правил международной торговли. Условия для ее появления были созданы в результате многолетнего функционирования Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), которое было заключено еще 30 октября 1947 г. Всемирная торговая организация была создана в соответствии с решением Уругвайского раунда многосторонних

торговых переговоров и начала действовать с 1 января 1995 г. ВТО часто и обосновано называют преемницей ГАТТ [2, 5].

Эта организация ставит и решает достаточно честолюбивые и амбициозные планы: повышение жизненного уровня людей, обеспечение полной занятости, неуклонное повышение реальных доходов и спроса населения, расширение производства и обмен товарами и услугами [13]. Как свидетельствует опыт стран, вступивших в ВТО, в первый год-два темпы ВВП снижаются. Но в последующие годы этот показатель возрастает на 1,5-1,7% [4].

Аналізу последствий вступления Украины в ВТО посвящена книга Н. Шпачковича, С. Новикова, О. Кобыльской, И. Басова [15], а исследованию современного состояния АПК Украины, поддержке сельскохозяйственных товаропроизводителей в системе концептуальных положений ВТО – монография Саблука П.Т., Фесины А.А., Власова В.И. и др. [1]. Эти проблемы рассматриваются в работах и других авторов [6, 8, 11]. Вместе с тем, в современной научной литературе недостаточно раскрыты вопросы защиты отечественного рынка в условиях замедления темпов развития экономик большинства стран мира, возрастающей конкуренции, использования ими протекционистских способов защиты внутреннего рынка и стимулирования отечественных производителей.

Чтобы стать членом всемирного торгового клуба в некоторых отраслях экономики АПК Украина пошла на беспрецедентные уступки странам-участникам ВТО, значительно снизив таможенные сборы на многие виды товаров, в том числе и продовольственные.

Большинство участников отечественного рынка ожидали, что членство в ВТО будет серьезной поддержкой в ее экспортных намерениях. Но этого не произошло.

1.2. УГРОЗА И НАПРАВЛЕНИЯ ЗАЩИТЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА МЯСОМОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

В сентябре 2012 г. Украина обратилась к странам Всемирной торговой организации о повышении максимальных ставок таможенных пошлин на более чем 350 видов товаров, что всерьез обеспокоило торговых партнеров Украины (в частности, США и ЕС). С одной стороны, украинская инициатива рассматривается как беспрецедентная, учитывая ее масштабы (в истории ВТО еще ни одна страна не претендовала на повышение пошлин на столь значительное количество товаров, составивших в 2011 году 5% отечественного импорта). С другой – высказывается опасение, что соответствующие дискуссии могут запустить цепную реакцию по всему миру, усилив волну протекционизма и торговых войн, которые и так ведутся на международной арене [14]. На заседании Генерального совета ВТО в декабре 2012 г. обращение Украины встретило шквал критики всех 157 стран-членов организации [16].

Вступление Украины в ВТО не означает, что отечественным производителям откроют границы все страны-члены этой организации. С формальной точки зрения нас никто не ограничивает, однако на сегодня некоторые украинские товары,

и, в частности, продукты питания, из-за низкого качества, недостаточно конкурентноспособны.

Основным торговым партнером Украины является Российская Федерация, на которую в 2011 г. приходилось 32,1% внешнеторгового оборота. Динамика развития товарооборота в сфере АПК между Украиной и Россией представлена в табл. 1.1.

Таблица 1.1. Товарооборот между Украиной и Российской Федерацией с 2000 по 2011 гг. в области АПК

Год	Товарооборот		Экспорт		Импорт	
	млрд. долл. США	2000 г. в % к текущему году	млрд. долл. США	2000 г. в % к текущему году	млрд. долл. США	2000 г. в % к текущему году
2000	706,8	100,0	610,7	100,0	96,1	100,0
2001	847,3	119,8	694,9	113,7	152,4	158,3
2002	789,5	111,7	642,0	105,1	147,5	154,2
2003	1307,8	185,0	957,7	156,8	350,1	364,6
2004	1420,9	200,9	1130,6	185,1	290,3	302,1
2005	1826,8	258,4	1383,0	226,4	443,8	462,5
2006	1373,6	194,3	887,1	145,2	486,5	506,3
2007	2082,5	294,6	1462,3	239,3	620,2	645,8
2008	2680,0	379,1	1915,5	313,6	764,5	795,8
2009	1802,8	255,0	1384,1	226,5	418,7	436,5
2010	2458,5	347,8	1859,6	304,4	598,9	624,0
2011	2741,5	387,7	2034,3	332,9	707,2	736,5

Источник: собственная разработка на основе данных Госкомстата

За анализируемый период в агропромышленном комплексе наблюдалось позитивное сальдо – 1,3 млрд долл. В 2011 г. украинский экспорт составил 2,0 млрд долл., а импорт – 0,7 млрд долл.

На протяжении последних лет (2006 – 2012 гг.) экономические отношения России с Украиной не раз проверялись на прочность торговыми конфликтами и введением разного рода санкций (табл. 1.2 и 1.3).

Для Украины санкции против отечественных производителей сыра очень чувствительный удар, так как 85% всего экспорта идет в Россию (табл. 1.4).

Таблица 1.2. Торговые санкции, которые использовала Россия против товаров Украины

Год	Виды санкций
1998	Увеличение пошлины на импорт украинского сахара-сырца до 75%, белого сахара – до 45%
2006	В январе Россия ввела эмбарго на украинскую мясомолочную продукцию из-за несоблюдения санитарных норм
2010	В октябре «Россельхознадзор» запретил импорт в Россию мяса, курятины и молока украинского производства из-за нарушения ветеринарно-санитарных норм
2011	Повышена пошлина в странах Таможенного союза на украинский металл, трубы, сахар, гречку и некоторые виды овощей
2012	В январе Российская железная дорога запретила использовать грузовые вагоны украинского производства
2012	В феврале «Россельхознадзор» запретил импорт сыров восьми украинских производителей (табл. 1.3)

Источник: [12]

Таблица 1.3. Предприятия-производители сыра, которые попали под контроль «Россельхознадзора»

№ п/п	Название сырзавода	Область
1	ОАО «Интер Фуд»	Винницкая
2	ОАО «Открытое объединение «Молис»	Запорожская
3	ОАО «Гадячсыр»	Полтавская
4	ЗАО «Охтырский сыркомбинат»	Сумская
5	ЗАТ «Пирятинский сырзавод»	Полтавская
6	ОАО «Великобурлукский сырзавод»	Харьковская
7	ЧАТ «Хмельницкая маслосырбаза»	Хмельницкая
8	ОАО «Звенигородский сырный комбинат»	Черкасская

Источник: [10]

Таблица 1.4. Страны-экспортеры украинского твердого сыра

Страна	Млн долл.	%
Россия	348,7	85
Казахстан	45,1	11
Молдова	12,3	3
Другие страны	3,5	1

Источник: данные Гостамслужбы, 11 мес. 2011 г.

Проблемы с некачественными украинскими продуктами питания начались еще в 2006 г. Тогда «Россельхознадзор» обвинил украинские предприятия пищевой промышленности в низком качестве мяса и молока и полностью запретил экспортные поставки животноводческой продукции из Украины, несмотря на то, что претензии касались только товаров, которые транзитом проходили по территории Украины с Польши.

Украина, как экспортер, может защищать свой внутренний рынок товаров и использовать механизм защиты, элементами которого являются:

1. Стратегическое направление защиты внутреннего рынка.
2. Решение торговых конфликтов в судах.
3. Индивидуальный подход контроля качества товаров.
4. Защита отечественных производителей государственными органами Украины от дискриминационных и недружественных действий торговых партнеров.

1.3. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ЗАЩИТЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

Если претензии к качеству продукции страны-покупателя продукции носят технологический или технический характер, тогда стратегия отстаивания интересов страны-экспортера должна сводиться к следующим действиям (рис. 1.1).

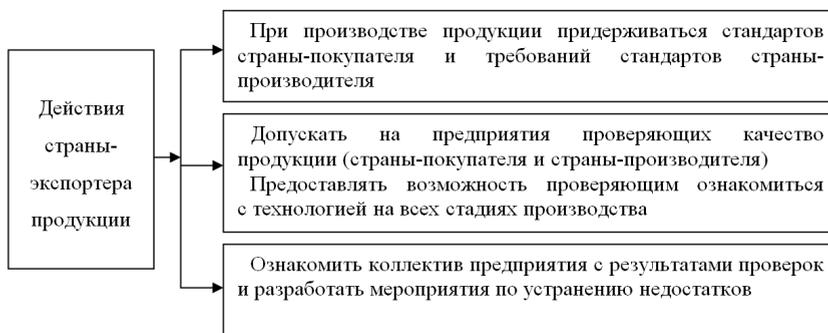


Рис. 1.1. Последовательность действий страны-производителя при использовании стратегического способа защиты товаров на внутреннем рынке

Источник: собственная разработка

Если торговля осуществляется как инструмент политического противостояния, в этом случае предлагаемые методы защиты страны-экспортера не позволяют ей довести причины претензий.

После вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию (22 августа 2012 г. Россия официально стала 156 страной-членом этой организации) двусторонние взаимоотношения в сфере торговли должны стать более цивилизованными и соответствовать требованиям ВТО, что обусловлено следующими обстоятельствами:

1. Россия уже не сможет ограничивать импорт товаров из Украины, не подтвердив свои претензии результатами проверок и не предупредив о своих намерениях страну-экспортера и Женеву, где находится офис этой организации.
2. Если выяснится, что запрет на экспорт продукции обусловлен исключительно дискриминацией (например, с целью вытеснения украинских производителей сыра или другой продукции с российского рынка), такие действия можно будет обжаловать в специализированной организации ВТО. А исполнение ее решения

позволит стране-экспортеру вводить адекватные санкции против страны-импортера.

3. В рамках ВТО Украина (или любая страна) может объединить вокруг себя группу других стран, которые пострадали от экономических или политических решений России (или другой страны) в сфере двусторонних торговых действий. Например, наличие в группе поддержки Польши и стран Балтии повысило бы позиции украинских предприятий. Общая позиция нескольких стран может выступать сдерживающим фактором использования торговых войн для решения политических вопросов некоторыми странами.

В апреле 2012 года «сырная война» между Украиной и Российской Федерацией практически завершилась. Вместе с тем проверка российскими контролерами качества продукции некоторых предприятий продолжается.

1.4. РЕШЕНИЕ ТОРГОВЫХ КОНФЛИКТОВ В СУДАХ

До ратификации договора о вступлении во Всемирную торговую организацию Государственной Думой ограничения импорта можно было отстаивать исключительно в судах на территории Российской Федерации. Доказательные аргументы сторон должны быть научно обоснованными. Если, к примеру, российской стороной будут введены ограничения на том основании, что проверкой качества мясомолочной продукции в Украине занимается ветеринарная служба – это не является научным и доказательным аргументом.

Качество продукции должно подтверждаться результатами лабораторных проверок. Последовательность действий при решении спорных вопросов между Украиной и Россией представлена на рис. 1.2.

После вступления Российской Федерации в ВТО, такие конфликтные вопросы будут рассматривать специальные органы, которые созданы в этой организации. Некоторые конфликтные вопросы рассматривались на протяжении двух и более лет. По результатам расследований может быть принято решение о запрещении дискриминационных мер. Вместе с тем ВТО не предусматривает компенсации за понесенные убытки в связи с ограничением импорта.

Если страна, которая проиграла судебный иск, не выполняет своих обязательств, её торговый партнер может в одностороннем порядке повысить ставки пошлины или ввести другие адекватные меры защиты своего рынка от недобросовестного импортера. При этом за дискриминационные меры к украинской продукции, например к твердым сырам, Украина может заблокировать импорт российских удобрений, машин, косметики и других товаров, но запретные меры должны быть адекватными сумме нанесенных убытков.

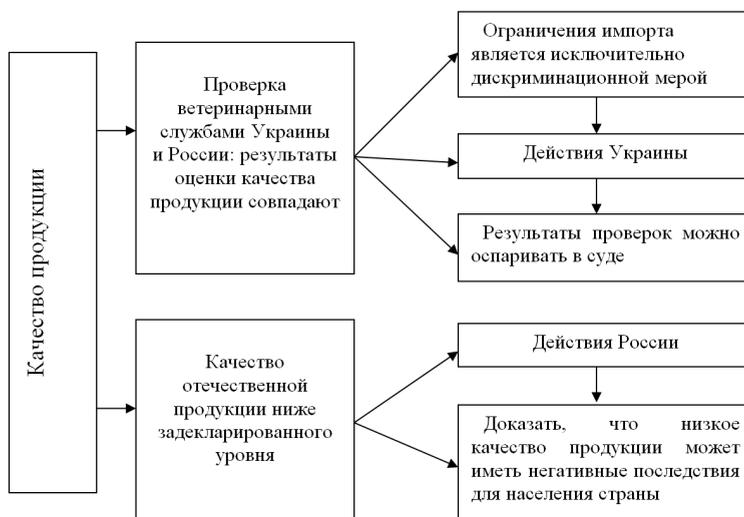


Рис. 1.2. Последовательность действий при решении спорных вопросов между Украиной и Россией относительно качества мясомолочной продукции

Источник: собственная разработка

1.5. ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА ТОВАРОВ

После того, как Россия стала членом ВТО, претензии со стороны контролирующих органов России к некоторым украинским продуктам питания продолжают. 4 октября 2012 г. Россельхознадзор временно ограничил экспорт некоторых продовольственных товаров (молока, сливочного масла, твердых сыров и мясопродуктов) различных украинских мясомолочных компаний (табл. 1.5).

Таблица 1.5. Украинские предприятия, которым временно ограничен ввоз мясомолочной продукции в Российскую Федерацию

№ п/п	Предприятие	Вид продукции
1	ОАО «Молис»	Производство молокопродуктов
2	Глобинский маслосырзавод	Производство молокопродуктов
3	«Бель Шостка Украина»	Производство молокопродуктов
4	ОАО «Данон-Днепро»	Производство молокопродуктов
5	ЗАО «Лакталис-Николаев»	Производство молокопродуктов
6	Мясокомбинат «Заря» компании «Зевс ЛТД»	Мясопродукты: свинина, говядина
7	ЗАО «АПК Инвест»	Мясопродукты: свинина

Источник: [10]

Причиной такого решения, как заявили в «Россельхознадзоре», являются негативные результаты проверок отечественных компаний в июле 2012 года. В первую очередь, претензии предъявлялись к низкому потребительскому качеству молочной продукции, которая поставляется в Российскую Федерацию из Украины, в частности – сыров. Претензии России сводились к следующим моментам:

1. Наличие растительных жиров в украинских сырах (преимущественно это пальмовое масло, по импорту которого Украина занимает одну из ведущих позиций в мире) без соответствующей маркировки продукта. В соответствии с российскими стандартами продукция, которая содержит пальмовое масло, должна называться не «сыр», а «сырный продукт».
2. Низкое качество украинского молока, из которого изготавливается сыр и другая продукция: очень высокое содержание антибиотиков и бактерий. Это обусловлено тем, что основная масса молока производится в индивидуальных хозяйствах – часто в условиях, которые не в полной мере соответствуют санитарным условиям.
3. Частные подворья и фермерские хозяйства, которые производят большую часть молока, из-за отсутствия холодильных установок иногда используют левомицетин (сильнодействующий препарат, который используется при заболеваниях людей), добавка которого в молоко увеличивает срок его хранения.

В начале февраля 2012 года «Россельхознадзор» начал изымать с оборота и приостановил экспорт твердых сыров некоторых украинских производителей, в частности ЧП «Прометей» (Черниговская обл.), АО «Пирятинский сырзавод» (Полтавская обл.), «Гадячсыр» (Полтавская обл.). Позже были приостановлены поставки сыров в Российскую Федерацию и других украинских производителей. Жесткая позиция «Россельхознадзора» вызвала негативную реакцию некоторых украинских должностных лиц.

Так, «регионал» А. Плотников, 16 февраля 2012 г. в эфире «5-го канала» по поводу «сырного конфликта» назвал действия России – «терроризмом». Некоторые представители БЮТ увязывали проблему поставок украинского сыра с газовыми переговорами и приближением (на тот период) президентских выборов в России [9].

Премьер-министр Украины Н. Азаров 17 января в г. Хмельницком убеждал журналистов в том, что «...наша продукция – самого высокого качества, а при ее производстве соблюдаются все стандарты... Никаких претензий к нам быть не может» [17].

10 февраля, выступая с лекцией в Латвийском университете в г. Рига Н. Азаров заявил, что украинские сыры «прекрасного качества», а все дело в российских лоббистах [18].

Министр иностранных дел К. Грищенко предложил заменить российский рынок (а это 85% всего украинского сырного экспорта) рынком Иордании [9]. Но несколько позже тональность выступлений должностных лиц Украины изменилась. Так, 9 октября 2012 г. в Одессе премьер-министр Н. Азаров признал, что «сырные претензии России были обоснованными». Правительство провело

собственную проверку и установило, что некоторые сыры не соответствуют качеству. Он также отметил, что Украина в рамках установленного формата сотрудничества с Таможенным союзом имеет намерения согласовать вместе с Российской Федерацией и осуществлять контроль качества произведенной продукции [18].

11 октября министр АПК Н. Присяжнюк заявил, что претензии Российской Федерации к украинской молочной продукции были оправданы. Сегодня эти предприятия проводят профилактическую работу для того, чтобы ликвидировать эти замечания [19].

18 октября 2012 г. украинские молочные компании возобновили объемы экспорта твердых сыров в Россию. И даже увеличили поставки в сравнении с теми, которые были до введения запрета «Россельхознадзора». До конца года продажа сыров увеличится, что позволит если не полностью, то хотя бы частично компенсировать понесенные потери в период действия запрета. На 1 сентября 2012 г. убытки составили около 80 млн долл. [20].

1.6. ЗАЩИТА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ УКРАИНЫ

Во многих странах рыночной экономики интересы бизнеса защищают от дискриминационных и недружественных действий торговых партнеров соответствующие организационные структуры. В Украине защищать интересы бизнеса должно Министерство экономики и торговли. Вместе с тем оно длительное время не в полной мере выполняло эту функцию.

Верховная Рада приняла законопроект № 8571 «О внесении изменений в некоторые законы Украины, направленные на защиту отечественных товаропроизводителей как ответ на дискриминационные и недружественные действия иностранных государств, таможенных союзов или экономических группировок» [7]. Закон позволяет Украине противостоять торговым войнам, разграничить функции парламента, Кабинета Министров и Межведомственной комиссии по вопросам международной торговли относительно санкций, которые наша страна может использовать по отношению к недружественным торговым партнерам.

Документ позволяет усовершенствовать существующий механизм противостояния дискриминационным действиям, направленных против украинских товаров на внешних рынках. В соответствии с Законом «О внешнеэкономической деятельности», защитные меры можно вводить только после проведения соответствующего расследования, а затем консультаций с «недружественной» страной. При этом Украина имеет право запрещать экспорт не только аналогичных, но и любых товаров из «страны-агрессора», но только после того, как конфликтующая страна даст ответ о желании урегулировать конфликт путем переговоров.

Законопроект позволяет принимать соответствующие меры против тех стран, корпораций, фирм, которые дискредитируют отечественные товары непосредственно после проведения соответствующего расследования, не ожидая заверше-

ния переговорного процесса и консультаций. Для того, чтобы начать этот процесс, достаточно только получить решение Межведомственной комиссии по вопросам международной торговле о факте дискриминационных действий.

Основные ведомства, которые регламентируют процесс международной торговли и распределение полномочий, в соответствии с законопроектом № 8571 представлены в табл. 1.6.

Таблица 1.6. Разграничение полномочий Парламента, Кабинета Министров и Межведомственной комиссии по вопросам международной торговли «недружественных» торговых партнеров

№ п/п	Основные ведомства, которые регламентируют процесс международной торговли	Полномочия и функции основных ведомств
1.	Парламент	Сможет: - устанавливать полное или частичное эмбарго на торговлю некоторыми видами товаров, или странами; - лишать предприятия режима наибольшего содействия или льготного специального режима
2.	Кабинет Министров	Получает полномочия по введению режима лицензирования экспортных и импортных операций
3.	Межведомственная комиссия	Самостоятельно устанавливать квоты и таможенные пошлины

Источник: собственная разработка

1.7. Выводы

После того, как Российская Федерация стала членом Всемирной торговой организации, Украина теперь сможет решать спорные вопросы исключительно путем переговоров. Необходимость административных или иных мер защиты украинских товаров может возникнуть только в противостоянии со странами, которые остались за пределами ВТО – Казахстаном, Беларусии т.п. Вместе с тем, учитывая небольшие объемы взаимной торговли с этими странами серьезных торговых противостояний, на наш взгляд, с ними не должно возникать.

1. Украина и Россия являются членами ВТО. В соответствии с правилами каждая страна-член организации должна своевременно предупреждать другую страну о любых мерах, которые вводятся и направлены на изменение санитарного и фитосанитарного контроля. А страны-партнеры могут давать свои комментарии до введения их в действие.
2. Если Россия осуществляет меры, которые противоречат взятым на себя обязательствам, то Украина или любая другая страна, может ввести аналогичные

симметрические действия по отношению к ее производителям на территории Украины. Но если отечественная продукция не соответствует фитосанитарным условиям ВТО, тогда украинским товаропроизводителям необходимо повышать требования к качеству своих товаров.

3. Позиция России на период конфликта с украинскими молокоперерабатывающими компаниями была обоснованной. Со стороны России не было ни недоброкачественной конкуренции, ни желания разыграть «сырный вопрос» в газовой или политической плоскости. Проблема заключалась в низком качестве украинского сырья (молока) и соответственно – сыров.
4. Молокоперерабатывающим предприятиям Украины необходимо постоянно выявлять недостатки и упущения и исправлять их на протяжении всего производственного цикла: начиная от качества молока, условий его транспортировки, переработки, с соблюдением требований, заканчивая снижением затрат на производство единицы продукции.
5. Правила Всемирной организации торговли предусматривают решение возникших конфликтных ситуаций между странами-членами организации путем переговоров или арбитражным судом ВТО.
6. На период адаптации Украины к условиям ВТО нами предложен механизм защиты внутреннего рынка, основными элементами которого являются: стратегическое направление защиты внутреннего рынка; решение торговых конфликтов в судах; индивидуальный подход контроля качества товаров; защита отечественных производителей государственными органами Украины от дискриминационных и недружественных действий торговых партнеров.

Соблюдение условий международных стандартов всеми странами-партнерами СОТ будет способствовать цивилизованному уровню торговли продовольственными товарами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агροпромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності / [Саблук П. Т., Фесина А. А., Власов В. І. та ін.]; за ред. П. Т. Саблука. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. с. 9
2. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Монографія / ред. Т. М. Циганкова. Киев. КНЕУ, 2003. с. 13
3. Голландс С. Доверяй и потребляй / С. Голландс // Аргументы и факты в Украине. 2012. № 48. с. 6
4. Дмитрук Б. П. Переваги та перспективні наслідки інтеграції України до світової організації торгівлі / Б. П. Дмитрук // Вісник Уманського державного аграрного університету. 2005. № 2. с. 71
5. Дюмулен И. И. Всемирная торговая организация / И. И. Дюмулен. Москва. ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. с. 6

6. Економічні проблеми членства України в СОТ: Монографія / Під ред. проф. В.І. Троненка. Києво КиМУ, 2010. 217 с.
7. Законопроект № 8571 «Про внесення змін в деякі закон України стосовно захисту вітчизняних товаровиробників у відповідь на дискримінаційні і недружні дії іноземних держав, митних союзів або економічних групувань»: [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=40491
8. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник / Н. В. Крилова. Київ. Знання, 2008. 365 с.
9. Лозунько С. Украинско-российский сыр-бор вокруг сыра / С. Лозунько // 2000. – 2012. № 43. с. 13
10. Лукашин Ю. Чем и с кем торгуем? / Ю. Лукашин // 2000. – 2012. №10. с. В3.
11. Міжнародні організації: Навчальний посібник / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського. Київ. ЦУЛ, 2003. 288 с.
12. Набожняк А. Кулинарный поединок / А. Набожняк // Деловая столица. 2012. № 1 – 2. с. 2
13. Роль Всемирной торговой организации в глобальном управлении / Под ред. Гэри П. Симпсона ; Пер. с англ. Москва. Издательство «Весь Мир», 2004. с. 7.
14. Сколотяний Ю. Валерий Пятницкий: «Мы – часть международного пространства и отсекаем себя от него мы не собираемся» / Ю. Сколотяний // Зеркало недели. 2012. № 34. с. 1
15. Україна в СОТ / М. Шпакович, С. Новиков, О. Кобальська, І. Басова. Харків: Фактор, 2008. с. 4
16. //Український тиждень. 2012. № 50. с. 7
17. <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2012/01/17/6914413/>
18. <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2012/10/9/6974292/>
19. <http://www.nr2.ru/kyiv/407745.html>
20. <http://nr2.com.ua/kyiv/397331.html>

Посткризисные диспропорции в сфере занятости различных социальных групп

Финансово-экономический кризис, охвативший значительную часть мировой экономики вступает в новую фазу, о чем свидетельствует замедление экономического роста в большинстве стран, и темпов восстановления в промышленно развитых странах. В ближайшем будущем ожидается падение ВВП, рост глобального уровня безработицы, которая превышает на сегодня 200 млн. человек, а также рост доли лиц, проживающих за чертой бедности.

Почти для всех стран ОЭСР, от безработицы наиболее остро страдают такие уязвимые группы населения как молодежь, женщины, временные работники и длительные безработные, для которых довольно высока вероятность потери квалификационных навыков, снижение мотивации к продуктивной занятости, бедность, маргинализация и др. Проблемы занятости молодежи и женщин, наверное, для украинского общества является одной из самых актуальных. Именно эти группы населения требуют не только формального, но и фактического равенства как в условиях приема на работу, так и оплате труда.

2.1. ВВЕДЕНИЕ

В украинской научной школе проблемы занятости отдельных социально-демографических групп давно находятся под пристальным вниманием таких специалистов: С.И. Бандура, Д.П. Богини, И.К. Бондар, Е.А. Гришновой, Г.А. Дмитренко, В.О. Мандибуры, В.И. Куценко, Э.М. Либановой, Л.С. Лисогор, В.М. Новикова, О.Ф. Новиковой, В.В. Оникиенко, И.Л. Петровой, С.И. Пирожкова, М.В. Семикиной, С.В. Тютюнниковой, А.А. Чухно и др. Однако, в условиях кризиса обострение проблем занятости этих групп населения в мире неизбежно, изучение мирового опыта с целью выработки универсальных рецептов обосновывает выбор тематики этой работы.

2.2. БЕЗРАБОТИЦА СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

За последние два десятка лет уровень безработицы среди молодежи в мире оставался в три раза выше по сравнению с аналогичным показателем для взрослого населения, за последние два года это превышение составило уже 5 раз. Во всем мире в 2011 г. отмечался рост социального сопротивления, возглавляемое молодежью, в рамках которого молодежь выступала с требованиями: "Рабочие места, свобода и социальная справедливость". Недовольство молодежи относительно высокого уровня безработицы и авторитарное правление в Тунисе стали той искрой, из которой зародилось пламя "арабской весны" в 2011 г. молодежь играла ведущую роль в массовых беспорядках в Каире, Египте. Отсутствие возможностей для продуктивной занятости наряду со стремлением к политической свободе, социальной справедливости и лучшего экономического будущего стали важнейшими факторами этих массовых протестов.

Молодежь стала наиболее уязвимой группой населения, которой коснулся кризис. Как видно из рис. 2.1 уровень молодежной безработицы значительно опережал общий уровень безработицы в экономиках развитых стран.

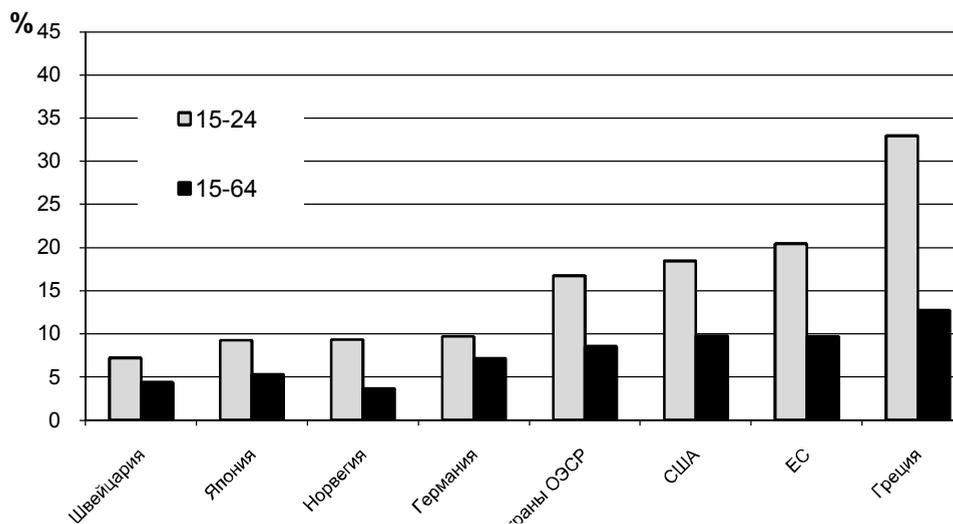


Рис. 2.1. Уровень молодежной безработицы в некоторых странах мира в 2010 году

Безработица среди молодежи в Киргыстане составляет до 70%, в Республике Беларусь на долю выпускников общеобразовательных школ приходилось 2,1% безработных, выпускников ПТУ, среднего специального и высшего образования – 2,5%. В России средний возраст безработных в январе 2012 г. составил 34,7 лет. Уровень безработицы среди молодежи в возрасте 15 – 24 лет в 3,4 раза превышает уровень безработицы взрослого населения в возрасте 30 – 49 лет.

По данным Госкомстата Украины, в кризисный, 2009 год, количество безработных среди молодежи составляло более 13 % – а это в два раза выше, чем

среди всего населения (более 6%). В 2010 году пропорция была такой же: около 18% безработных среди молодежи (а это практически каждый пятый) и около 9% среди всего населения. Высоким остается уровень безработицы среди молодежи и по результатам 2011 г. (20%), возникают трудности с трудоустройством выпускников, низкими темпами создаются новые рабочие места, неудовлетворительная ситуация с занятостью в сельской местности. Поскольку большое количество работников, особенно молодых, остаются без работы в течение долгого периода, среднесрочные перспективы роста экономики ухудшаются из-за негативного влияния безработицы на трудовую квалификацию и навыки.

Основными факторами, которые влияют на включенность молодежи в трудовую деятельность является личный потенциал и самооценка, мотивы и ценностные ориентации, степень профессионального самоопределения, уровень и качество образования, место жительства, степень осведомленности, наличие трудовой биографии, социальная защищенность и деятельность Государственной службы занятости и т.д. Как свидетельствуют результаты опросов в Украине, почти 70% выпускников школ ориентированы на обучение в вузах, что является следствием отсутствия системного подхода к формированию осознанного выбора профессий необходимых на рынке труда [2, с.76]. К сожалению предприятия и организации практически не занимаются профориентацией в общеобразовательных школах, не уделяют внимания этим вопросам и средства массовой информации. Профессиональная подготовка многих молодых специалистов, окончивших высшие учебные заведения практически не соответствует требованиям современных работодателей. Система профобразования полностью ориентируется не на потребности работодателей, а на платежеспособный спрос. Большинство учебных заведений стремятся готовить специалистов по бухгалтерскому учету, юристов, экономистов. Даже колледжи и техникумы, традиционно выпускающие квалифицированных рабочих, получают лицензии на право готовить таких специалистов. Насыщенность рынка труда данными специальностями привела к тому, что молодые люди с дипломом, но без опыта работы не могут найти работу по специальности. Кроме этого более 60% выпускников школ главным условием своего трудоустройства считают высокую заработную плату. Такая переориентация привела к тому, что в Украине на одного выпускника – будущего работника, который учился в системе профессионально технического образования приходится до четырех специалистов с высшим образованием [5, с.4].

В среднем по еврозоне уровень молодежной безработицы в сентябре 2012 г. вырос до 23,3 процента, а в ЕС – до 22,8 процента. При этом, к примеру, в Испании безработица среди молодежи составляет 54,2 процента, а в Греции – 55,6 процента (по состоянию на июль 2012 г.). На фоне подобных данных лауреат Нобелевской премии по экономике Джозеф Стиглиц (Joseph Stiglitz) высказал весьма пессимистические прогнозы в отношении будущего еврозоны, отметив, что в самом регионе, как и в Международном валютном фонде, недооценивают опасность нынешнего состояния экономики и перспектив ее восстановления после экономического и долгового кризисов [4, с.4].

Глобальные Профсоюзы обратились с заявлением к руководителям стран G20 с требованием о создании "Молодежного Пакта", который гарантировал бы

молодым качественную занятость и прохождение практики после завершения ими процесса обучения и содействию социального диалога с целью создания схемы гарантирования рабочих мест, активных программ для рынка труда, защиты занятости, а также системы социальной защиты молодежи на рынке труда.

Достаточно важной проблемой на рынке труда для молодежи является отсутствие или наличие барьеров по вхождению на рынок. Последнее время уделяется значительное внимание тем молодым людям, которые нигде не работают и не учатся, есть так называемое поколение «NEET» (*Neither in Employment nor in Education or Training*) - которые имеют высокий риск маргинализации и исключения с рынка труда, особенно, если они долгое время оставались вне сферы труда. Так, статистика ОЭСР свидетельствует, что в I полугодии 2011 г. эта группа составляла 12,2% всех молодых людей в возрасте 15 – 24 года в 30 странах ОЭСР или 22,3 млн. человек, из которых 14,2 млн. не проявляли активности и не учились, а 8,1 млн. человек вообще были безработными [6] (рис. 2.2). Кризис лишь ухудшил положение молодежи и усложнил проблему вхождения на рынок труда.

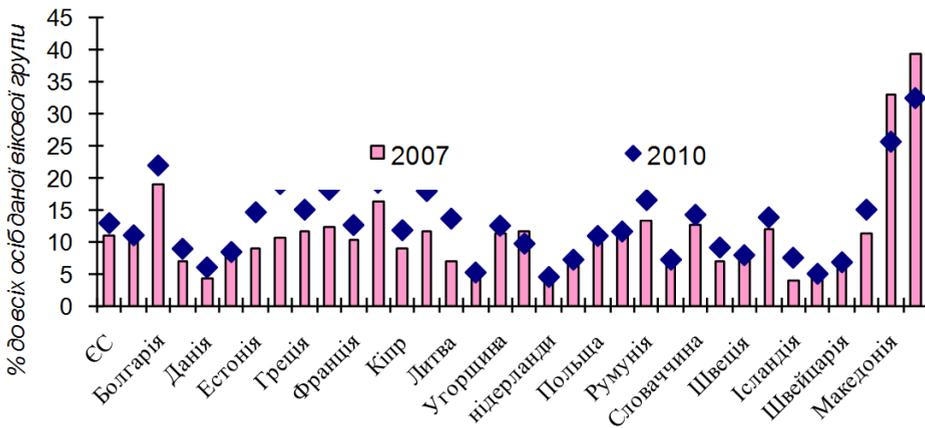


Рис. 2.2. Доля молодых людей в возрасте 15-24 лет, которые не заняты и не учатся
Источник: [6]

Как видно из рис. 2.2, доля молодых людей, которые являются и неактивными, и не учатся, выросла почти во всех отобранных для анализа странах, за исключением Турции, Македонии, Люксембурга, Германии и Бельгии, причиной чего может быть или значительное ухудшение условий существования, что активизировало позицию молодежи на рынке труда или государственная политика продления срока школьного обучения. В контексте незначительных темпов восстановления экономики и создания новых рабочих мест, повышается риск длительной безработицы для молодежи или бездействия с потенциально негативными последствиями для карьеры.

Не всегда в тех странах, в которых наблюдается высокий уровень молодежной безработицы, обязательным будет высокий уровень NEET. Так, исследования ОЭСР показывают, что в докризисный период, в странах Центральной и Восточной Европы, Греции, Италии, Турции наблюдался как высокий уровень безработицы, так и высокие темпы NEET. С другой стороны в северных странах – Финляндии, Франции и Испании был относительно высок уровень безработицы среди молодежи, но умеренный или низкий NEET и обратная картина в Мексике и Соединенных Штатах. Наконец, в Дании, Нидерландах и Исландии сочетался относительно низкий уровень безработицы среди молодежи и невысокие уровни NEET. Все это является следствием политики занятости в этих странах и образовательными приоритетами у населения.

Только в Турции, уровень NEET значительно превышает показатели уровня безработицы, что свидетельствует о значительной неактивности молодежи в этой стране. Наименьший разрыв присущ скандинавским странам, высокий – характерен для стран Восточной Европы, Испании, Португалии, Греции, именно в этих странах молодежь достаточно активна на рынке, но возможности ее трудоустройства значительно уменьшились. Для стран Евросоюза, поколение NEET, уже достигшее рекордных 14 миллионов человек, в 2011 году обошлось весьма недешево, а именно, более чем в 153 миллиарда евро, то есть около трех миллиардов евро в неделю. В эту сумму входят выплачиваемые безработной молодежи пособия и недополученная из-за их незанятости продукция. В целом за прошлый год эти расходы составили 1,21% ВВП всего ЕС (для сравнения, в 2008 году, в разгар кризиса, этот показатель находился на уровне в 0,96% ВВП).

Дороже всего NEET обошлись Италии – в 2011 г. страна потратила на них 32,6 миллиарда евро, в то время как численность итальянских NEET выросла на 17,6%. Для сравнения, в Греции на нужды NEET было направлено всего 7,1 миллиарда евро, но численность молодежи без образования и работы выросла за тот же год почти на 55%. В Испании численность NEET увеличилась на 34,4%, а потрачено на них было 15,7 миллиарда евро. Ожидается, что расходы на NEET будут только расти [15].

Понятно, что молодежь, которая бросила обучение, не получив определенной квалификации и впервые вышедшая на рынок труда, скорее всего попадет в ряды NEET, второй группой риска являются женщины, но образовательный фактор является сильнее по сравнению с гендерным. Поэтому, скорее всего те лица, которые заканчивают средние учебные заведения и не продолжают профессиональное образование по тем или иным причинам, имеют сильные барьеры выхода на рынок труда, так и возможности трудоустройства у грядущего поколения является меньше, чем у современного.

Однако проблемы молодежного рынка труда для стран ОЭСР не новы, поэтому общеизвестным фактом является то, что не существует быстрых решений по решению этих проблем. Решение проблемы требует дуального подхода. С одной стороны следует исключить основные структурные барьеры, которые мешают молодежи закрепиться на рынке труда, с другой – решить проблему роста численности молодых людей, которые в результате кризиса и не учатся, и не заняты на рынке труда.

2.3. РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА

Прежде всего необходимо создать благоприятные условия для выхода молодого человека на рынок труда. Для этого следует особое внимание уделить среднему образованию детей, в частности детей из малообеспеченных семей, с целью минимизации риска преждевременного завершения школьного образования. Для того, чтобы гарантировать, что все молодые люди получают базовые навыки, ряд стран обеспечивает дополнительную поддержку школ и осуществляет тщательный мониторинг учащихся. Например, в Латвии Министерство образования ввело строгий контроль за начальным и средним образованием. В Греции, классы педагогической поддержки были введены во всех начальных и средних школах (как общих, так и технических), чтобы помочь студентам улучшить их успеваемость в школе. Это дополнительный бесплатный коучинг для учащихся. Во Франции, согласно программе "Надежда для пригородов" разработан план, по которому почти в 200 школах проводится интенсивное обучение и индивидуальная поддержка отстающих в учебе школьников [3].

Более чем у трети стран существует система признания неформального обучения на рабочих местах (например, Эстония, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Румыния и Словакия), или эта система в стадии разработки (например, Греция, Латвия, Литва, Венгрия, Финляндия и Хорватия, Украина). Такая система хотя часто рассматривается как инструмент поддержки взрослых, все чаще открывает возможности для молодых людей в получении профессиональных сертификатов своей квалификации.

В отдельных странах Европы, а также в Австралии и Новой Зеландии увеличение численности лиц, которые проходят профподготовку или переподготовку предполагалось осуществлять главным образом, за счет молодежи и лиц старшего возраста из числа не только безработных, но и занятых в общественном производстве. Кроме того, в Австралии, Австрии, Бельгии, Швейцарии и Великобритании расширение профподготовки ориентировалось на те секторы экономики, которые имели перспективы создания новых рабочих мест. Некоторые страны сосредоточили внимание в политике занятости и создания новых рабочих мест в конкретных секторах (например, наука, технология, инженерия и математика в США; туризм, "зеленые рабочие места", строительство и ИКТ в Греции), в определенных профессиях, необходимых на рынке труда (например, Македония), или тех видах деятельности, для которых не существует соответствующей системы образования (например, Ирландия).

Для содействия трудоустройству молодежи должны быть ликвидированы существующие барьеры. Так, например, слишком жесткие правила заключения постоянных трудовых соглашений требуют от работодателей значительных затрат и исключают трудоустройство молодых людей без опыта работы. Наиболее эффективной поддержкой для молодых людей, ищущих работу, есть программы помощи в поисках, внедряемые органами социальной защиты населения.

Опыт некоторых стран показывает, что действенным стимулом для работодателей к найму низкоквалифицированной безработной молодежи, являются субсидирование заработной платы. Субсидии необходимо предоставлять,

например, малым и средним предприятиям, или они должны покрывать расходы предпринимателей на профессиональное обучение и повышение квалификации молодых людей, что улучшит для них перспективы трудоустройства.

Ряд стран ввели такие стимулы, как предоставление субсидий и снижение издержек на труд не связанных с заработной платой, с целью поощрения компаний принимать на работу молодых людей и / или создание дополнительных рабочих мест для молодежи. Так, в Болгарии, программа "Опыт работы для молодежи" предлагает гранты для работодателей, нанимающих молодых людей со средним и высшим образованием, которые не нашли работу после окончания учебы. Испытательный срок составляет шесть месяцев или меньше. Пособие выплачивается на заработную плату стажеров (BGN 300/EUR 150 в месяц), а также дополнительное вознаграждение для наставников (в размере 50% минимальной заработной платы).

Во Франции, Испании, Ирландии и Португалии государство прибегло к сокращению налогов, связанных с наймом новых сотрудников. В Испании такая практика ограничена первыми двумя годами найма безработных в случае, если вновь нанятые работники имели детей и переводились на постоянные контракты. Между тем в Австрии и Швеции государство повысило размер субсидий, предназначенных для прямого стимулирования занятости молодежи, которая еще выходила на рынок труда, и долговременных безработных, чьи перспективы на трудоустройство особенно низкие.

Количество официально зарегистрированных безработных в Украине в ноябре 2012 года выросла по сравнению с октябрём 2012 года более чем на 40 тысяч и сейчас составляет 440 тысяч человек. Предложение вакансий в ноябре по сравнению с октябрём уменьшилась на 11 тысяч, а конкурс на одну вакантную должность составлял 74 человека. Это официальные данные, с которыми Украина входит в 2013год. Одновременно, начало нового года сопряжено с вступлением в действие нового Закона о Занятости [1], который гордо окрестили комплексным документом, преодолевающим такие основные проблемы в сфере занятости, как трудоустройство молодежи, профессиональная переориентация работников и преодоления безработицы на селе. Однако некоторые из существующих проблем занятости молодежи все же еще более заостряются.

Так, остается открытой проблема получения первого рабочего места. Статья 14 правительственного закона предусматривает дополнительные гарантии в содействии трудоустройству молодежи, которая впервые принимается на работу, в виде установления на предприятии квоты рабочих мест. Но, эта гарантия распространяется только в течение 3 месяцев после окончания или прекращения обучения. Таким образом, получается, что статья 14 принятого закона только сузила права выпускников, поскольку статистика свидетельствует о том, что бывший студент тратит на поиски работы не менее шести месяцев.

Довольно спорным моментом является норма о необязательности оплаты стажировки студентам вузов и учащимся ПТУ. До сих пор бесплатная стажировка была запрещена - если человека брали на работу, то ему обязательно должны были платить заработную плату. С одной стороны эта норма дает возможность получения студентом практических навыков, с другой – возможность

для работодателя использования бесплатной рабочей силы на протяжении 6 месяцев. Такие аспекты нового законодательства делают весьма сомнительными возможности улучшения положения молодежи на украинском рынке труда.

Таким образом, приоритетным для принятия решений в сфере молодежной политики должно быть обеспечение для молодежи благоприятных стартовых возможностей на рынке труда. Без действенной поддержки молодежь, у которой проблемы по поиску работы или работы за минимальную заработную плату, в любой момент может оказаться в статусе экономической неактивности. Результатом такого развития событий будет увеличение экономических и социальных расходов, что в условиях демографического и финансового кризиса общество не сможет себе позволить.

Еще одной достаточно уязвимой группой на рынке труда являются женщины. Доказано, что лучшие должности чаще достаются мужчинам, а не женщинам, даже если они имеют одинаковую квалификацию. Дискриминация женщин наблюдается и тогда, когда устанавливается заработная плата: за равный у женщин в США она меньше на 30 – 40%, в Великобритании – на 49%, в Германии – на 38%, во Франции – на 28%. Удивительно, но даже в такой «женской» профессиональной сфере, как педагогика, учителя-женщины получают в США 89% зарплат учителей-мужчин, с увеличением стажа получают меньшие прибавки к жалованью, 75% таких случаев остаются необъяснимыми.

2.4. ГЕНДЕРНЫЕ РАЗЛИЧИЯ В ОПЛАТЕ ТРУДА

Проблемы гендерных различий в оплате труда постоянно входили в круг интересов исследователей положения женщин в экономической деятельности. Так, Brainerd [9] считает, что переход к принципам рыночной экономики негативно отразился на положении женщин на рынке труда в России и бывших странах СССР. Одной из причин резкого увеличения разрыва в оплате труда между женщинами и мужчинами с 20 процентных пунктов в начале 90-х до 30 – 35 процентных пункта в середине 90-х годов, что является худшим показателем среди центрально-восточных стран Европы он видит в неравенстве накопленного человеческого капитала, уровнях трудовой активности и структуре занятости, а также в наличии дискриминационного поведения работодателей на рынке. Такие выводы соотносятся с данными, представленными в работе Newell, Reilly [7].

В экономической литературе, посвященной анализу гендерных различий в оплате труда, зачастую выделяют три основные причины различий размера заработной платы женщин и мужчин. Прежде всего, гендерный разрыв в оплате труда объясняется различиями в размере накопленного человеческого капитала как общего, так и специфического [8, 10, 11]. Вторая причина заключается в концентрации занятых мужчин и женщин в различных отраслях экономики [9, 12, 14], должностях и профессиях, третья свидетельствует о наличии дискриминации женщин на рынке труда [11, 13, 12].

Несмотря на рост возможностей для женщин относительно реализации своих потенций в бизнесе, политике, науке, положение женщин и мужчин на рынке труда Украины, как в отдельных развитых странах, в частности, отличается, что проявляется в отличиях в размере заработной платы, которую получают женщины и мужчины, доступности финансовых ресурсов и др. На сегодня, когда первая волна кризиса осталась позади, но ожидания не являются настолько радужными, как нам хотелось, проблема гендерного равенства, особенно в условиях недостаточности финансирования социальной сферы приобретает более яркую окраску.

В период экономического роста в Украине (2001 – 2008 гг.) уровень занятости мужчин в возрасте 15 – 70 лет значительно вырос (с 59,9% до 65,2%), тогда как уровень занятости женщин рос меньшими темпами (с 51,5% до 54%), что объясняется небольшим увеличением численности занятых мужчин (6,6% против 3,3% среди женщин), а также меньшим снижением численности экономически неактивных женщин (1,1% женщин против 9,6% мужчин) и общей численности женщин в возрасте 15-70 лет (1,4% против 2,1%). Кризис существенно повлиял на экономическую активность как мужчин, так и женщин в Украине. Так, женщины на украинском рынке труда были более активными по сравнению с мужчинами, уровень экономической активности возрос с 57,8% в 2008г. до 58,4% в 2010 г., для мужчин уровень экономической активности существенно не изменился, хотя наблюдалась тенденция к уменьшению от 69,8% в 2008 г. до 69,6% в 2010 г. Занятость характеризуется аналогичными показателями, то есть уровень занятости женщин в течение 2008-2010 гг. вырос на 0,4%, а для мужчин снизился на 2,1% Кризис доказал, что у безработицы в Украине "мужское лицо". Так, у женщин уровень безработицы возрос на 0,7%, а для мужчин увеличился на 2,7%, то есть мужчины либо более подвержены риску безработицы, либо же используют стратегию выжидания в условиях кризиса.

В течении последних десяти лет наблюдался постоянный положительный гендерный разрыв в уровнях безработицы (разница между уровнями безработицы мужчин и женщин) (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Гендерный разрыв в уровнях безработицы

Возрастной диапазон	15-70	15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70
Год								
2000	0	-2	2	-0,9	-0,6	-0,2	0	-0,4
2005	0,7	0,8	-0,2	-0,9	0,7	0	1,7	0,1
2008	0,5	-0,5	-0,1	0,2	1,5	-0,3	1,1	0
2009	3	4,7	1,1	2,6	1,8	2,5	3	0
2010	2,5	1,1	3,1	1,9	1,8	1,6	2,9	0,1

*Источник: собственная разработка на основе данных Госкомстата
<http://www.ukrstat.gov.ua/>*

Кризис способствовал усилению гендерных различий в уровнях безработицы. Это было характерно для всех возрастных категорий, особенно весомые показатели характерны для возраста 25 – 29 лет. Одним из возможных объяснений этого факта может быть то, что женщины этой возрастной категории наиболее вероятно придерживались стратегии экономической неактивности (отпуска по уходу за детьми), особенно в условиях кризиса и сужения возможностей трудоустройства.

Международные сравнения рынков труда показывает, что гендерный разрыв в уровнях безработицы в Украине является самым высоким по сравнению со странами Европы (рис. 2.3). Для Польши, Нидерландов и Чехии, в отличие от Украины, уровни безработицы для женщин являются традиционно выше, чем для мужчин. Для Украины пик гендерного разрыва достиг в 2009 г., в течение 2010 г. он уменьшился на 0,5%, но все равно является наивысшим среди избранной группы стран.

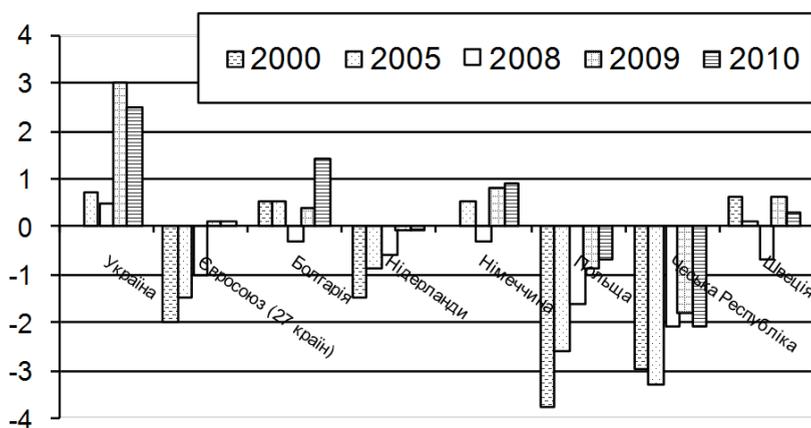


Рис. 2.3. Международные сравнения в динамике гендерного разрыва безработицы за 2000 – 2010 гг.

Источник: [1]

Что касается уровней занятости, то здесь картина несколько иная. Гендерные разрывы в уровнях занятости мужчин и женщин является самым низким среди избранной группы стран. Это объясняется достаточно высокими уровнями занятости женщин в стране. Увеличение гендерного разрыва в Украине в период экономического подъема, сменился периодом уменьшения в 2008 – 2010 гг., что есть тенденцией прямо противоположной к европейской. Улучшение ситуации на рынке труда в 2010 г., коснулось в первую очередь мужчин, что привело к росту гендерного разрыва в уровнях занятости по сравнению с предыдущим годом. Для всех стран финансово-экономический кризис способствовал уменьшению гендерного разрыва, что объясняется тем, что мужчины как более уязвимая категория, пострадали значительно сильнее от кризиса или же они более склонны к изменению статуса экономической активности.

2.5. ВЫВОДЫ

Таким образом, одним из результатов нынешнего финансово-экономического кризиса оказалась незащищенность и маргинализация некоторых социальных групп. Анализ ситуации на рынке труда показал, что основное внимание необходимо уделить реформам, которые будут направлены на расширение возможностей трудоустройства отдельных социальных групп, в частности молодежи и женщин, путем стимулирования создания качественных рабочих мест и обеспечения благоприятного финансового климата. Это требует адекватных ресурсов и административных возможностей для проведения комплексных целенаправленных программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О занятости населения» от 05.07.2012 г. № 5067-VI
2. Балакірева О.М. Проблеми працевлаштування та міграційні орієнтації молоді // Економіка і прогнозування. 2006. №4. с. 76-91
3. Доклад V на Международной конференции труда, 101-я сессия, 2012 г, Кризис в сфере занятости молодежи: Время действовать. Международное бюро труда, Женева. [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_norm/relconf/documents/meetingdocument/wcms_175984.pdf
4. Как Европа борется с рекордной безработицей – Государственная Служба занятости Украины. [Электронный ресурс] Режим доступа к ресурсу: http://www.dcz.gov.ua/control/ru/publish/article;jsessionid=F3C8A571623D327E4012D83C2615D57C?art_id=256802&cat_id=203845
5. Красовська Н. Як зорієнтувати молодь на ринку праці//Праця і зарплата. 2008. №17. с. 4
6. OECD Employment Outlook 2012(OECD 2012), OECD publishing – [Электронный ресурс]. Режим доступа до ресурсу: http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2012-en
7. Newell, B. Reilly «The Gender Pay Gap in the Transition from Communism: Some Empirical Evidence», IZA DP 268, March 2001
8. Blau, F. and L. Kahn, “Wage Structure and Gender Earnings Differentials: An International Comparison”. *Economica*, 1996, vol.63, issue 250, pp.29-62.
9. Brainerd, E. Women in Transition: Change in Gender Wage Differentials in Eastern Europe and FSU. *Industrial and Labour Relations Review*, 2000, 54(1). pp. 139 – 162
10. Juhn, C., Murphy, K.M. and B. Pierce. Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill. *The Journal of Political Econome*, 1993, vol. 101, no.3, pp. 410-442
11. Jurajda, Š. “Gender Wage Gap and Segregation in Enterprises and the Public Sector in Late Transition Countries”. *Journal of comparative Economics*, 2003, 31, pp. 199 – 222

12. Jurajda, Š. “Gender Segregation and Wage Gap: An East-West Comparison”, *Journal of the European Economic Association*, 2005, 3(2-3), pp. 598-607
13. PASTORE F., VERASHCHAGINA A. When Does Transition Increase the Gender Wage Gap? An Application to Belarus. Moscow, EERC, 2007
14. Youth unemployment: Commission proposes package of measures – [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/17_youth_unemployment.pdf

Региональные особенности прекаризации современного общества в странах Европейского Союза

В работе проведено исследование региональных особенностей прекаризации современного общества в странах Европейского Союза. Авторами этой статьи выделены основные группы прекариата и определены причины его распространения. Также в разделе описаны основные критерии, которые учитываются при отнесении различных групп населения к прекариату.

3.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Кризисные явления в экономике стран Европейского Союза значительно усилили неуверенность в завтрашнем дне. Ярким отображением временности и нестабильности в социально-трудовой сфере являются нестандартные формы занятости, получившие значительное распространение в странах ЕС. По разным оценкам, в условиях нестабильной занятости в странах ЕС находится от 15 до 25% работающих [8, с. 9]. Страны Европейского Союза значительно раньше столкнулись с данной проблемой, и активная роль в ее изучении принадлежит Международной организации труда. Результаты исследований МОТ были представлены в таких работах как: «Нестандартные рабочие места в регулировании рынка труда: рост нетипичной занятости в Западной Европе» [9], «Переход от нестандартной занятости к достойному труду» [6], «Политики и правила по борьбе с нестандартной занятостью» [8].

Понятие «прекариат» получило широкое распространение в мире благодаря книге Гая Стендинга – профессора экономической безопасности в Университете Бата; члена-основателя, а также сопредседателя неправительственной организации *Basic Income Earth Network* (BIEN); в прошлом директора Программы социально-экономической безопасности Международной организации труда в Женеве. Он

является автором, соавтором либо же редактором более 25 книг и широко публикуется в научных журналах.

В своей книге «Прекариат – новый опасный класс» [10], Г. Стендинг рассматривает понятие «прекариат» как социологический неологизм (по аналогии с пролетариатом), используемый для обозначения неоднородной группы трудящихся и безработных, живущих в условиях социально-экономической незащищенности. Прекариат состоит из множества необеспеченных людей, работающих в случайных и постоянно меняющихся местах без всяких перспектив профессионального роста.

Прекариат – это миллионы разочарованных молодых людей с образованием, которым совершенно не по душе то, что их ждет впереди; миллионы женщин, сталкивающихся с жестоким обращением на депрессивной работе; постоянно растущая армия тех, кто отмечен клеймом преступника на всю жизнь; миллионы «нетрудоспособных» и мигрантов по всему миру. Они, в отличие от полноценных граждан, являются просто «обитателями», чей круг социальных, культурных, политических и экономических прав значительно урезан. Многие из тех, кто еще не оказался в рядах прекариата, чувствуют, что это может случиться с ними в любую минуту. Они боятся превратиться в бездомных, все имущество которых умещается в паре пластиковых мешков [3].

3.2. АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Различным аспектам прекаризации общества, кроме исследований МОТ, посвящены также работы зарубежных и отечественных ученых – М. Койне, Г. Роджерса, Г. Стэндинга, Д. Такера, Д. Фадж, А.М. Колота, В.М. Бобкова и др. Однако, аспекты, связанные с количественной оценкой различных групп в прекариате пока что остались недостаточно рассмотренными в научной литературе.

Следовательно, целью данного исследования является классификация основных групп в прекариате стран ЕС и оценка их численности с использованием официальных статистических данных.

3.3. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Известный географ и социолог Дэвид Харви, почетный профессор антропологии Университета Нью-Йорка, один из двадцати наиболее часто цитируемых ученых нашего времени, который посвятил свою жизнь исследованию принципов организации городов, говорит о прекариате таким образом: «Мне не очень-то нравится сам термин «прекариат». Обычно так называли себя люди, создающие и воссоздающие жизнь города, когда сравнивали свою работу (как правило, временную и не защищенную социальными гарантиями) с трудом фабричных рабочих. Левые традиционно работали с профсоюзами и фабрично-заводскими рабочими, пытаясь найти в них свою политическую базу в эпоху политических

перемен. Левые никогда не придавали особого значения тем, кто создает и воспроизводит жизнь города. И тут мы вновь возвращаемся к Парижской Коммуне – ведь если вспомнить, что за люди принимали в ней участие, окажется, что это были не фабричные рабочие. Это, преимущественно, были мелкие ремесленники, которых тоже можно было бы назвать «прекариатом». А с чем мы сталкиваемся сейчас, когда у нас прекратили работу многие заводы и фабрики? Наш индустриальный рабочий класс уже не настолько велик, как в 1960 – 1970 годах. И, соответственно, теперь вновь встает вопрос: какова же политическая база левых? Мое мнение – это теперь все те, кто создает и воспроизводит жизнь города. В основном это «прекариат». Они мобильны, их нелегко организовать и объединить в профсоюзы, они часто сменяются. Но, несмотря на все, они обладают огромным потенциалом в качестве политической силы. В качестве примера я обычно привожу успехи забастовки рабочих-мигрантов. Когда большинство мигрантов всего лишь один день отказались выходить на работу, такие города как Лос-Анджелес и Чикаго фактически остановились – что лишь показывает, какую силу имеют эти работники. Нам следует подумать и об этом слое населения. Это, конечно, не означает, что нужно забыть об организованных рабочих частного сектора, но таковых у нас сейчас лишь 9% населения (без учета организованных рабочих общественного сектора, конечно). Труд «прекариата» имеет огромное значение. И если мы найдем способы организовать его, а эти работники найдут новые формы политического выражения – то, полагаю, мобилизованный прекариат сможет оказать серьезное влияние, как на жизнь города, так и на саму структуру таких городов, как Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес и других [2].

Джереми Лестер, доктор философии, руководитель Центра восточно-европейских исследований в институте Ридинг (Великобритания), автор серии статей и книг по новейшей социально-политической и социокультурной истории России, определяет прекариат, как слой лиц, у которых доходы, занятость, сама жизнь не гарантированы ни государством, имеющим некоторые обязательства по отношению к основным слоям общества в ряде стран, ни работодателем. Дж. Лестер считает, что у представителей этого класса, как правило, нет жилья, нет возможностей для обучения, нет сколько-нибудь стабильной работы и заработка, нет социального обеспечения, во многих случаях нет даже гражданских прав. К этому слою, по мнению доктора Лестера, можно отнести некоторую часть временно занятых, эмигрантов и т. п. лиц в развитых странах, но наиболее типичен он для стран 3-го мира, где к нему принадлежит до трети городского и значительная часть сельского населения. То есть, он убежден, что прекариат – это прежде всего жители трущоб.

Проблема бедности существовала во все времена, но сейчас, когда большинство стран мира переживает глубокий финансовый кризис, она является особенно актуальной. Следует отметить, что в посвященных проблемам бедности документах Мирового банка фиксировалась, как правило, экономическая сторона проблемы бедности, а документы ООН акцентируют внимание на социально-демографических и экономико-географических аспектах этой проблемы. В частности, последние подчеркивают отмеченный выше факт формирования более чем миллиардного слоя бедных городских жителей. Учитывая, что лишь

в последнее время число жителей мирового города превысило число жителей мировой деревни и составило чуть более 3 млрд. человек, легко сделать вывод, что треть урбанизированного населения планеты живет в нищете.

По Г. Стэндингу [10, с. 10], прекариат состоит из людей, которые испытывают недостаток в семи формах связанной с трудом безопасности, представленных в программе «промышленного гражданства», разработанной после Второй мировой войны для рабочего класса или промышленного пролетариата: безопасность рынка труда (адекватные возможности получить доход. На макроуровне это воплощенная приверженность правительства к «полной занятости»); гарантия занятости (защита от незаконного увольнения; положения, регулирующие найм и увольнение; наложение штрафов на работодателей при нарушении правил и др.); гарантия труда (способность и возможность сохранить существующее место занятости, а также барьеры для профессиональной замены части квалифицированных работников неквалифицированными и возможности для «вертикальной мобильности» с точки зрения статуса и дохода); безопасность труда (защита от несчастных случаев и профессиональных заболеваний, посредством, например, положений, регулирующих безопасность и здоровье, ограничивающих рабочее время, работу в ночную смену); воспроизведение квалификации (возможность получить навыки с помощью ученичества, профессиональной подготовки, а также возможность использовать компетенции); безопасность доходов (гарантия соответствующего стабильного дохода, защищенного через, например, установление минимального размера оплаты труда, индексации заработной платы, всестороннее социальное обеспечение, прогрессивное налогообложение); безопасность выражения мнения (коллективное право голоса на рынке труда, через, например, независимые профсоюзы, которые имеют право на забастовку).

Следует отметить, что основными и объединяющими критериями при отнесении различных групп населения к прекариату, являются неуверенность в завтрашнем дне, практически полное отсутствие возможности обеспечить для себя и членов своей семьи достойные условия жизни, отсутствие гарантий в сфере занятости. Прекаризация начинается именно в сфере социально-трудовых отношений, затрагивая все больше сфер жизни современного общества.

Следовательно, в прекариате можно выделить такие группы: безработные; занятое население, которое имеет крайне низкий уровень доходов; население, занятое в неформальном секторе экономики; работники, не имеющие стабильной работы и уверенности в ее сохранении; население, официально работающее в условиях вынужденной неполной занятости; сезонные работники; работники, осуществляющие трудовую деятельность во вредных и тяжелых условиях труда.

По официальным данным Евростата [11], уровень безработицы в странах ЕС в 2001 – 2011 гг. преимущественно возрастал – так, если в 2001 г. он в среднем составлял 8,5 %, то в 2005 г. – 9,0 %, а в 2011 г. – 9,7 %. В Испании (21,7 %), Греции (17,7 %), Латвии (15,4 %), Литве (15,4 %) уровни безработицы в 2011 г. были наивысшими. В Украине данный показатель значительно меньше – в 2005 г. уровень безработицы населения в возрасте 15-70 лет составлял 7,2 %, в 2011 г. – 7,9 %, что, однако, не свидетельствует о том, что ситуация на рынке труда

в Украине лучше; скорее можно говорить о большем % скрытой безработицы, «тенизации» рынка труда. Сведения о странах ЕС с наивысшими уровнями безработицы в 2007 – 2011 гг. представлены на рис. 3.1.

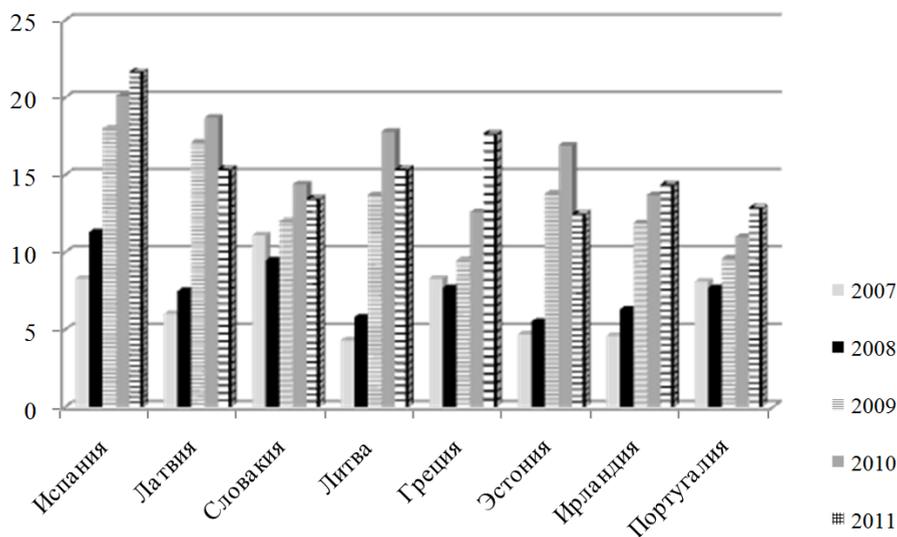


Рис. 3.1. Страны ЕС с наивысшими уровнями безработицы в 2007 – 2011 гг., %
Источник: собственная разработка

Частичная занятость получила наибольшее распространение в таких странах ЕС, как Нидерланды, Великобритания, Германия, Швеция, Дания, Бельгия, Австрия, Франция и Люксембург (табл. 3.1).

Таблица 3.1. Страны ЕС с наибольшим % частичной занятости

	Люксембург	Франция	Австрия	Бельгия	Дания	Швеция	Германия	Великобритания	Нидерланды	Еврозона	ЕС-27
2001	10,4	16,3	18,2	18,5	20,1	21,1	20,3	25,0	42,2	15,8	16,2
2006	17,1	17,3	21,8	22,2	23,6	25,1	25,8	25,3	46,2	19,1	18,1
2011	18,4	17,9	25,2	25,1	25,9	26,0	26,6	26,8	49,1	20,9	19,5

Источник: собственная разработка на основе данных [7]

В среднем по ЕС-27 реальный уровень безработицы был значительно ниже. Так, в 2007 г. он составлял 7,2 %, в 2008 г. – 7,1 %, в 2009 г. – 9,0 %, в 2010 г. – 9,7 %, в 2011 г. – 9,7 %. В среднем по еврозоне, которая состоит из государств-членов ЕС, принявших евро в качестве национальной единой валюты, данный показатель так же значительно ниже, чем в странах ЕС, представленных на рис. 3.1. В 2007 г. он составлял 7,6 %, в 2008 г. – 7,6 %, в 2009 г. – 9,6 %, в 2010 г. – 10,1 %, в 2011 г. – 10,2 %.

Однако, анализируя данные Евростата [7], данную группу занятого населения стран ЕС нельзя однозначно отнести к прекариату так как частичная занятость в данном случае не всегда имела вынужденный характер. В Украине, в отличие от ЕС, по данным Государственной службы статистики [1] рассчитывается такой показатель как % населения, официально работавшего в условиях вынужденной неполной занятости. К такому населению относится персонал, находившийся в отпусках без сохранения заработной платы (на период прекращения работ) и персонал, переведенный по экономическим причинам на неполный рабочий день / неделю (табл. 3.2).

Таблица 3.2. Население, официально работавшее в условиях вынужденной неполной занятости в Украине в 2005-2011 гг., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
% персонала, находившегося в отпусках без сохранения заработной платы (на период прекращения работ)	1,8	1,2	1,1	1,6	2,6	3,4	1,8
% персонала, переведенного по экономическим причинам на неполный рабочий день (неделю) в среднесписочной численности штатных сотрудников	7,4	5,4	4,4	10,6	19,4	13,6	8,6

Источник: собственная разработка на основе данных [1]

Для стран ЕС, более показательным, по нашему мнению, является такой индикатор, как % занятого населения, имеющего вторую работу. По данным Евростата [4], наибольшее число лиц, имеющих вторую работу, проживают в Дании, Швеции, Польше, Нидерландах, Литве, Португалии, на Мальте и в Латвии (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Лица, имеющие вторую работу (% от общего числа занятых)

	Латвия	Мальта	Португалия	Литва	Нидерланды	Польша	Швеция	Дания	Еврозона	ЕС-27
2001	4,9	5,5	6,1	7,2	5,9	8,5	9,5	10,3	2,8	3,8
2006	5,7	5,3	5,9	6,0	6,5	7,5	7,8	10,1	3,2	3,7
2011	4,0	5,6	5,0	5,3	7,1	7,0	8,4	8,2	3,5	3,8

Источник: собственная разработка на основе данных [4]

В контексте оценки % работников, не имеющие стабильной работы и уверенности в ее сохранении в ЕС, важным является такой показатель как доля работников с контрактом на ограниченный срок (рис. 3.2).

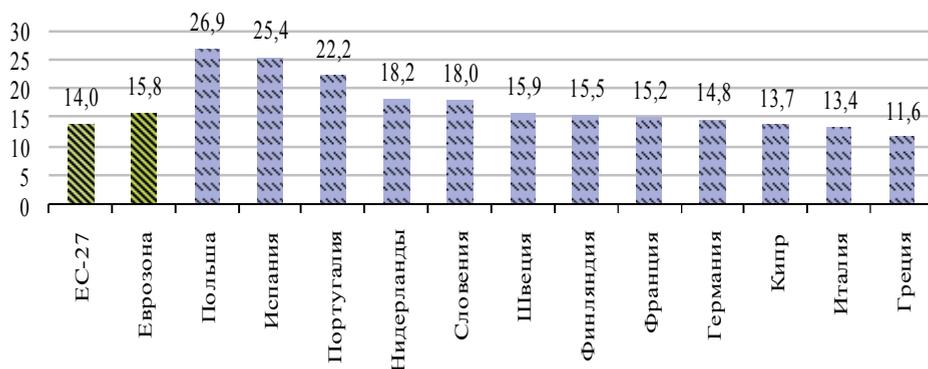


Рис. 3.2. Страны ЕС с наивысшими уровнями безработицы в 2007 – 2011 гг., %

Источник: собственная разработка

Наибольшее распространение такие контракты в 2011 г. получили в Польше, Испании и Португалии, что может быть обусловлено как кризисными явлениями в социально-трудовой сфере, так и особенностями рынков труда данных стран.

Следует отметить, что в странах ЕС основными причинами распространения нестандартной занятости являются [5, с. 3]: стратегии работодателей (гибкость и снижение затрат как основы конкурентоспособности); государственные

стратегии (изменения в законодательстве, которые способствуют распространению нестандартной занятости); глобальная конкуренция; ограниченная или слабая оппозиция.

3.4. ВЫВОДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ДАЛЬНЕЙШИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Проанализировав иностранные источники, посвященные проблеме прекариата в разных странах ЕС, мы пришли к выводу, что проблематика прекаризации рынков труда является общей как для большинства стран ЕС, так и для Украины, но генезис и особенности данного явления различны.

Во-первых, необходимо отметить, что страны ЕС, которые в прошлом имели колонии (например, Франция), ныне страдают от многочисленного количества иммигрантов, которые массово приезжают к ним в поисках лучших условий жизни и занимают рабочие места, которые предназначались для коренного населения страны. Мигранты согласны выполнять тяжелую «грязную» работу за низкую заработную плату, поэтому конечно, работодателям такая ситуация выгодна. Законные же граждане страны желают работать на лучших должностях, которых на всех не хватает.

Во-вторых, к прекариям в странах ЕС относят не только безработных и работающих неполный рабочий день, но и тех, кто работает на полную ставку, но не уверен в своей дальнейшей занятости. При увольнении им будет выплачиваться денежная помощь государства, как безработным. Это «грозит» им переездом из хороших апартаментов в более простые и отказом от личного автомобиля в пользу общественного транспорта. Такие вопросы, к примеру, очень волнуют работающих на хороших должностях немцев.

Дальнейшую прекаризацию общества в Украине, по нашему мнению, ускоряют такие факторы: невыполнение положений действующего трудового законодательства на предприятиях; значительная «тенизация» рынка труда; экономическая, политическая, правовая нестабильность; перманентные кризисные явления в экономике в целом и социально-трудовой сфере, возникновения новых проблем в сфере труда под влиянием нарастающей глобализации и др. «Бедность по-украински» – это совсем не то же самое, что «бедность по-французски» или «бедность по-немецки». Украинские бедняки – это люди, которые не имеют своего жилья и даже не могут позволить себе снимать приличные квартиры. Почти все нынешние украинские прекарии – это люди с высшим образованием или даже с двумя и более. Украинские прекарии ездят на общественном транспорте почти всю свою жизнь, уезжают из своих населенных пунктов на заработки в крупные города, столицу, а зачастую и за границу (больше всего в Россию, страны ЕС, США и Канаду). Современные тенденции украинской прекаризации – это отсутствие рабочих мест, достойной заработной платы и уверенности в будущем, стабильности во всех сферах жизни.

Понятие «прекариат» охватывает различные слои населения, как в странах ЕС, так и в Украине, стране с переходной экономикой, в которой переход к прозрачным рыночным отношениям не может завершиться в течение длительного времени, что обусловлено влиянием как внешних (мировой экономической кризис, напряженные отношения с авторитетной страной-соседом, Россией и т.д.), так и внутренних факторов (политические противоречия, экономическая нестабильность). Уменьшению негативных тенденций прекаризации украинского общества могли бы способствовать изменения в социально-экономической политике государства, приоритетами которой стала бы активизация отечественного производства, создание новых рабочих мест и материальная помощь молодым специалистам, реализация принципов достойного труда.

По нашему мнению, одним из важных аспектов решения вопроса прекаризации общества в странах ЕС является пересмотр правил пересечения границы для жителей беднейших стран, что позволит уменьшить приток мигрантов. Также необходим пересмотр отдельных аспектов государственного регулирования рынка труда и социальной политики, которые способствовали росту нестандартной занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Економічна активність населення України у 2011 р. Стат. збірник. К.: Державна служба статистики України, 2012 р. 203 с.
2. Макс Ривлин-Надлер. Грядет городская революция [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://liva.com.ua/david-harvey.html>
3. Прекариат – новый опасный класс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://poslezavtra.be/dictionary/2012/09/10/prekariat---novyy-opasnyy-klass.html>
4. Employment statistics [Electronic recourse]: Available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Employment_statistics#Main_tables
5. Maarten Keune. Precarious employment in the EU: the role of trade unions. Workers Symposium on Policies and Regulations Symposium on Policies and Regulations to combat Precarious Employment ILO, Geneva, 4-7 October, 2011. 13 p.
6. Moving from precarious employment to decent work / John Evans, Euan Gibb; International Labour Office; Global Union Research Network (GURN). - Geneva: ILO, 2009. 74 p. (GURN discussion paper; no.13)
7. Persons employed part-time [Electronic recourse]: Available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=&language=en&pcode=tps00159>
8. Policies and regulations to combat precarious employment. International Labour Organization, 2011. 51 p.
9. Precarious jobs in labour market regulation: The growth of atypical employment in Western Europe. Edited by Gerry and Janine Rodgers. International Labour Organisation (International Institute for Labour Studies), 1989. 311 p.

10. Guy Standing. The Precariat: The New Dangerous Class. New York, Bloomsbury Academic. 2011. 192 p.
11. Unemployment statistics [Electronic recourse]: Available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Unemployment_statistics

Государственная экономическая политика в условиях глобальных трансформаций мировой экономики

В главе выявлены особенности трансформации и тенденции развития глобальных экономических отношений в постбиполярном мире. Определены глобальные риски и факторы дестабилизации мирохозяйственной системы. Обоснована необходимость трансформации государственной экономической политики в современных условиях. Аргументированы преимущества сетевой формы экономической координации в структуре национального хозяйства и определен стратегический вектор развития экономических отношений на базе синтеза принципов сетевизации.

4.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Прошедшее десятилетие XXI века, по всеобщему признанию аналитиков, показало необходимость усиления наднациональных механизмов регулирования экономических процессов. Однако на настоящий момент нет единого мнения относительно того, как и на какой базе разработать эти механизмы, кто их должен контролировать, где предел их вмешательства в национальные суверенитеты и т.д. Задача осложняется тем, что координация глобальной экономической политики, проводимая международными экономическими организациями, нередко заменяется борьбой интересов отдельных влиятельных государств и их объединений.

Глобальный экономический кризис, начавшийся в 2008 г., вновь, как после распада колониальной системы и окончания «холодной войны», возродил интерес к моделям мирового порядка. На смену дискуссиям о «конце истории» или «столкновении цивилизаций» центром современных дебатов стала экономическая глобализация и ее финансово-экономическая парадигма, которая спровоцировала масштабные кризисы во всех государствах мира.

Процессы глобализации привели к существенным изменениям в системе глобальных экономических отношений:

- во-первых, система силового взаимного сдерживания ведущих государств, существовавшая на протяжении всей истории государственной системы мира, сменилась на созданный развитыми странами влиятельный механизм (в виде Трёхсторонней комиссии и «Группы семи») координации мировой экономической политики, отвечающей их интересам или интересам их ТНК;
- во-вторых, переход от моноцентризма США к полицентричной экономической системе с новыми центрами (как в виде национальных государств, например, Китая, так и в виде региональных экономических объединений) принял устойчивый характер;
- в-третьих, развитие процессов региональной экономической интеграции сформировало тенденцию к обострению конкуренции уже не только между национальными государствами, но и между региональными экономическими объединениями;
- в-четвертых, усиливается рост глобальной несбалансированности, вызванной наличием значительного положительного сальдо внешнеторгового баланса развивающихся государств и ростом внешнеторгового дефицита развитых стран;
- в-пятых, происходит переход отдельных развивающихся стран из группы стран-импортеров капитала в группу стран – чистых экспортеров капитала.

В условиях либерализации экономической деятельности в масштабах практически всей планеты доминирующие страны имеют возможность получать сверхприбыль путем обладания не только глобальными монополиями, но ведущими, конвертируемыми валютами. В то время как мировое сообщество движется не только к формированию глобального рынка товаров, услуг, инвестиций (капиталов), но и глобальной транснациональной воспроизводственно-финансовой системы наднациональная система регулирования международных экономических отношений (МЭО) не претерпевает адекватных изменений. С одной стороны, усиливающаяся тенденция к консолидации целостности глобальной экономики создает предпосылки для формирования институционально-политической системы регулирования глобального экономического сотрудничества, а с другой – наличие разнонаправленных интересов государств обостряет борьбу между ними за влияние на механизмы регулирования МЭО и создает острые противоречия при построении мирового экономического порядка (МЭП).

Вышеуказанное позволяет охарактеризовать современную мировую экономику как гетерогенную, сложную, динамическую систему, которой присущи такие фундаментальные общесистемные свойства, как инерционность, многовариантность и нелинейность развития, выявление которых позволяет прогнозировать перспективы ее развития. В оптимальном варианте внешнеэкономическая стратегия соединяет собственные сравнительные преимущества страны с преимуществами мирового рынка. В настоящее время одной из проблем Украины является то, что она в большинстве случаев выступает

не активным субъектом, а пассивным объектом глобального управления и процессов глобализации. Она в основном принимает предлагаемые ей правила, но не имеет собственной четкой позиции по многим актуальным вопросам развития глобальной экономики. Украина должна активно участвовать в формировании такого МЭП, который бы отвечал ее национальным интересам, что делает актуальным их выявление.

4.2. АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

Об актуальности научно-практических разработок относительно формирования системы макроэкономического регулирования в условиях глобальных изменений в мировом хозяйстве и в Украине свидетельствуют многочисленные острые дискуссии вокруг них. Обозначенные проблемы, а также их отдельные аспекты отражены в трудах таких известных украинских ученых: Ю.М. Бажал [1], А.Г. Белорус [3], А. Г. Белоцерковец [2], Л. К. Бесчастный [2], В. С. Будкин [5], И.В. Бураковский [4], А. С. Гальчинский [6], В. М. Гец [7], Я. А. Жалило [10], М.З. Згуровский [8], Д. Г. Лукьяненко [11], В. Е. Новицкий [15], Ю. М. Пахомов [12], А. С. Филипенко [8], В. К. Черняк [16], И. М. Школа [9].

4.3. ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Насущная потребность в адаптации зарубежного опыта относительно учета трансформации экономических систем, формирование действенного механизма и совершенствования системы государственного управления требуют комплексного исследования этих проблем, повышают их актуальность и прикладную значимость.

Цель исследования состоит в обосновании концепции формирования нового формата экономических отношений в современных условиях, а также разработке соответствующих механизмов реализации эффективной государственной экономической политики в целях конвергенции их в глобальную экономику, идентификации и преодоления мегаэкономических противоречий.

4.4. ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В настоящее время система глобального экономического сотрудничества (так же как и глобальное сообщество) характеризуется низкой степенью организованности, координация деятельности его субъектов развивается в большей степени на межгосударственном, региональном, транснациональном, чем на универсальном уровне. Международные экономические институты, которые по своей сути должны оставаться внешними, независимыми субъектами по отношению ко всем

участникам МЭО, на деле имплицитно осуществляют перераспределение благ в пользу доминирующих субъектов мировой экономики.

Для современного МЭП как системы регулирования МЭО и как качественного состояния глобальных экономических отношений характерно следующее:

- во-первых, отсутствует принцип прозрачности в деятельности международных экономических институтов, что отражает решения этих организаций в интересах элитарных групп, а не в интересах всего мирового сообщества;
- во-вторых, в систему регулирования МЭО внедрены принципы реализма и неолиберализма, отвечающие интересам сильных государств, прежде всего США;
- в-третьих, в результате низкой эффективности функционирования системы наднационального регулирования МЭО глобальные риски приняли долговременный характер и переросли в глобальные факторы нестабильности, что привело к глобальным проблемам в валютно-финансовой, экономической, природно-климатической, продовольственной, демографической, геоэкономической, геополитической сферах деятельности мирового сообщества, а также к глубокой дестабилизации МЭП.

Международные экономические процессы, прежде успешно регулирующиеся на двустороннем уровне, перерастают во внешнеотностельные, в связи с чем происходит размывание и обесценивание регулирующих функций государства.

Развитие транснациональных компаний, крупнейшие из которых контролируют все больший объем производственного потенциала в мировом частном секторе, выводит их из поля национальной юрисдикции и обесценивает прежние государственные рычаги воздействия на них. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в настоящее время в мире насчитывается более 82 тысяч ТНК. Их доля в международной торговле составляет 25% всего мирового экспорта товаров и услуг, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран доходит до 80%. Объем продаж зарубежных подразделений ТНК за период с 1990 г. по 2010 г. увеличился более чем в 6 раз приблизительно до 32960 млрд. дол. США [22, 22]. Крупнейшие 100 глобальных корпораций контролируют около 10% общего количества иностранных активов, 11% числа занятых и 16% от совокупного объема продаж всех ТНК [21, 17]. Внедряясь на национальные рынки, ТНК разрушают там сложившееся соотношение сил и теснят местных производителей, используя свою «глобальность». Они с успехом уходят от национального налогообложения и антимонопольного законодательства.

Большинство современных исследователей отмечают, что далеко не все государства могут успешно вписаться в новое экономическое пространство. По мнению профессора С. П. Перегудова «современное государство не сдало свои позиции глобализации, не исчезла и его способность управления экономикой. Но изменились формы этого управления, следовательно, и его стратегия, потому и «новая роль государства в глобализирующейся экономике не должна

оцениваться как уменьшающаяся либо вообще исчезающая — просто она меняется» [13].

Возможность государства вносить позитивный вклад в экономическое развитие определяется отнюдь не его силой, а способностью создавать и поддерживать «сетевые структуры», в рамках которых оно совместно с частными групповыми интересами вырабатывает и реализует эффективную, согласованную и целенаправленную систему управления экономикой внутри и вне государственных границ.

В период трансформации экономики особенно важна активная роль государства в качестве движущей силы, обеспечивающей как можно более быстрый переход к очередным фазам цикла – фазам оживления и роста [8].

Формируемая новая государственная экономическая политика должна быть целостной, многоуровневой, многоаспектной, что предполагает создание соответствующих институтов. Поскольку их появление будет определяться потребностями инновационного развития не только фирм, отраслевых и межотрас-левых объединений, но и регионов, отдельных крупных городских агломераций, то возрастает значение ее пространственного, регионального аспекта. При этом речь идет о становлении «новой региональной экономической политики», об устойчивом и регулируемом межрегиональном взаимодействии, благодаря которому эффект реализации региональных конкурентных преимуществ будет больше по сравнению с их реализацией в режиме автономного функционирования.

В этой связи растет потребность в исследовании и обобщении опыта ведущих стран, достигших наибольших результатов в разработке и реализации эффективной государственной экономической политики на уровне регионов и межрегионального взаимодействия, в определении возможностей и пределов его использования при формировании украинской долгосрочной инновационной политики.

Анализ мирового опыта показал, что в условиях развития «новой экономики» повышается необходимость в экономической самостоятельности и ответственности региональных органов власти. Так, например, период зарождения «новой экономики» в США (70-е гг. XX в.) сопровождался отказом от ультра централизованного характера федеративных отношений и переходом к политике «нового федерализма», дальнейшее развитие которого идет в направлении усиления роли штатов, предполагающего совершенствование их законодательства и системы управления [9].

В экономической региональной политике Евросоюза отмечается: смещение акцентов с вопросов социальной справедливости и обеспечения равных стандартов жизни на экономическое развитие и производительность; усиление децентрализации региональной экономической политики на основе принципа субсидиарности; совершенствование механизмов координации взаимодействия между уровнями власти; совершенствование системы государственного управления посредством установления показателей эффективности.

Особенностью экономической политики регионального уровня Китая является ее направленность на достижение макроэкономических целей и повы-

шение конкурентоспособности страны на мировом рынке. Поддержка оказывается регионам с высоким экономическим и инвестиционным потенциалом, способным выступить «локомотивом» ускоренного развития экономики страны, а в отношении депрессивных регионов осуществляется политика так называемой позитивной дискриминации.

Неприемлемость прямого переноса зарубежного опыта для Украины очевидна. Однако, становление элементов «новой экономики» в Украине актуализирует необходимость формирования экономической региональной политики, основанной на положениях эволюционной экономической теории, в частности синергетики, самоорганизации и коэволюции.

Одной из проблем, сдерживающей инновационное развитие страны и обозначенной в «Стратегии инновационного развития Украины на 2010 – 2020 годы» [14], является фрагментарность созданной инновационной инфраструктуры. Решение обозначенной проблемы актуализирует необходимость формирования новых форм взаимодействия регионов, отличных от существующих доктрин межрегиональной конкуренции, и опоры регионов преимущественно на собственные силы. Речь идет об образовании кластерно-сетевых структур трансрегионального характера, основанных на со-организации инновационных потенциалов развития регионов.

Кроме того, с учетом инновационного потенциала, представляющего собой комплекс условий и ресурсов для инновационного развития региона, необходимо определить оптимальную стратегию инновационного развития для каждого региона и сформировать инновационную инфраструктуру межрегионального взаимодействия.

Стоит отметить, что на макроуровне сетевые процессы развиваются в русле описанной П. Дракером идеи «нового общества организаций» (new society of organizations), где действует особый тип структур, готовых к непрерывным инновациям, и где достижение социального консенсуса обретает форму «нового управленческого плюрализма» [18, 12]. Модель управления, основанная на единоначалии государства, уже не справляется с возросшими потоками информации. И в развитом, и в развивающемся мире идет поиск нового механизма принятия решений, позволяющего вовлечь в этот процесс широкие социальные слои. Поиск не сводится к децентрализации управления в рамках привычной административной вертикали (передача части функций центра на уровень регионов), а ведет к замещению вертикали системой самоорганизующихся гражданских сетей.

Естественным акселератором таких трансформаций выступает глобальный кризис, побуждающий большинство наций значительно сокращать нагрузку на госфинансы. Для выхода из рецессии страны ЕС и растущее число неевропейских стран идут на значительное сокращение госрасходов и жесткий бюджетный курс – по примеру тех редких наций, которые либо вообще избежали спада в разгар кризиса (Польша), либо демонстрируют сегодня быстрое макроэкономическое восстановление (Швеция). Специфика ситуации в том, что новый, пониженный уровень госрасходов уже не удастся поднять – наоборот, в ближайшие годы

страны начнут активно конкурировать за степень «минимизации» государства, бюрократии и налогов.

Таким образом, мир уходит от всех видов гегемоний, иерархий и вертикалей. Он не стал многополярным, а трансформируется в «открытое многомерное пространство», организующее себя вокруг «вечно текущих потоков информации» [17]. Это пространство лишено привычных центров управления, а центры координации связей возникают в нем повсюду, где образуются распределенные узлы накопления и передачи знаний. Таким образом, складывается «сетевой организационный порядок», рассчитанный на непрерывные обновления и движущую силу инноваций. Ему соответствует кластерное строение систем, прямая связь между их участниками (вне ценовых сигналов) и коллективный способ их реагирования на неопределенность внешней среды (через объединение ресурсов и массовую кооперацию). И микро-, и макро-, и мегасистемы переходят к сетевому самоуправлению и сетевому механизму достижения равновесия.

Реализация кластерно-сетевой модели инновационного развития регионов Украины диктует необходимость формирования и совершенствования механизма реализации экономической политики, включающего институциональный, финансово-экономический и организационно-управленческий аспекты. Отметим, что для совершенствования институционального аспекта механизма реализации кластерно-сетевой модели управления инновационным развитием регионов, необходимо не только нормативно-правовое обеспечение государственного уровня, направленное на упорядочение действующих правовых норм и выработку единого механизма правового регулирования инновационной деятельности регионов, но и формирование региональной нормативно-правовой базы инновационной деятельности, в том числе региональных целевых программ. Именно посредством их реализации появляется возможность учесть специфические условия развития экономики региона: направления структурных изменений, а также выбор правовых и экономических решений.

Необходима работа по формированию межрегиональных инновационных проектов, реализация которых позволяет получать дополнительные преимущества от передачи опыта, концентрации усилий и ресурсов субъектов инновационной деятельности, что, несомненно, ускорит процессы генерации и распространения инноваций по сети взаимосвязей в общем экономическом пространстве макрорегиона.

Финансово-экономический аспект механизма реализации кластерно-сетевой модели управления инновационным развитием регионов направлен на концентрацию научно-технических и финансовых ресурсов на приоритетных направлениях инновационного развития, для чего целесообразно:

- разработать комплексный социально-экономический и научно-технический прогноз развития регионов на долгосрочную перспективу;
- определить стратегические направления и государственные программы, связанные с нововведениями в важнейших секторах экономики регионов;
- обеспечить концентрацию инновационных проектов, способствующих выпуску конкурентоспособной продукции.

Кроме того, формирование единой системы финансового обеспечения инновационной деятельности должно учитывать особенности этапов инновационного цикла: на стадии зарождения знаний доминирующее значение имеет бюджетное финансирование, в частности государственный бюджет; на стадии коммерциализации продукции активизируется роль венчурных фондов (государственных и частных); на стадии внедрения инновационной продукции доминирующая роль должна отводиться крупному и среднему бизнесу.

Несмотря на некоторые позитивные экономические показатели, наблюдаемые в Украине в последние годы, все же они достигнуты главным образом на экстенсивной основе. К тому же соответствующие факторы себя фактически исчерпали. Это означает, что существующая ситуация не гарантирует главного – обеспечения устойчивого роста и ускоренного преодоления на этой основе разрыва в объемах ВВП на душу населения между Украиной и странами Запада. В такой ситуации необходимо реализовать стратегию опережающего развития, которая могла бы гарантировать ежегодные темпы роста ВВП на 6 – 7% и как минимум удвоение в определенный период объемов производства, обеспечение на этой основе ощутимого повышения уровня жизни народа.

Проведенные исследования позволяют констатировать повышение уровня финансовой интегрированности Украины в мировую финансовую систему. Активизация притока внешних заимствований свидетельствует о возрастающем интересе со стороны иностранных кредиторов и инвесторов к национальной экономике, что в целом соответствует этапу трансформации, на котором находится экономика Украины. Однако это фактически односторонняя интеграция, без повышения уровня финансового присутствия отечественных субъектов финансовых отношений на рынках других стран. Чрезмерное одностороннее движение финансовых ресурсов может постепенно привести к потере рычагов управления финансовыми потоками не только отдельных субъектов, но и целых секторов экономики, органов государственного управления.

Поскольку на современном этапе развития Украины потребуются долгосрочные заимствования инновационно-инвестиционного направления, процессы привлечения внешних финансовых ресурсов должны иметь более регулируемый характер. Основными рычагами выполнения этих процессов являются инструменты налоговой политики, с помощью которых государство и должно обеспечивать «фильтрацию» финансовых потоков. Для системного решения исследованных проблем необходимо:

- Ввести конституционные ограничения роста государственного долга.
- Разработать график погашения существующих долгов в ближайшие 5 – 7 лет и придерживаться его выполнения.
- Разработать четкие критерии привлечения новых заимствований (срок, ставка, отраслевые ориентиры).
- Ввести систему внутригосударственного контроля за целевым использованием привлеченных кредитов вообще и на инвестиционные проекты в частности.

- Определить перечень стратегических отраслей, где целесообразно ограничить предельный уровень зависимости от иностранных кредиторов с целью сохранения национальной принадлежности.

После накопления в стране необходимых стартовых ресурсов, завершения формирования организационной структуры и базовых приоритетов социально-экономического развития Украина сможет перейти к осуществлению полномасштабной структурной и технологической модернизации национальной экономики, а также на проекты обмена стратегическими активами с партнерами. Продолжая консолидировать свои возможности, Украина должна быть готова к реализации масштабной инвестиционной программы по системной модернизации национальной экономики, которая продлится до 2030 года.

Учитывая технологическую неоднородность украинской экономики, основным сценарием развития определена смешанная стратегия, предполагающая реализацию стратегии лидерства в сегментах экономики, имеющих конкурентные преимущества, при реализации догоняющей стратегии в большинстве секторов экономики и промышленности.

4.5. Выводы

Современная система регулирования МЭО, несмотря на декларируемые на наднациональном уровне принципы в интересах всех государств и народов, имплицитно, но перманентно развивается в интересах экономически сильных государственных и негосударственных субъектов, что представляет угрозу для развивающихся государств.

Проведенный анализ вхождения Украины в глобальную экономическую систему показал, что открытость экономики имеет двойственный характер и приносит не только выгоды, но и потери. Их соотношение зависит от уровня развития страны, структуры ее экономики, сбалансированности отраслей и от стратегического выбора внешнеэкономической политики.

Нынешняя политика модернизации в Украине лишена системности. Она сведена только к технологическим преобразованиям и осуществляется неадекватными методами, характерными для этапа догоняющей индустриализации. Это не только не ведет к образованию инновационной среды, но и создает риски торможения роста (из-за нарастания структурных деформаций в силу отрыва «прорывных» секторов от остального хозяйственного массива). Вместо ориентации на отдельные «прорывные» технологии, отрасли и компании украинским властям следует внимательней отнестись к идее кластерного подхода к экономическому курсу, озвученной М. Портером [20].

Речь не идет о возвращении каких-то заведомо отобранных кластеров на отдельных территориях. Движение в сторону инноваций начинается не с новейших производственных технологий, а с передовых социальных подходов, с создания общей благоприятной среды для появления инициативных кластерных

партнерств в кожному регіоні. Такого сценарію вимагає проведення адміністративно-політичних реформ, звільняючих масову місцеву ініціативу. Але Україна відносно не самотня перед цим викликом: системні реформи, засновані на кластерному підході, вже давно проводять Японія і Південна Корея, цілий ряд розвинутих і розвиваючихся країн. Важливо зрозуміти: з точки зору відходу від ієрархій і освоєння кластерно-сетевих технологій всі типи економік стають сьогодні транзитними [19]. Низькозатратне державство, його рівноправний трійствений альянс з бізнесом і наукою, інтеграція економіки і суспільства на кластерно-сетевих початках – всі ці змієні породжують абсолютно нові закономірності розвитку, які слід врахувати Україні при обробці курсу на модернізацію.

При цьому Україна повинна реалізувати свій власний план по перетворенню себе в глобального гравця, володаря економічної сили, зрівнянної її фактичному статусу і амбіціям во зовнішньому світі, у якого є надійна соціальна база всередині країни, щоб активно і результативно брати участь в світовій політиці і економіці.

Основне вимога до української державної економічної політики – асиметричність і неконвенційність (нетрадиційність) управлінських рішень. Загальна мета цих дій – не допустити, щоб, зберігавши свої стратегічні активи, Україна опинилася змушеною передати їх в управління тим, хто будує свою систему очікувань і механізми управління ними на принципах, протирічних фундаментальним інтересам держави.

4.6. ПЕРСПЕКТИВИ ДАЛЬНІЙШИХ ІСЛЕДОВАНЬ

Інституційна система регулювання інтенсивно розвиваючихся міжнародних економічних відносин є об'єктом гострої боротьби національних інтересів держав і їх інтеграційних об'єднань, а також предметом конкуренції економічної дипломатії. Така ситуація вимагає врахування нових факторів трансформації глобальної економічної системи в умовах її дестабілізації і передбачає необхідність розробки нового теоретичного підходу до організації світового економічного порядку в контексті національних інтересів України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бажал Ю. Інформаційна економіка / В кн.: Роль інформації у формуванні ринкової економіки: монографія / Ю. Бажал, В. Бакуменко, І. Бондарчук та ін.; за заг. ред. І. Розпугенка. Київ. Вид-во «К.І.С.», 2004. с. 33-57
2. Безчасний Л. К. Інноваційна складова економічного розвитку/Безчасний Л.К., Мельник В. П., Білоцерківець О. Г. та ін.; відп. ред. Л. К. Безчасний. – Київ. Інститут економіки НАН України, 2000. 262 с.

3. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: монографія / О. Г. Білорус. Київ. КНЕУ, 2003. 360 с.
4. Бураковський І. В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України / І. Бураковський, О. Плотніков ; худ.-оформл. Л. П. Вировець. Харків: Фоліо, 2009. 298 с.
5. В. С. Будкин. Некоторые аспекты антикризисной программы Украины в контексте мирового опыта / В. С. Будкин // «Економічний Часопис-XXI». 2010. № 1-2. с. 12-15
6. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. Київ. АДЕФ-України, 2009. 391 с.
7. Геец В. М. Проблемность структурних трансформацій економіки стран с развивающимися рынками / В. М. Геец // Економіка та прогнозування. 2009. № 1. с. 54–69
8. Геоелектронні сценарії розвитку і Україна: монографія / М. З. Згуровський [та ін.]; ред. А. С. Філіпенко. Київ. Академія, 2010. 323 с.
9. Економіка України в умовах глобалізації: монографія / М-во освіти і науки України, Чернівецький торговельно-економічний ін-т КНТЕУ ; ред. і укл.: І. М. Школа, О.В. Бабінська. – Чернівці: Книги-XXI, 2010. 528 с.
10. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Ярослав Жаліло ; Нац. ін-т стратегічних досліджень. Київ. НІСД, 2009. 334 с.
11. Лук'яненко Д. Г. Глобальна економіка ХХІ століття: людський вимір: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. Київ. КНЕУ, 2008. 352 с.
12. Пахомов Ю. М. Основні завдання формування посткризової моделі розвитку економіки України / Ю. М. Пахомов // Економічний часопис-XXI. 2010. №1-2. с. 3-6
13. Перегудов С. П. Корпорации, общество, государство: Эволюция отношений: монография / С. П. Перегудов. Москва. Наука, 2003. 352 с.
14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упорядн.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилієв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. Київ. Парламентське вид-во, 2009. 632 с.
15. Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі: монографія / А. С. Аблов, М. Й. Беззуб'як, Л. П. Гальперіна та ін. / За ред. В. Є. Новицького. Київ. Арістей, 2006. 220 с.
16. Черняк В. К. Посткризова економіка: капіталізм «з людським обличчям» / В. К. Черняк // Економічний часопис-XXI. 2010. № 1-2. с. 16-17
17. Castells M. The Rise of the Network Society. 2-nd ed. Oxford: Wiley-Blackwell, 2010. 597 p.
18. Drucker P. The Next Society: a survey of the near future // The Economist, Vol. 361, № 8246, 3-9 November. p. 10-20
19. Etzkowitz H. The Triple Helix. University-industry-government innovation in action. Routledge, New York, 2008. 164 p.
20. Porter M. Russian Competitiveness: Where Do We Stand? Institute for Strategy and Competitiveness. Harvard Business School: U.S.-Russian Investment Symposium. Boston, Massachusetts, 13 November 2003.

21. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies / UNCTAD 2012. URL: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>
22. World Trade Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies/ WTO 2012. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12.pdf
23. cd.org/Index.aspx?DataSetCode=SSIS_BSC&Lang=en

Организация рынка посреднических услуг

Глава посвящена исследованию организации рынка посреднических услуг на примере сегмента туристических посреднических услуг. Определены основные аспекты сегментации и анализа рынка посреднических туристических услуг. Доказана необходимость применения концепций социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия для управления развитием рынка посреднических услуг.

5.1. АКТУАЛЬНОСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Сфера услуг является одной из самых перспективных и стремительно развивающихся сфер экономики. В Украине рынок посреднических услуг в структуре экономики занимает значительное место и имеет тенденцию к росту. К сфере посредничества сегодня принято относить деятельность всех юридических и физических лиц, которые функционируют между производителем и конечным потребителем. Сущность посредничества в словаре С.И. Ожегова определена, как «содействие согласованию, соглашению сторон» [9]. Отдельное понятие посредничества, а именно коммерческого посредничества, дает украинское законодательство. Понятие коммерческого посредничества содержит ч. 1 ст. 295 ГК [1], согласно которой коммерческим посредничеством является разновидность предпринимательской деятельности, которая заключается в предоставлении коммерческим агентом услуг субъектам хозяйствования при осуществлении ими хозяйственной деятельности путем посредничества от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет [1].

В свою очередь, эффективность функционирования рынка посреднических услуг, с нашей точки зрения, зависит от состояния его государственного регулирования и степени применения концепций маркетингового управления развитием данного рынка.

5.2. ЦЕЛЬ И АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ

Одним из перспективных посреднических рынков для Украины является рынок туристических услуг, важное значение в развитии которого определяется деятельностью посредников – урестических агентов. Сегодня посреднический рынок туристических услуг является социально-экономическими условиями реализации услуг туризма. В свою очередь, основной проблемой, с которой столкнулся отечественный рынок туристических услуг, является отсутствие принципов социально-этического маркетинга в процессе управления деятельностью туристических агентов.

Исходя из современных тенденций развития рынка туристических услуг, целью исследования является определение степени развития рынка и возможности внедрения принципов социально-этического маркетинга в деятельность туристических посредников.

Вопросам функционирования рынка туристических услуг и рынка посредничества в целом посвящены научные труды и исследования ряда зарубежных ученых и практиков, в частности Э. Лоуса, В. Миддлтона, М. Моргана, М. Беннета, Дж. Гэлбрейта, О. Тоффлера и других. Среди российских и украинских исследований по данной теме теоретическую и практическую значимость имеют исследования Н. Ермошенко, О. Любичевой, В. Гуляева, В. Козырева, Г. Папирыяна, В. Сенина, С. Шпилько и некоторых других.

Однако неопределенными остаются такие вопросы, как функционирование рынка туристических услуг на основе принципов социально-этического маркетинга, а также сущности деятельности туристических агентов как посредников, выступающих от имени потребителя (туриста), а не производителя (туроператора).

5.3. СФЕРА ТУРИЗМА

Современная индустрия туризма является одной из прибыльных и динамичных отраслей мирового хозяйства. Согласно исследованиям Всемирной Туристической Организации международные туристические потоки достигли более 924 миллионов в 2011 году, и составили прирост в 2% по сравнению с 2010 годом. По данным Всемирного совета путешествий и туризма доля индустрии туризма составляет 9,9% глобального ВВП, 10,9% мирового экспорта, и 9,4% – инвестиций [10].

Развитие сферы туризма на сегодня признано в Украине одним из приоритетных направлений деятельности. Наличие у государства рекреационных и культурно-исторических ресурсов является основой для развития туризма.

По данным доклада Всемирного Экономического Форума в 2011 году по уровню конкурентоспособности в сфере путешествий и туризма Украина занимает 77 место, которое осталось неизменным по сравнению с 2010 годом (в 2009 г. – 78 место) [10]. Развитие туристской отрасли характеризуется положительной и постоянной динамикой. Создание нового имиджа украинского туристического продукта, конкурентоспособного в нашей стране и за рубежом, поддержка разви-

тия малого и среднего бизнеса в туристской сфере обусловили рост количества туристов и объемов предоставленных им услуг.

Объем инвестиций в туристической индустрии в 2011 году составил 19,9% от общего объема инвестиций (50 млрд. грн. или 9840,4 млн.долл. США), в 2012 году ожидался рост этого показателя до 67 млрд. [10].

Указанные данные свидетельствуют о вкладе индустрии туризма в экономику Украины. В результате исследований международные эксперты по туризму пришли к выводу, что туризм меньше чем другие отрасли экономики, испытывает на себе влияние экономического кризиса, который может в течение времени лишь замедлить его развитие. Поэтому для понимания тенденций развития туризма проанализируем деятельность туристических агентов и туроператоров, деятельность курортов, динамику и особенности туристического рынка.

Развитие украинского туристического рынка (в 2011 году зарегистрировано 7736 компаний, тогда как в 2010 году – 6742, из которых 2,5 тыс. – туроператоры) является результатом процессов, которые ведущие европейские страны давно прошли, что способствовало формированию в этих странах олигополии нескольких туроператоров, консолидирующих 60 – 80% рынка и, реализующих турпродукты через розничные сети, объединены под единым брендом [10].

Большинство европейских туристических компаний работают на въездной, выездной и внутренний туризм, в Украине же 90% туркомпаний ориентированы на выездной туризм, основные причины ситуации – в слабом развитии туристической инфраструктуры и низкого качества услуг, которые не соответствуют уровню цен на них. По состоянию на 1.01.2012 г. доход Украины за 2011 г. от предоставления туристических услуг составил 5,8 млрд. долл. США [10].

Проанализируем особенности направлений выездного туризма субъектов туристического рынка Украины. Стоит отметить, что сегодня те турфирмы, которые совмещают работу с индивидуальными и групповыми заказчиками, утверждают, что заказ на индивидуальные туры составляют не более 10 – 15% от общих заказов. Однако они, безусловно, приносят больше заработка.

На сегодня наиболее популярными остаются туры в экзотические страны мира, такие как Бали, Мальдивы, Доминикана, Шри-Ланка, Таиланд. Как отмечают эксперты, влияние кризиса на данный момент не ощущается, украинцы все больше выбирают экзотические страны, неизведанные маршруты, чему способствует также снижение стоимости услуг в некоторых странах и увеличение количества чартерных авиарейсов. Интересным направлением, по данным туроператоров, является Чили. Как известно, страна специфически расположена в Южной Америке и, следовательно, в ней присутствуют разные климатические пояса, что дает возможность туристам увидеть разнообразие природных и культурных традиций. Посетив Чили, можно совершить перелет в Антарктиду и поплавать там на ледоколе. Кроме того, турист может на месте устроить себе ныряния среди льдов. Также не меньшей популярностью среди нестандартных туров пользуются спортивные туры, в частности дайверские, путешествия на мотоциклах и на велосипедах.

Как известно, фактор сезонности – ключевой при выборе туристических услуг. Если осенью и весной туристы все чаще выбирают именно Европу, то

в зимний сезон туроператоры ожидают наибольшую популярность горнолыжных и новогодних туров Австрии, Финляндии, Чехии, поскольку это доступно, интересно и, в результате, гораздо дешевле, чем отдых в Украине.

Основные факторы, влияющие на выбор тура то:

- Стоимость тура.
- Ценовая политика туроператора.
- Надежность туроператора.
- Выбор отеля.
- Качество услуг.

Что касается внутреннего туризма в Украине, то, стоит отметить, что отсутствие достаточного количества интересных экскурсионных маршрутов уже сегодня сдерживает его развитие.

Список наиболее массовых туристических центров остается крайне ограниченным. Также сдерживает внутренний туризм качество предоставляемых услуг и их стоимость, которая на порядок выше, чем за рубежом.

Но если в экскурсионном туризме есть хоть какая-то возможность организовать не только познавательный, но и качественный отдых, то в случае с активным туризмом все намного сложнее. Сейчас все большую популярность приобретает рафтинг. В Украине для сплавов пригодно большое количество рек – Черемош, Днестр, Южный Буг и др. Но сдерживает отсутствие инфраструктуры – водных станций с кемпингами и ресторанами, прокатом снаряжения.

В целом эксперты отмечают постепенное становление рынка туристических услуг в Украине, в связи со стабилизацией социально-экономической ситуации в стране и улучшением благосостояния населения. Кроме того, отмечают туристический потенциал Украины как для активного отдыха (горнолыжные курорты, рафтинг), так и для спокойного отдыха у моря.

5.4. СЕГМЕНТАЦИЯ ТУРИСТИЧЕСКОГО РЫНКА

Рынок – это совокупность потребителей определенных продуктов, услуг или их комплекса [4, с. 56]. Под совокупностью подразумевается любая группа потребителей, для которой характерны те или иные специфические черты, отличающие их от других групп индивидуумов. Например, люди старше 50 лет, а также молодежь в возрасте от 18 до 25 лет заметно отличаются от остальных потребителей, поэтому, основной задачей субъектов туристического рынка является определение запросов, потребностей и желаний каждой категории туристов.

Туристы, в свою очередь, потребляют целый ряд разнообразных услуг, связанных со сферой путешествий и отдыха, что вызывает необходимость проведения маркетинговых исследований, призванных ответить на вопросы о том, что покупают туристы, какие услуги являются актуальными в то или иное время, какова роль фактора сезонности [3] На основе результатов исследования туристи-

ческая компания формирует свой сегмент рынка, на котором и планирует осуществление своей деятельности. В таком аспекте считаем необходимым провести анализ туристического рынка с точки зрения его сегментации.

Сегментация туристического рынка и, соответственно, специализации ряда туристических операторов, а также особенностей функционирования туристических агентов осуществляется по одной из четырех возможных схем в зависимости от группы переменных величин: географических, демографических, психографических и поведенческих [2].

Самым распространенным способом сегментации туристического рынка является деление потребителей на группы по признаку «место проживания туриста». Исходя из этого, туристические компании сосредотачивают свои маркетинговые и организационные усилия на континентах, отдельных странах, регионах, областях, городах, районах. При этом необходимо учитывать, что культурное родство характерно не только для жителей одного государства, но и может возникать между рядом стран. В то же время, даже в пределах одного региона поведение потребителей может радикально отличаться.

Сегментация рынка на основе демографической составляющей предполагает разделение потребителей на группы, исходя из таких характеристик, как возраст, пол, семейное положение, состав семьи, уровень дохода, род занятий, образование и т.д. Так, неоспоримым является тот факт, что со снижением рождаемости сокращается процент потребления продуктов туристической индустрии. Кроме того, в случае изменения демографической ситуации в том или ином регионе туристические компании сталкиваются с необходимостью корректирования специализации, особенностей организации туров, маркетингового продвижения туристических продуктов, а также многих других составляющих.

Отметим, что статистический подсчет количества потребителей не является определением мотивации отдельной демографической или географической группы. Для установления факторов, которые учитывают туристы в процессе выбора места отдыха, категории гостиницы необходимо использовать данные о традициях и психологических особенностях каждого туриста или группы туристов в пределах одной территориальной единицы.

В каждом государстве и регионе складывается определенный культурный климат, характеризующийся конкретными установками и ценностями. Например, как свидетельствуют наши исследования, украинцы испытывают достаточно большую склонность к уединению, а россияне – к активным путешествиям с друзьями. Эти особенности и являются одним из факторов формирования спроса на туристические продукты, которые предлагают туроператоры.

Поведенческая сегментация подразумевает под собой распределение потребностей потребителя согласно особенностям его индивидуального поведения и реакции. Турист отдает предпочтение тому туристическому продукту, который, с его точки зрения, максимально соответствует его потребностям и представлениям об идеальном отдыхе. Таким образом, турист приобретает определенный набор выгод и преимуществ.

Таблица 5.1. Схема сегментации туристического рынка

Личностные характеристики туриста	Ожидания туриста от туристического агента
<p>1. Первое в жизни путешествие Поездка, приуроченная к выдающемуся событию сопровождается: - глубокими эмоциональными переживаниями; - завышенными ожиданиями; - предвкушением незабываемых впечатлений; - стремлением к идеалу.</p>	<p>Агент должен проникнуться «торжественностью» момента и осознать всю исключительность ситуации. Нужно выполнить все пожелания и предложить дополнительные услуги. Клиент ожидает подчеркнуто почтительного отношения и не хочет быть «одним из многих».</p>
<p>2. Массовый отдых по турпакетам Семья, как правило, с детьми. Возможны внутригрупповые расхождения потребностей и желаний. На отдыхе за пределами Украины чувствуют себя некомфортно. Такие туристы тяготеют к психологическому комфорту, гарантированному турпакетом, а также отдают предпочтение отдыху в пределах страны или на Средиземном море.</p>	<p>Турагенту следует взять на себя решение всех организационных вопросов и обеспечить максимальный комфорт в незнакомой обстановке. Курортный представитель должен быть готов в любой момент прийти на помощь туристу. Внимание акцентируется на развитой инфраструктуре и насыщенной экскурсионной программе. Огромную роль играют привычные условия.</p>
<p>3. Приверженность продукту бренду. Турист предан одному курорту или отелю, иногда туроператору. Наслаждается статусом старожилы и считает себя настоящим знатоком. Для туриста важно: закрепление позитивного опыта, стремление к безопасности и консервативность, реалистичные ожидания от турпродукта.</p>	<p>Требования к туристической компании вполне реалистичные. Нужно обеспечить достаточный уровень комфорта и безопасности. Ожидает признания собственной осведомленности и нуждается в привычных вещах. Не любит сложностей и ищет оптимальные расценки.</p>
<p>4. Эксклюзивные турпакеты. Туристу присущ индивидуализм и нежелание смешиваться с массами. Как правило, это бездетные пары или семьи со взрослыми детьми. Предпочитают дальние путешествия. Решающее значение имеет место отдыха и стремление превзойти других.</p>	<p>Турагент должен предложить неординарный, высококлассный, специализированный продукт. Необходим индивидуальный подход и признание опыта / осведомленности потребителя. Чем меньше вокруг соотечественников, тем лучше.</p>
<p>5. Честолюбивые индивидуалисты. Туристы предпочитают индивидуальные туры, избегают больших скоплений людей и не испытывают тяги к общению. Турист приобретает турпакет в том случае, если место отдыха ему незнакомо, часто выбирает менее популярные направления.</p>	<p>От турагента требуется компетентность и четкая организация, но никакой назойливости. Предпочтение необходимо отдать нестандартным турпакетам, которые по сути пакетами не являются.</p>
<p>6. Дешевый отдых. Турист ищет самые дешевые туры. У туриста ограниченные требования (солнце, море, алкоголь). Место отдыха роли не играет.</p>	<p>Требует от агента решения организационных вопросов и поддержки (в случае необходимости)</p>
<p>7. Дорогие туры со скидками. Турист ищет самые выгодные предложения, но только среди дорогих туров. Турист – состоятельный клиент, предпочитающий дальние поездки, у него есть опыт коротких путешествий, за которые он не хочет платить больше.</p>	<p>Надеется на скидки, но в то же время рассчитывает на высокое качество сервиса и потакание своим прихотям. Нуждается в профессиональном совете. Предпочитает нестандартный продукт, но при этом не любит радикальной смены обстановки.</p>
<p>8. Уверенный индивидуалист. Решительно не приемлет турпакетов и предпочитает путешествовать самостоятельно. Очень чувствителен к ценам и всегда серьезно подходит к выбору туристического агентства. Любит контролировать процесс бронирования, тщательно изучает все предложения.</p>	<p>Главные условия – доступные цены и ненавязчивость. Задает специфические вопросы, поддержка нужна только в крайних случаях.</p>

Источник: собственная разработка

Анализ деятельности субъектов рынка туристических услуг показал, что туристическим компаниям необходимо продемонстрировать конкретные выгоды продукта: вылет из местного аэропорта, предоставление бесплатного трансфера или резервация бесплатного места на парковке. На основе данных принципов рыночной сегментации, мы разработали схему сегментации туристического рынка, которая представлена в таблице 5.1.

5.5. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Работа туристического агента на основе рыночной сегментации будет эффективной в случае использования принципов социально-этического маркетинга.

Ключевыми факторами успеха при условии применения данной концепции является ориентация на потребителя; инновационность; ценность товара; осознание своей миссии; и социально-этическая направленность. С нашей точки зрения, основным моментом в деятельности посредника, применяет концепцию социально-этичного маркетинга, является ориентация на потребителя и социально-этическая направленность действий. Последнее условие предполагает удовлетворение потребностей потребителей более эффективным, чем у конкурентов способом при сохранении благополучия потребителя и общества [7, с. 84].

Относительно сущности агентской деятельности, то она определена в п. 1 ст. 295 Хозяйственного кодекса Украины как «предпринимательская деятельность, которая заключается в предоставлении коммерческим агентом услуг субъектам хозяйствования при осуществлении ими хозяйственной деятельности путем посредничества от имени, в интересах, под контролем и за счет субъекта, которого он представляет» [1].

В практике деятельности туристических агентов это означает, что туристический агент, который является субъектом хозяйствования, осуществляет свою деятельность от имени и в интересах другого предприятия - туристического оператора. При этом не выполняется условие о предоставлении посреднических услуг именно предприятие, поскольку конечным потребителем услуг агента является физическое лицо – турист. И именно турист является тем лицом, в интересах и для удовлетворения потребностей которого действует посредник – туристический агент, поскольку физическое лицо-потребитель обращается к агенту с просьбой найти и подобрать среди множества предложений различных туристических операторов именно вариант туристического продукта, который удовлетворит его потребности и соответствовать его бюджета. Итак, с нашей точки зрения фактически туристический агент осуществляет деятельность по поиску, подбору и реализации туристического продукта от имени туриста, а не туристического оператора, реализуя таким образом один из основных принципов посреднической деятельности, а именно принцип постоянной нацеленности деятельности каждого посредника на потребителя. При этом сделка заключается туристическим агентом с туристом от имени и по поручению туристического оператора, т.е. формально туристический агент действует в интересах туристи-

ческого оператора, повністю суперечить як вищеприведеному принципу посередницької діяльності, так і самій сутності концепції соціально-етичного маркетингу.

5.6. ВИСНОВКИ

Таким чином, підводячи висновок, можна обобщити, що фактична сутність і принципи діяльності посередників, зокрема посередників туристичного ринку, суперечать формально визначеній сутності посередницької діяльності. В свою чергу, формальні аспекти діяльності посередників-агентів на ринку, зокрема, туристичних послуг, суперечать духу і сутності маркетингової концепції соціально-етичного маркетингу і реалізують фактично концепцію інтенсифікації комерційних зусиль (сбытову концепцію) своїх постачальників. З нашої точки зору, це означає, що ринок посередницьких послуг в Україні потребує перегляду основ і принципів свого функціонування на державному рівні з метою узгодження фактичної сутності з формальними аспектами, які визначені і санкціоновані державою. Отже, пропонуємо на державному рівні застосування соціально-орієнтованої концепції маркетингового управління розвитком ринку посередницьких послуг.

ЛІТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 // Відомості Верховної Ради України. 2003 р. № 40, с. 4
2. Бартошук О.В. Моделі розвитку індустрії туризму (зарубіжний досвід) // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2011. № 2. с. 62 – 68
3. Балабанов І. Т. Економіка туризму. Москва, 2000. 270 с.
4. Гуляев В.Г. Туризм: економіка і соціальне розвиток Москва. Фінанси і статистика, 2003. 304 с.
5. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посібник. 2-е вид. Київ. НАУ, 2009, 348 с.
6. Кіфяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці, Книги ХХІ, 2003. 187 с.
7. Котлер Ф. Основи маркетингу. Київ, 1998. 1056 с.
8. Нездомунов С.Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід. Одеса. Астропринт, 2009. 304 с.
9. Ожегов С. І., Шведова Н. Ю. Толковий словар російського мови. Онлайн-версія // [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ozhegov-online.ru/>
10. Tourism Statistics. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.unwto.org/statistics/index.htm?q=en/statistics> (16 березня 2011 р.)

Развитие социально-экономической системы на основе изучения экологических интересов предприятий

В главе освещены эколого-экономические проблемы производственных предприятий. Исследованы подходы к определению сущности категории интереса в целом и экологического интереса предприятия в частности. Обоснованы требования к формированию интересов, соблюдение которых оказывает существенное влияние на процесс установления потенциала предприятия с учетом его экологизации. Определены ключевые позиции усиления экологической направленности как залога неконфликтного развития социально-экономической системы.

6.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ - АНАЛИЗ И ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЙ

Прогресс экономической науки привел к все большему учету экологической составляющей в системе факторов, влияющих на устойчивое развитие социально-экономической системы. С одной стороны, большинство традиционных природных ресурсов стали дефицитными. В частности это относится не только к невозобновимым ресурсам, но также к так называемым возобновляемым ресурсам, прежде всего ресурсам экосистемы. С другой стороны, оказалось, что многие из возобновляемых природных благ не имеют надлежащей ценности, что является источником их истощения и деградации и при существующих экономических отношениях негативно сказывается на социальных отношениях, а также на структурах производства и потребления. Экологическое состояние Украины требует решения эколого-экономических проблем производственных предприятий, проведения эффективной политики в сфере обеспечения экологической безопасности, основы которой заложены в Конституции Украины [12], где определены приоритеты экологии и государственной поддержки мероприятий по охране окружающей среды.

Теоретические основы устойчивого развития социально-экономической системы в своих работах исследовали такие ученые как Б. Данилишин, С. Дорогунцов [4], В. Добровольский [6], Д. Майер, Д. Раух, А. Филипченко [14], Л. Мельник [15], В. Шевчук [26]; научному исследованию функционирования и стимулирования экологического предпринимательства посвящены работы Н. Андреевой [1], А. Бохан [2], И. Воронецкой [3], Е. Какутича [11]; теоретические основы влияния научно-технического прогресса на показатели экономического роста изложены в работах Н. Диденко [2], М. Дробнохода [9], А. Святоцкого [22], И. Тараненко [25]; разработке методических подходов к формированию взаимосогласованной социально-экономической мотивации экологизации инновационной деятельности посвятили свои работы Г. Мишенина [16], А. Прокопенко [21]; исследованию рынка экологически чистых продуктов и экологического имиджа предприятия как фактора его конкурентоспособности уделяли значительное внимание В. Омельяненко [17], Е. Подарь [19]; разработке правового обеспечения экологических интересов предприятия посвящены труды М. Орлова [18], В. Попова [20], О. Судаковой [23] и др. Согласование основных точек зрения, их перевод на язык конкретных мероприятий, являются средствами достижения устойчивого развития и экологической безопасности и побуждают впредь исследовать данную проблематику.

Экологизация производства отечественными предприятиями позволит уменьшить противоречия между экономическим ростом, сохранением и охраной природных ресурсов, повысит эффективность ресурсопотребления. При этом важно соблюсти принцип разумных компромиссов при разрешении конфликтов, возникающих между необходимостью соблюдения экологических рекомендаций и ограничений и экономической мотивацией производственно-хозяйственной деятельности. В процессе разработки механизмов государственной мотивации и стимулирования экологизации производственно-хозяйственной деятельности следует исходить из того, что в рыночных условиях природоохранная деятельность должна быть экономически целесообразной. Таким образом, экологические интересы, которые можно определить как весомый элемент экономической безопасности предприятия, требуют дальнейшего изучения.

Целью исследования является рассмотрение экологических интересов предприятий как ключевых направлений неконфликтного развития социально-экономической системы.

6.2. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ А РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Современный период экономики Украины характеризуется не только определенными проблемами в экономической сфере, но и глобальным кризисом в экологии.

Успешная реализация экополитики значительной степенью зависит от возможности обеспечения экологической безопасности при осуществлении производственной деятельности предприятий, которую необходимо рассматривать

во взаимодействии экологии и экономики, потому что среди антропогенных факторов возникновения неблагоприятных экологических ситуаций особое место занимает сфера производства.

Количество вредных выбросов в результате производственно-хозяйственной деятельности промышленных предприятий превышает допустимые нормы в 3 – 7 раз и продолжает расти (табл. 6.1).

Таблица 6.1. Основные показатели техногенной нагрузки на окружающую среду в Украине в 2000 – 2010 гг.

Показатель	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, тыс. т	5908,6	6615,6	7380	7210,3	6442,9	6678
Выбросы диоксида углерода, млн.т	...	152	218,1	209,4	185,2	198,2
Сброс загрязненных сточных вод в поверхностноотводные объекты, млн.м3	3313	3444	3854	2728	1766	1744
их доля в общем водоотведении, %	30,2	38,7	43,2	31,5	23	21,4
Образования отходов I-IV классов опасности, тыс.т	419191,7
в том числе I-III классов опасности	2613,2	2411,8	2585,2	2301,2	1230,3	1659,8
Доля отходов, размещенных в специально отведенных местах или объектах, всего, %	80,6
в том числе I-III классов опасности	29,1	39,3	38,3	46,3	27,1	18,5
Затраты на охрану окружающей среды, млн. грн	3224,3	7089,2	9691	12176	11073,5	13128

Источник: собственная разработка на основе [7, 8, 24]

Развитие экономики Украины опирается на существующую технологическую базу. Следствием этого является в 10 раз больше энергоемкость тяжелой промышленности Украины по сравнению с Западной Европой. За производственный цикл, начиная от добычи сырья, на одну тонну конечной продукции приходится девять тонн отходов. Доля материалоемкой убыточной промышленности составляет в Украине 60% внутреннего валового продукта [22]. Антропогенная и техногенная нагрузка на окружающую среду в несколько раз превышает соответствующие показатели развитых стран мира и продолжает расти. В частности, плотность выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух в последнее время составляет свыше 130 кг на каждого жителя Украины, что в несколько раз больше, чем в развитых странах мира [13].

С учетом экономической, социальной и экологической составляющих концепции устойчивого развития полноценный экономический рост без губительных изменений в окружающей среде возможен лишь за счет инновационных экологически направленных технологий.

Наиболее высокоразвитые страны, преодолев энергетический кризис, на основе ускоренного внедрения достижений НТП, значительных инвестиций в структурную перестройку экономики несколько стабилизировали экологическую ситуацию и вступили в постиндустриальную эпоху или информационное общество. Экономические возможности позволили им направить значительные ресурсы на устранение или сглаживание экодеструктивных последствий хозяйствования [21].

Социальный и экономический прогресс в индустриальном обществе идет по линии наращивания объемов производства материальных благ и получения экономической выгоды любой ценой. В таких условиях охрана природы оказывается делом, подчиненной экономическому развитию, что обуславливает принципиальную невозможность надлежащим образом защитить окружающую среду. Вот почему природоохранные мероприятия часто оказываются неэффективными, а природоохранное законодательство – недейственным [9].

В условиях устойчивого развития удовлетворение потребностей осуществляется без ущерба для будущих поколений на основе решения комплекса зеленых, коричневых, синих и глобальных экологических проблем (табл. 6.2).

Достижение экологически устойчивого экономического роста возможно лишь при условии согласования экономических и экологических интересов, при всесторонней экологизации производства, внедрении экологоориентованных нововведений на производственных предприятиях [23].

При всем разнообразии взглядов ученых на проблему природы интереса В. Попов объединил их в три основные группы (рис. 6.1) [20].

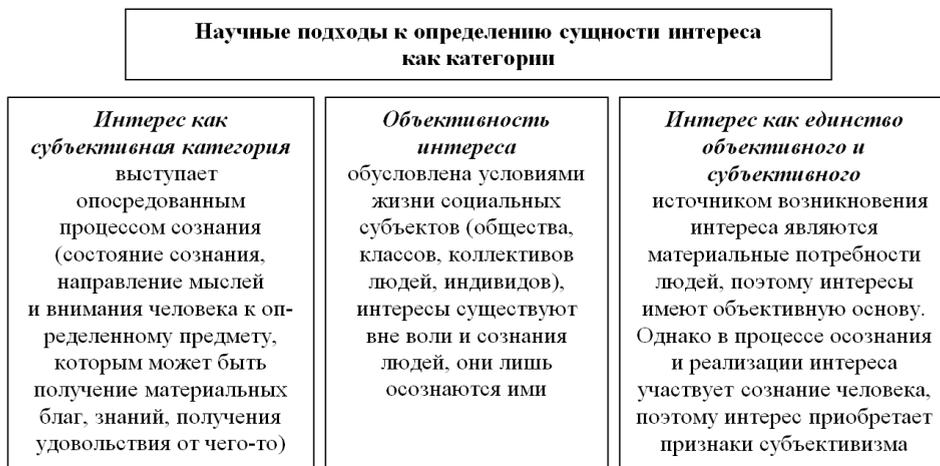


Рис. 6.1. Научные подходы к определению сущности интереса как категории
 Источник: собственная разработка на основе [20]

Таблица 6.2. Валовая добавленная стоимость по видам экономической деятельности (млрд. грн.)

Экологические проблемы	Элементы устойчивого развития			
	производительность	здоровье	эстетические блага	существование
<i>Зеленые (природные ресурсы)</i>				
Эрозия и плодородность почв	*			
Деградация земель	*		*	
Опустынивания	*			*
Засоления	*			
Обезлесения			*	*
Потеря среды обитания	*		*	*
Дикая природа	*		*	*
Истощение невозобновимых ресурсов	*			
<i>Коричневые (загрязнения)</i>				
Загрязнение воздуха	*	*	*	
Удаления отходов	*	*	*	
Опасные отходы	*	*	*	
Перенаселенность, шум	*	*	*	
<i>Синие (связанные с водой)</i>				
Истощение и загрязнение подземных вод	*	*	*	
Загрязнение поверхностных вод	*	*		*
Загрязнение морских вод	*		*	*
Перевылов	*			*
<i>Глобальные</i>				
Глобальное потепление, озоновый слой	*	*	*	*
Биоразнообразие, потеря видов	*		*	*

Источник: собственная разработка на основе [1]

Одни авторы считают интерес субъективной категорией и рассматривают его как состояние сознания, направление мыслей и внимания человека к определенному предмету, которым может быть получение материальных благ, знаний, получения удовольствия от чего-то. Основным аргументом в пользу этой концепции является признание того, что интересы всегда выступают косвенным процессом сознания.

Другие авторы отстаивают объективность интереса. По их мнению, интерес нельзя рассматривать как субъективное явление или даже как единство объективного и субъективного. Они считают, что объективность интереса обусловлена

условиями жизни социальных субъектов (общества, классов, коллективов людей, индивидов). Из этого делается вывод, что интересы существуют вне воли и сознания людей, они лишь осознаются ими.

Представители третьей группы исследователей рассматривают интерес как единство объективного и субъективного. Они считают, что источником его возникновения являются материальные потребности людей. Поэтому интересы имеют объективную основу. Однако в процессе осознания и реализации интереса участвует сознание человека. Поэтому интерес – это единство объективного и субъективного.

По мнению В. Попова, практическое применение концепции понимания интереса как субъективного или объективно-субъективного фактора может привести к причинению значительного экономического и экологического ущерба. Объективность интересов заключается в том, что они выступают первичными относительно сознания. Именно интересы определяют цель, волю и сознание индивидов, коллективов людей, государства, общества. Из сознания невозможно вывести и объяснить сущность объективных интересов. Нельзя смешивать объективную сущность интереса с процессом его осознания и реализации. Осознавать интересы – значит способствовать их реализации с учетом объективных условий на данном этапе. Эти методологические основы полной мере применимы к характеристике экологических интересов [20].

Однако, как отмечает М. Орлов, осознание экологических интересов, их соответствие объективным условиям жизни происходит по мере познания человеком законов развития природы и выявление роли и места общества и человека в окружающей среде. Если общество и человек ориентируются на социальные и экономические факторы без учета экологических, в обществе формируются интересы, направлены не на взаимодействие с окружающей средой, а лишь на потребление его благ (природных ресурсов, лечебно-оздоровительных свойств, эстетического наслаждения от ландшафтов и др.) [18]. Мы согласны с таким утверждением автора.

Экологическая составляющая должна гарантировать безопасность обществу от субъектов хозяйствования, осуществляющих производственно-коммерческую деятельность. С этой целью товаропроизводитель должен тщательно придерживаться норм минимально допустимого содержания вредных веществ, попадающих в окружающую среду и экологических параметров производимой продукции. План обеспечения экологической составляющей является частью общей антикризисной программы и экономической безопасности предприятия.

Экологизация производства – это процесс последовательного перехода производственных предприятий на позиции экологического императива, т.е. осуществление производственного процесса на экологически ориентированной основе. При осуществлении экологизации производства наиболее эффективными признаны превентивные меры, позволяющие предотвращать загрязнение окружающей среды при условии включения экологических приоритетов с целями экономической деятельности предприятий [23].

Учитывая это, можно отметить, что развитие эколого-ориентированного предпринимательства преимущественно связано с развитием социальной ответственности бизнес структур (рис. 6.2).



Рис. 6.2. Взаимосвязь определяющих социально-эколого-экономических ориентиров устойчивого развития

Источник: собственная разработка

Экосистемное предпринимательство связано с деятельностью экологического направления, которая необходима для воспроизводства и поддержания экосистем для обеспечения реализации образовательных и защитных их функций на межотраслевой основе. Экосистема с позиции предпринимательского интереса обладает сырьевой, экологической и социальной полезностью, имеющей определенную потребительскую стоимость [16].

Экологическое предпринимательство характеризуется как вид деятельности субъектов хозяйствования по производству продукции, выполнению работ и оказанию услуг специального (природоохранного) назначения, направленной на обеспечение экологической безопасности, рациональное использование природных ресурсов, повышение уровня охраны окружающей среды с целью получения при-

были. Эта деятельность направлена на реализацию экологизации производственных процессов и принципов устойчивого социально-экономического развития.

Механизмы стимулирования развития экологически-ориентированного предпринимательства непосредственно связаны с экологической политикой, которая обуславливает рамочные условия поведения предпринимательства, влияет на окружающую среду, определяет линию поведения по охране и использованию окружающей среды, рационального природопользования и допустимого уровня экологической безопасности бизнеса [11].

Следует также принимать во внимание ряд позиций, соблюдение которых оказывает существенное влияние на процесс установления потенциала предприятия с учетом его интересов.

1. Общая система интересов должна содержать их ограниченное количество, что позволит организовать процесс наблюдения за их соблюдением и принять меры по защите интересов предприятия. К системе интересов предприятия должны входить наиболее значимые для него интересы, отобранные по принципу приоритетности. Вместе с тем система интересов предприятия должна быть достаточно разносторонней по ориентации и учитывать этап жизненного цикла конкретного предприятия или целой отрасли.
2. Интересы предприятия должны быть связаны с субъектами внешней среды, то есть иметь адресное назначение. Это позволит обеспечить действенный характер данной системы.
3. Интересы предприятия должны подаваться в виде экономических показателей, что позволит обеспечить их количественное представление.
4. Существующая внутренняя противоречивость интересов предприятия должна компенсироваться общими положительными результатами деятельности. Такие интересы предприятия как положительная репутация продукции или услуг, увеличение объемов производства и качества, не имеющие практических механизмов сопоставления, должны определяться на основе оценки их влияния на конечный процесс воспроизводства.

Каждому типу экономики присуща своя техноэкономична парадигма, т.е. концентрация взаимосвязанных технических, организационных и менеджерских инноваций, которые имеют преимущества по сравнению с предыдущим производственным укладом. Формирование новой парадигмы научно-технического развития мировой экономики связано с усилением социально-экологической направленности новых технологий. В частности, прогнозируются радикальные изменения принципов и методов природоохранной деятельности [22].

Четкая актуализация национальных приоритетов инновационной активности позволяет сконцентрировать ресурсы в тех направлениях, где позиции отечественной науки особенно сильны и существуют реальные перспективы их укрепления, а также в тех областях, развитие которых имеет для страны ключевое значение.

Согласно Закону Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники» от 11.07.2001 № 2623-П в качестве приоритетных направлений развития науки и техники на период до 2020 года в Украине определены: фун-

даментальные научные исследования по наиболее важным проблемам развития научно-технического, социально-экономического, общественно-политического, человеческого потенциала для обеспечения конкурентоспособности Украины в мире и устойчивого развития общества и государства, информационные и коммуникационные технологии; энергетика и энергоэффективность; рациональное природопользование; науки о жизни, новые технологии профилактики и лечения наиболее распространенных заболеваний, новые вещества и материалы [10].

Стимулирование инновационной деятельности в этих сферах должна осуществляться с помощью адресной государственной поддержки, повышения заинтересованности во внедрении научно-технических достижений, законодательной охраны прав интеллектуальной собственности, прямого финансирования соответствующих фундаментальных исследований, подготовки квалифицированных специалистов в области экономики и управления инновационными процессами. Значительная роль в реализации этих мероприятий отводится разработке и реализации целевых программ, предусматривающих организационно-правовые механизмы создания и распространения нововведений в приоритетных сферах.

Однако для эффективного развития инновационной деятельности нужны не только законодательное обеспечение и соответствующие ресурсы, выделяемые из государственных источников. Функционирование рынка научно-технической продукции предполагает, с одной стороны, постоянное повышение уровня научных исследований и разработок, а с другой привлечения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, востребованность отечественных инноваций со стороны реального сектора экономики и социальной сферы. Это означает, что на рынке должны быть представлены как разработки и инновационные продукты, так и активные их потребители. Именно потребности потребителей выступают основным объектом внимания производителей и формируют спрос, обеспечивая тем самым конкурентные преимущества субъектам хозяйствования и повышая эффективность их функционирования. Вместе с тем, низкие покупательные возможности украинского потребителя вызывают дефицит активного покупателя на экологические товары и услуги. Понятно, что спрос на экологические товары и услуги, который пока в Украине небольшой, определяет соответствующее предложение. Соответственно, низкий внутренний спрос не стимулирует развитие предпринимательства экологического направления, а нехватка финансовых ресурсов, функционирующих в хозяйственном обороте, существенно ограничивает его возможности. Однако и сам по себе рост экологического рынка может формировать соответствующий спрос вследствие эффективных, дешевых, практических экологических решений, предложенных производителями.

Следовательно, повысить социально-экономический эффект эколого-ориентированной деятельности субъектов хозяйствования можно за счет создания такой макроэкономической среды, которая будет способствовать укреплению финансового состояния предприятий и основываться на рыночных принципах их взаимодействия. Удачное сочетание инструментов государственного регулирования и рыночных механизмов стимулирования эколого-ориентированного предпринимательства позволит многоотраслевому промышленному комплексу

страны адаптироваться к требованиям рынка и условиям самостоятельного хозяйствования в режиме расширенного воспроизводства и экологизации производства.

Причем на сегодня приоритетным должен быть именно экологический критерий, по сравнению с экономическим (условия жизни людей, здоровье). Опыт аварии на Чернобыльской АЭС показал, что в противном случае общество может понести невосполнимых потерь. То есть, если хозяйственное решение не отвечает социальным целям и требованиям экологической безопасности, то, оно не должно приниматься независимо от ожидаемого экономического эффекта. Следует рассматривать лишь обоснованные проекты из числа социально необходимых и экологически допустимых.

В современных условиях все большую значимость приобретает проблема формирования экологического имиджа предприятий, который невозможен без изменений в самом предприятии, а именно без внедрения технологий экологически чистого производства, то есть производства товаров и оказания услуг, которое изменяет существующие экологически разрушительные технологии производства и тенденции деструктивного природопользования. Экологически чистое производство предполагает, что товары и процессы не должны быть опасными для потребителей.

Экологически чистыми продуктами, по мнению экспертов, являются те, которые получены на экологически чистой территории из натурального сырья по современной технологии, без генетически модифицированных ингредиентов, искусственных консервантов, красителей, вкусовых добавок и других примесей, кроме того, органическая продукция должна соответствовать качественным и санитарным стандартам экологически чистых продуктов и содержать на упаковке специальные символы [17].

Объем мирового рынка экологически чистых продуктов по некоторым оценкам превышает \$30 млрд. В последние 10 лет спрос на них удвоился, и ожидается, что по прогнозам экспертов, рынок экологически чистой продукции к 2020 году может достичь оборота \$200 – 250 млрд. в год. Очевидно, что процветание предприятия непосредственно связано с благополучием потребителя, отражается в форме платежеспособного спроса. В связи с этим, «экологическая чистота» как концепция продвижения способна принести миллиарды [19].

Усилия государства, направленные на активизацию экологизации производства, принесут ожидаемый результат только в том случае, если политика в сфере обеспечения экологической безопасности трансформируется в программу действий, учитывающих реалии рынка и отражающих взаимные интересы науки, промышленности, инвесторов и потребителей. Именно такой подход обеспечит переход к постиндустриальному обществу и именно этого требует процесс включения Украины в мировую экономику в качестве равноправного партнера.

6.3. Выводы

Подытоживая вышеизложенное, считаем определить такие ключевые направления усиления экологической направленности как залога неконфликтного развития социально-экономической системы:

- 1) внедрение экологически чистых технологий, которое реализуется через разработку и утверждение соответствующей нормативно-правовой документации, в частности внедрение Концепции, дальнейшей Стратегии и Плана действий по развитию более чистых производств и т.п.;
- 2) внедрение замкнутых и малоотходных технологических процессов, повышения доли использования вторичных ресурсов, уровня утилизации отходов;
- 3) повышение культуры земледелия, внедрения новых технологий с так называемыми нулевыми циклами обработки почв;
- 4) обеспечение доступа населения к использованию качественными экологическими услугами (рекреация, здоровье, использования в домохозяйствах и т.д.);
- 5) решение проблем обеспеченности энергетическими ресурсами и уменьшение рисков возникновения экологических конфликтов в будущем за счет широкого использования альтернативных и возобновляемых источников энергии;
- 6) повышение уровня экологической культуры и образования;
- 7) обеспечение гласности и открытости экологической информации как необходимого условия реализации конституционных прав граждан и их сознательного участия в природоохранной деятельности;
- 8) соблюдение принципов устойчивого развития и рационального использования природных ресурсов с целью их сохранения для будущих поколений.

Таким образом, стратегия хозяйствования, которая направлена на реализацию экологических интересов, будет способствовать улучшению состояния окружающей среды, обеспечить рациональное использование природно-ресурсного потенциала страны и рост эффективности функционирования отечественных производственных предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Н. Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор, решение и управление: Монография. Одесса. ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006, 536 с.
2. Бохан А. В. Екологізація підприємництва в умовах трансформації економіки: автореф. дис. канд. екон. наук. Киев, 2009. 21 с.
3. Вороньцька І. С. Моделювання системи екологічного маркетингу в сільськогосподарських підприємствах // Сталий розвиток економіки. 2012. № 4(14). с. 273 – 279
4. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В.С. та ін. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. Київ, РВПС України, 1999, 716 с.
5. Диденко Н.И. Экономика развитие: Учеб.пособие // window.edu.ru/resource/

6. Добровольський В. В. Екологічні знання: Навч. посіб. Київ. Професіонал, 2005. 304 с.
7. Довкілля України у 2010 році//ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/
8. Довкілля України у 2009 році//ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/ns_rik/analit/
9. Дробноход М. Стійкий екологічно безпечний розвиток: український контекст // dt.ua/articles/
10. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 № 2623 ІІ // zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-14
11. Какутич Є. Ю. Екологічне підприємництво у забезпеченні сталого економічного зростання Дис... канд. екон. наук. Київ., 2006. 184 с.
12. Конституція України Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР //zakon2.rada.gov.ua.
13. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. № 880-р // Офіційний вісник України. – 2007. – № 79
14. Майер Д., Раух Д., Філіпченко А. Основні проблеми економіки розвитку. Київ. Либідь, 2003. 688 с.
15. Мельник Л. Г. Фундаментальне основы развития. Сумы ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
16. Мішеніна Г. А. Еколого-економічні засади розвитку підприємництва в лісоресурсній сфері: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук 08.00.06. Суми Сумський державний університет, 2010. 184 с.
17. Омеляненко В.А. Екологічний імідж підприємства як фактор його конкурентоздатності // intkonf.org/omelyanenko-va
18. Орлов М. Правове забезпечення реалізації екологічних інтересів – основа належної охорони довкілля і розвитку економіки України // Право України. 2001. №1. с. 21 – 24
19. Подарь Е.В. «Экологическая чистота» как концепция продвижения продукта // www.volsu.ru/s_conf/10/cdoc46.doc
20. Попов В.К. Право и материальные интересы в межведомственной кооперации. Харьков, 1983. с. 15 – 28
21. Прокопенко О. В. Соціально-економічна мотивація екологізації інноваційної діяльності: Монографія. Суми. Вид-во СумДУ, 2010. 395 с.
22. Святоцький О. Д., Крайнев П. П., Ревуцький С. Ф. Правове забезпечення інноваційної діяльності в Україні: питання теорії і практики / за ред. О.Д. Святоцького. Київ. Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. 80 с.
23. Судакова О.І., Судакова Д.А. Забезпечення екологічної безпеки виробничих підприємств //www.confcontact.com/20110629/2_sudakova.php
24. Статистичний щорічник України за 2010 рік / За ред. О.Г. Осауленко. Київ. Державна служба статистики України, 2011. 560 с.
25. Тараненко І.В. Інноваційний імператив сталого розвитку глобалізованого суспільства // Економічний вісник Донбасу. 2011. № 3(35). с. 51 – 56
26. Шевчук В.Я., Білявський Г.О., Саталкін Ю.М. Ріо-де Жанейро – Йоганнесбург: паростки ноосферогенезу і відповідальність за майбутнє. Київ. Геопрінт, 2002. 118 с.

Управление качеством транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений

В данной главе исследуется и рассматривается сущность транзакционных издержек и их обобщенная классификация. Автором показаны составляющие качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений, а также формируется определение качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений. При этом значительное внимание уделяется таким вопросам экономики как: транзакционные издержки контракта.

7.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ И ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Трансформационные процессы в экономике Украины неизбежно приводят к расширению и реструктуризации институциональной среды, что является обязательным для составляющих экономических систем. Поэтому, согласно современным научным взглядам и практики, уровень расходов деятельности какой-либо организации, как правило, свидетельствует об эффективности ее осуществления. Среди расходов, обеспечивающих осуществление любой хозяйственной деятельности, выделяют и транзакционные издержки, которые возникают (в нашем случае) в результате процесса заключения международных экономических соглашений.

От качества транзакционных издержек и правильного выбора методов их оптимизации зависит эффективность хозяйствования субъектов рыночных отношений. Тщательное исследование сущности транзакционных издержек и факторов, влияющих на них, позволяет выявить непроизводительные расходы или потери каких-либо ресурсов вообще при заключении международных экономических соглашений, которые можно расценивать как своеобразный резерв обеспечения высоких конкурентных позиций на рынке.

Проблема транзакционных издержек и теорию контрактов исследовали такие ученые как: Армен А. Алчиан (Armen Alchian), П. Болтон (Patrick Bolton), Х. Демсец (Harold Demsetz), Р. Коуз (Ronald Coase), В.В. Матвеев, П. Милграм (Paul Milgrom), Д. Норт (Douglass North), Дж. Робертс (John Roberts), Дж. Стиглер (George J. Stigler), С. Таделис (Steve Tadelis), В.Л. Тамбовцева, Ж. Тироль (Jean Tirole), О. Уильямсон (Oliver E. Williamson), О. Харт (Oliver Hart), Б. Холмстром (Bengt Holmstrom), Т. Эггертсон (Thrainn Eggertsson), К. Эрроу (Kenneth Arrow), А.Е. Шаститко, С. Чанг (Steven N. S. Cheung) и другие [1 – 49].

Несмотря на то, что транзакционные издержки остаются наиболее острой и актуальной проблемой нашего времени, к сожалению, не было полностью решено проблематику качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

Эта работа посвящена исследованию транзакционных издержек и их качества при заключении международных экономических соглашений, а также определению структуры качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

7.2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

Впервые понятие “транзакционные издержки” ввел Рональд Коуз. В своей статье “Природа фирмы” он определил транзакционные издержки, как расходы функционирования рынка. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный и агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которые можно пренебречь. Р. Коуз объясняет факт существования фирмы наличием значительных затрат функционирования ценового механизма. За Р. Коузом, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что владелец доверяет что-то своим агентам, меньше, чем затраты функционирования рынка, то есть транзакционные издержки.

Р. Коуз противопоставлял транзакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые “агентские издержки”, возникающие внутри фирмы. Естественно, что в рамках фирмы люди, нанятые владельцем, начинают вести себя глупо, и за ними нужно ухаживать. Поэтому каждый раз владелец выбирает: или создать фирму, или нанять кого-то как постоянного работника, или выйти на рынок и обеспечить выполнение этой работы на основе рыночных механизмов.

Чаще всего это связано с “эффектом богатства”. Впервые этот термин ввел тоже Р. Коуз. В его теории понятие “транзакционные издержки” противопоставлены понятию “агентские издержки”, и выбор между тем или иным типом расходов в значительной мере определяется “эффектом богатства” (“wealth effect”).

Следующий этап развития теории приходится на 1950-е годы. Он связан с целой группой имен, среди которых Кеннет Эрроу, Джордж Стиглер, Армен

А. Алчиан, Гарольд Демсец, Оливер Уильямсон. Эти ученые вышли на следующий уровень абстракции, объединив в одну категорию расходы функционирования фирмы и рынка, и противопоставив их трансформационным издержкам.

В настоящее время транзакционные издержки подавляющее большинство ученых трактуют интегрально, как расходы функционирования системы. Транзакционные издержки – это затраты, возникающие, когда индивиды обменивают свои права собственности в условиях неполной информации или подтверждающих их в тех же условиях. Когда люди обмениваются правами собственности, они вступают в контрактные отношения. Когда они подтверждают свое право собственности, они не вступают ни в какие контрактные отношения (оно у них уже есть), но они защищают его от нападок третьих лиц.

Пол Милгром и Джон Робертс предложили следующую классификацию транзакционных издержек (рис. 7.1).

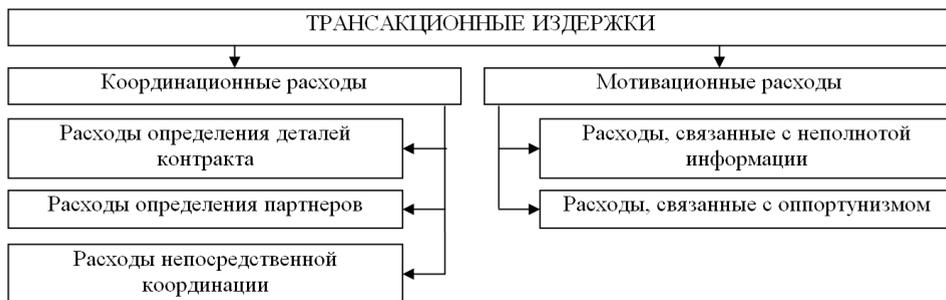


Рис. 7.1. Классификация транзакционных издержек
Источник: за П.Милгромом и Дж.Робертсом

Прокомментируем данную классификацию транзакционных издержек.

Координационные расходы – это совокупность затрат, а именно:

- расходы определения деталей контракта. По сути, это – изучение рынка, его емкости, ассортимента товара;
- расходы определения партнеров. Это – изучение партнеров, поставляющих необходимые услуги или товары (места их расположения, их возможности выполнить данный контракт, их цены и так далее);
- расходы непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение представителей заинтересованных сторон вместе. Эта структура представляет, например, интересы заказчика и обеспечивает процесс переговоров.

Мотивационные расходы (то есть расходы, связанные с процессом выбора: вступать или не вступать в данную транзакцию) – это:

- расходы, связанные с неполной информацией. Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от осуществления сделки, от приобретения

блага. В некоторых случаях уровень неуверенности становится настолько высоким, что люди могут скорее отказаться от транзакций, чем тратить силы на получение дополнительной информации;

- расходы, связанные с оппортунизмом. Они часто встречаются внутри фирмы, но обнаруживаются и в рыночных контрактах. Расходы, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения и нечестности одного контрагента по отношению к другому, приводят к тому, что собственник или нанимает смотрителя, или пытается найти и вложить в контракт какие-то дополнительные измерения эффективности действий контрагента и тому подобное.

Рассматривая типологию транзакций, нельзя не упомянуть О. Уильямсона. Он попытался оценить все транзакции за частотой транзакций и специфичностью активов (рис. 7.2).

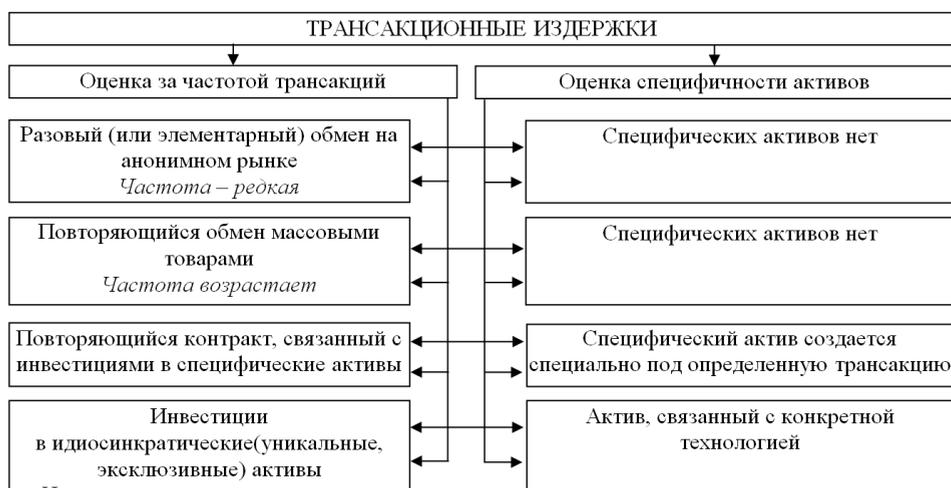


Рис. 7.2. Классификация транзакционных издержек

Источник: за О. Уильямсоном

О. Уильямсон разделяет транзакции на три (в первых работах) или четыре (в последних работах) основных уровня:

- разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке. В данном случае частота транзакции – редкая. Кроме того, в данном случае нет никакой специфичности активов. Единственным определяющим критерием здесь выступает цена;
- повторяющийся обмен массовыми товарами. В этом случае частота сделки растет. Специфичности активов по-прежнему нет;

- повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы. Специфический актив создается специально под определенную транзакцию. Даже следующая, после лучшей возможности использования этого актива приносит гораздо меньше прибыли и связана с риском. Специфические активы являются расходами, осуществление которых является куда менее выгодным. Дело в том, что при расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого ущерба. Однако расторжение контракта на продажу специфического актива, приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по заключению такого рода контрактов продавец будет требовать или денежной компенсации в объеме капитализации своего риска, или юридических гарантий неразрывности контракта;
- инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы.

Идиосинкратический актив – это актив, при альтернативном потреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще, или его ценность становится незначительной. К таким активам относится половина производственных инвестиций – инвестиций в конкретный технологический процесс.

В большинстве случаев нужно, чтобы идиосинкратические инвестиции регулировались в рамках единой собственности. Классический ответ экономической теории: идиосинкратические транзакции требуют наличия фирмы.

Что касается повторяющегося контракта с использованием специфического актива, то он, за О. Уильямсоном, влечет за собой так называемую “фундаментальную трансформацию”, когда вместо рыночного типа связи возникает внерыночный партнерский тип связи. Это еще не фирма, но нечто, совершенно от рынка отличное. О. Уильямсон считает, что фундаментальная трансформация происходит следующим образом. Фирмы вступают в аукционную игру за получение того или иного контракта на производство определенных заказов (чаще всего – правительственных или крупной фирмы). Кто-то из них этот контракт выигрывает в рамках чисто рыночного взаимодействия. Но когда на рынок повторно будет вынесена закупка того же оборудования, у фирмы, которая первый раз выиграла контракт на его изготовление и выполнила этот контракт, идет столь большое преимущество перед всеми другими фирмами, что любой другой вариант будет не выгоден не только для этой фирмы (она понесет потери, потому что вложила средства в определенные специфические активы), но и для покупателя этих услуг.

Эти отношения взаимозависимости О. Уильямсон называет фундаментальной трансформацией рыночных отношений. Он считает, что до половины всех сделок по стоимости приходится на транзакции в отношениях взаимной зависимости, а по частоте, наверное, 90 – 95% сделок – это разовые или повторяющиеся транзакции массовых товаров. То есть практически в экономике мы имеем дело не с рынком и фирмами (особенно, когда речь идет не об потребительском секторе, а о секторе контрактов компаний между собой), а с очень плотной сетью отношений взаимной зависимости, при которых партнеры чаще всего не могут отказаться от сотруд-

ничества по определенным причинам. В настоящее время на рынке различают два сектора с различными задачами.

Первый, это сектор продленных транзакций или сектор отношений взаимной зависимости. Он приносит на рынок стабильность, предсказуемость. Иначе рынок (как и вообще любая координационная система без предсказуемости) очень быстро уступил бы место тоталитарной системе.

Второй, это сектор, связанный с массовыми, но мелкими транзакциями. Данный сектор поддерживает эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений, в том числе и среди крупных компаний. Последние все время чувствуют, что при снижении эффективности или качества своей работы они могут быть замещены более мелкими компаниями, предлагающими более выгодные условия.

О. Уильямсон считает, что содержание специализации инвестиций заключается, с одной стороны, в снижении производственных затрат, с другой – в повышении риска. Движение от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) до четвертого (инвестиции в идиосинкратические активы), приводит к снижению производственных издержек или, условно говоря, сбережений на масштабе и повышению транзакционных издержек для компенсации риска. То есть движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение транзакционных издержек, так как риск расторжения контракта многократно возрастает по своей денежной оценке.

Управление транзакционными издержками по их классификации предложили Дуглас Норт и Трайн Эггертсон. Согласно теории Д. Норта и Т.Эггертсона транзакционные издержки включают такие затраты, как:

- поиска (searchactivities);
- ведение переговоров (bargainingactivities);
- составления контрактов (contractmakingactivities);
- мониторинга (monitoring);
- на принуждение (enforcement);
- на защиту прав собственности (protection vs 3d parties).

Рассмотрим более подробно эти виды затрат в современных условиях, адаптировав для этого выше упомянутую классификацию Д. Норта (рис. 7.3).

Проанализировав рис. 7.3 можно выделить, на наш взгляд, наиболее важные элементы или составляющие качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений. Скорее всего они будут идти в порядке последовательности, так как от первых элементов зависят следующие дальнейшие действия и качество в целом. Например, мы сначала должны провести поиск контрагента, а потом уже вести переговоры и составлять контракт. Если качество издержек поиска было не удовлетворительное за качеством, то это сыграет большую роль на дальнейшую судьбу всего качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений и на последующие элементы транзакционных издержек.

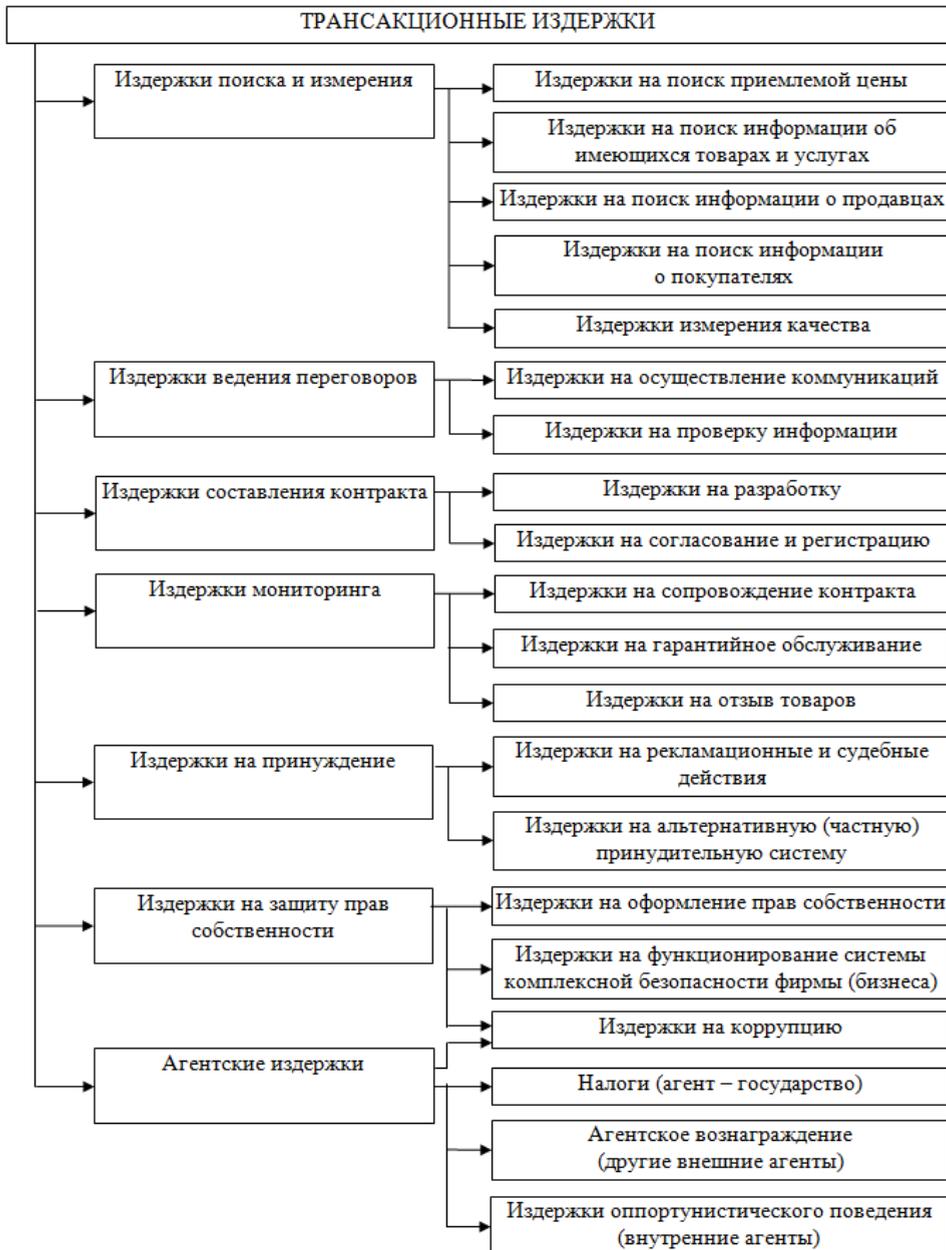


Рис. 7.3. Адаптированная классификация транзакционных издержек на основе модели Д. Норта

Источник: собственная разработка

Хотя если взглянуть на эту проблематику по другому, то больше влиять на качество транзакционных издержек будут:

- Издержки ведения переговоров. В рыночном понимании торг осуществляется с целью минимизации затрат, при этом идет поиск предельной кривой безразличия контрагента (какая цена будет последней при торговле). Ведь у каждого из контрагентов является как вопросительная, так и резервная цена. В процессе ведения переговоров контрагенты пытаются разными путями подойти максимально близко к предельной – наиболее низкой или наиболее высокой цене, которую способен заплатить другой контрагент, то есть целью переговоров является выяснение так называемой “справедливой цены”, что в экономическом смысле является предельной кривой безразличия или предельной изоквантой (в случае фирмы).
- Издержки составления контракта. Расходы на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях (предусмотренных одним контрагентом) будет вести себя другой контрагент, и как будут складываться внешние обстоятельства.
- Издержки мониторинга. Первые три вида расходов можно отнести к деятельности, имеющей место до появления юридически оформленного контракта. Издержки мониторинга появляются, когда контракт уже заключен и начинается его выполнение. Как правило, выполнение контракта начинается с мониторинга выполнения условий контракта каждым из контрагентов.

С другой стороны мы уверены в том, что главной угрозой фирмы, которая, например, будет выходить на международный рынок – являются налоги и коррупция. Поэтому издержки на коррупцию и налоги будут влиять сильно на качество транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

7.3. КАЧЕСТВО ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

При изучении литературных источников вопрос транзакционных издержек не удалось найти определений качества транзакционных издержек как такового, поэтому были проанализированы материалы международной организации ISO (International Organization for Standardization).

По нашему мнению, качество транзакционных издержек как экономическая категория может быть определена по аналогии с международным стандартом ISO-8402, то есть качество транзакционных издержек – это совокупность свойств и характеристик транзакционных издержек, которые придают им способность удовлетворять как имеющиеся, так и предполагаемые потребности субъектов договора.

Для качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений предлагаем такое определение.

Качество транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений – это совокупность свойств и характеристик транзакционных издержек, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности субъекта международного экономического соглашения при заключении международного экономического соглашения с наименьшими денежными и временными затратами.

Чем меньше денежные затраты и время на заключения международного экономического соглашения, тем выше качество транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

На рис. 7.4 показаны составляющие качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.



Рис. 7.4. Составляющие качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений

Источник: собственная разработка

Рассмотрим более подробно составляющие качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

Качество издержек поиска и измерения определяется пятью взаимосвязанными составляющими, а именно (рис. 7.5):

- качеством издержек на поиск приемлемой цены,
- качеством издержек на поиск информации об имеющихся товарах и услугах,
- качеством издержек на поиск информации о продавцах,
- качеством издержек на поиск информации о покупателях,
- качеством издержек измерения качества.

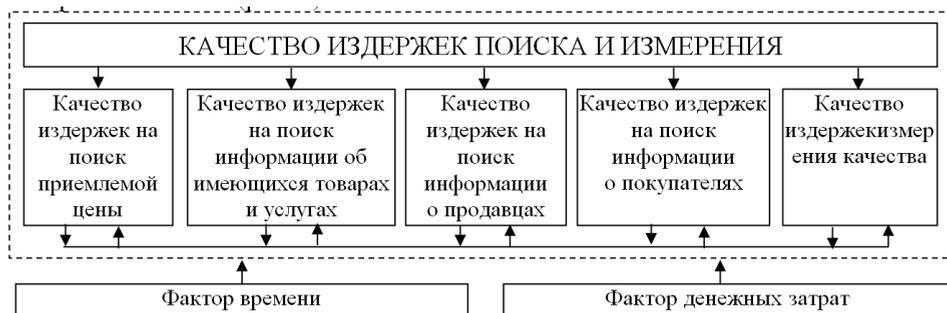


Рис. 7.5. Составляющие качества поиска и измерения

Источник: собственная разработка

Качество издержек ведения переговоров определяется двумя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством издержек на осуществление коммуникаций, качеством издержек на проверку информации (рис. 7.6).

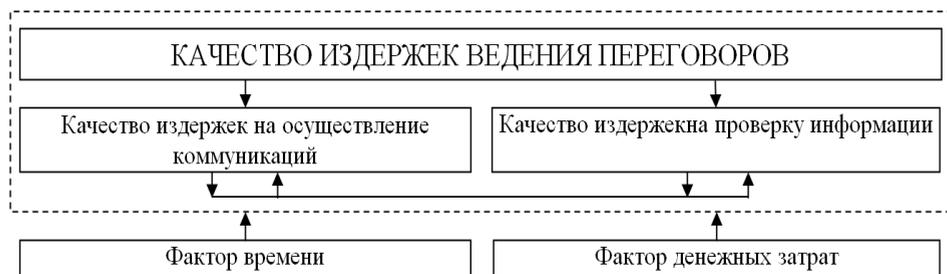


Рис. 7.6. Составляющие качества издержек ведения переговоров

Источник: собственная разработка

Качество издержек составления контракта определяется двумя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством издержек составления контракта и качеством издержек на согласование и регистрацию (рис. 7.7).

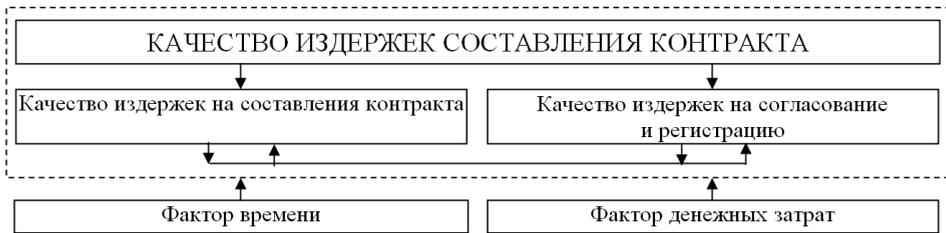


Рис. 7.7. Составляющие качества издержек составления контракта
 Источник: собственная разработка

Качество издержек мониторинга определяется тремя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством сопровождения контракта, качеством издержек на гарантийное обслуживание, качеством издержек на отзыв товаров (рис. 7.8).



Рис. 7.8. Составляющие качества издержек мониторинга
 Источник: собственная разработка

Качество издержек на принуждение определяется двумя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством издержек на рекламационные и судебные действия, качеством издержек на альтернативную (частную) принудительную систему (рис. 7.9).

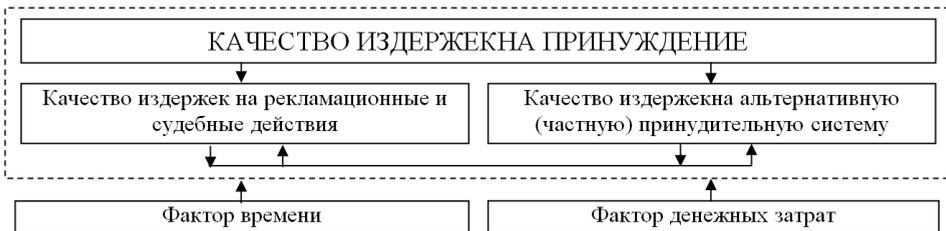


Рис. 7.9. Составляющие качества издержек на принуждение
 Источник: собственная разработка

Качество издержек на защиту прав собственности определяется тремя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством издержек на оформление прав собственности, качеством издержек на функционирование системы комплексной безопасности фирмы (бизнеса), качеством издержек на коррупцию (рис. 7.10).

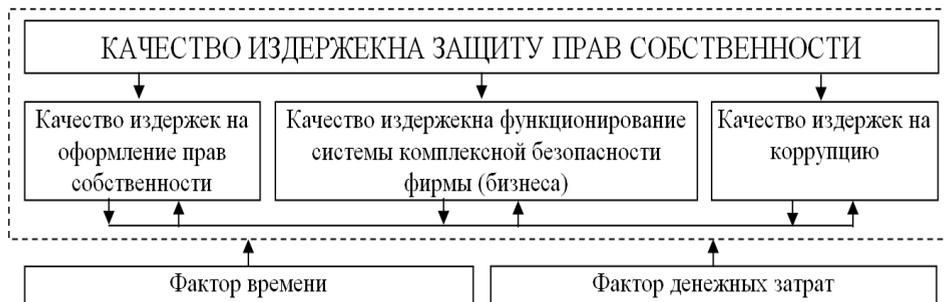


Рис. 7.10. Составляющие качества издержек на защиту прав собственности
Источник: собственная разработка

Качество агентских издержек определяется тремя взаимосвязанными составляющими, а именно: качеством издержек на налоги (агент – государство), качеством издержек на агентское вознаграждение (другие внешние агенты), качеством издержек на оппортунистическое поведение (внутренние агенты), качеством издержек на коррупцию (рис. 7.11).

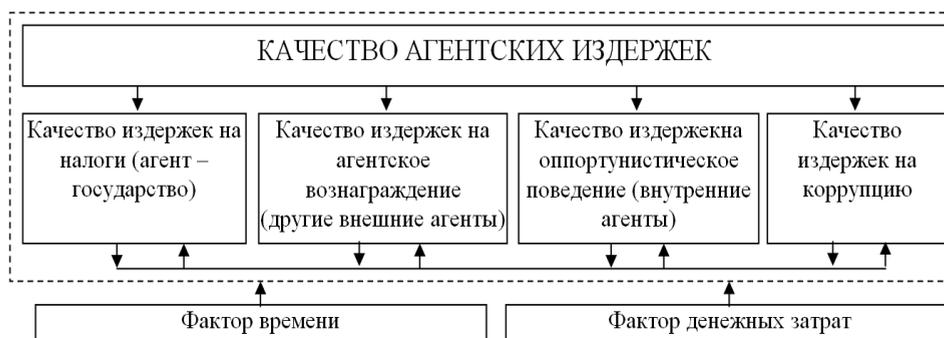


Рис. 7.11. Составляющие качества агентских издержек
Источник: собственная разработка

При этом в каждой составляющей качества транзакционных издержек ключевую роль играет фактор времени и фактор денежных затрат. Естественно это можно увидеть на рис. 7.6 – 7.11.

7.4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной научной работе были исследованы транзакционные издержки контракта. На основе этого исследования были определены составляющие качества транзакционных издержек, а именно: качество издержек поиска и измерения, качество издержек ведения переговоров, качество издержек составления контракта, качество издержек мониторинга, качества издержек на принуждение, качество издержек на защиту прав собственности, качество агентских издержек.

Было также дано определение качества транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений – это совокупность свойств и характеристик транзакционных издержек, которые придают им способность удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности субъекта международного экономического соглашения при заключении международного экономического соглашения с наименьшими денежными и временными затратами.

Дальнейшие исследования в этом плане остаются актуальными. На наш взгляд следует уделить больше внимания улучшению качества транзакционных издержек и сокращению транзакционных издержек при заключении международных экономических соглашений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Матвеев В.В. Удосконалення процесів формування власності на повітряному транспорті: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.04 / В.В. Матвеев; Нац. авіац. ун-т. Київ. 2002. 18 с.
2. Alchian, Armen, and H. Demsetz.. "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 1972, vol. 62 (December), pp. 777–795
3. Arrow, Kenneth J., "The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Nonmarket Allocation" *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. Vol. 1, U.S. Joint Economic Committee, 1969, 91st Congress, 1st Session, pp. 59–73. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
4. Battigalli, P. and Maggi, G., "Rigidity, Discretion and the Costs of Writing Contracts", *American Economic Review*, 2002, vol. 92, pp. 798–817
5. Bajari, Patrick and Steven Tadelis, "Incentives Versus Transaction Costs: a Theory of Procurement Contracts," *RAND Journal of Economics*, 20013, vol. 2(3), pp. 387–407
6. Bajari, Patrick, Stephanie Houghton and Steven Tadelis, "Bidding for Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Adaptation Costs," forthcoming, *American Economic Review*. 2012
7. Boerner, Christopher S., and Jeffrey T. Macher. 2000. "Transaction Cost Economics: A Review and Assessment of the Empirical Literature".

8. Bolton, P. and Dewatripont, M., *Contract Theory*, Cambridge, MA: MIT Press, 2005
9. Patrick Bolton and Antoine Faure-Grimaud, "Satisficing Contracts", *The Review of Economic Studies*, vol. 77, n. 3, July 2010, pp. 937–971
10. Coase Ronald. The Nature of the Firm. "Economica", Nov., 1937, Vol. 4, № 16. pp. 386–405
11. Coase, Ronald H. (), "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 1960, No. 3(1), Vol. 1–44.(3), pp. 194–197
12. Coase, Ronald H., "Industrial Organization: A Proposal for Research," in *Economic Research: Retrospect and Prospect. Vol. 3, Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization*, ed. V. R. Fuchs, New York, National Bureau of Economic Research, 1972. pp. 59–73
13. Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm: Influence." *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1988, vol. 4(1), pp. 33–47
14. Coase, Ronald H., "The Institutional Structure of Production," *American Economic Review*, 1992, vol. 82(4), pp. 713–719
15. Crocker, Keith, and Scott Masten, "Regulation and Administered Contracts Revisited: Lessons from Transaction-Cost Economics for Public Utility Regulation", *Journal of Regulatory Economics*, 1996, vol. 8, pp. 5–39
16. Demsetz, Harold, "Why Regulate Utilities?" *Journal of Law and Economics*, 1968, vol. 11, pp. 55–66
17. Demsetz, Harold, "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm", *Journal of Law and Economics*, 1983, vo. 26 (2), pp. 375–390
18. Dixit, Avinash (), *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*, Cambridge, MA, MIT Press, 1996
19. Geyskens, Inge, Jan-Benedict E.M. Steenkamp, and Nirmalya Kumar, "Make, Buy, or Ally: A Meta-analysis of Transaction Cost Theory," *Academy of Management Journal*, 2006, vol. 49 (3), pp. 519–543
20. Dye, R., "Costly Contract Contingencies", *International Economic Review*, 1985, vol. 26 (1), pp. 233–250
21. Fischer, Stanley, "Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy: Comment", *Journal of Monetary Economics*, 1977, vol. 3, pp. 317–324
22. Geyskens, Inge, Jan-Benedict E.M. Steenkamp, and Nirmalya Kumar, "Make, Buy, or Ally: A Meta-analysis of Transaction Cost Theory," *Academy of Management Journal*, 2006, vol. 49(3), pp. 519–543
23. Grossman, Sanford J., and Oliver D. Hart, "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration," *Journal of Political Economy*, 1986, vol. 94(4), pp. 691–719
24. Hart, O. D., *Firms, Contracts, and Financial Structure. Clarendon Lectures in Economics*. Oxford University Press, 1995
25. Hart, Oliver D. and John Moore, "Property Rights and the Nature of the Firm", *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98 (December), pp. 1119–1158
26. Hart, O. and Moore, J., "Incomplete Contracts and Renegotiation", *Econometrica*, 1988, vol. 56, pp. 755–785

27. Hart, O. and Moore, J., "Contracts as Reference Points", *Quarterly Journal of Economics*, 2008, vol. 123, pp. 1–48
28. Holmstrom, Bengt, "The Firm as a Subeconomy", *Journal of Law, Economics and Organization*, 1999, vol. 15, pp. 74–102
29. Holmstrom, Bengt and Paul Milgrom, "Multi-Task Principal-Agent Analysis", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1991, vol. 7 (Special Issue), pp. 24–52.
30. Holmstrom, Bengt and Paul Milgrom, "The Firm as an Incentive System", *American Economic Review*, 1994, vol. 84(4), pp. 972–991
31. Holmstrom, B. and Tirole, J., "Private and Public Supply of Liquidity", *Journal of Political Economy*, 1998, vol. 106, pp. 1–40
32. Jensen, Michael and William Meckling, "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*, 1976, vol. 3(4), pp. 305–360
33. Joskow, Paul L., "Vertical Integration and Long-Term Contracts", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1985, vol. 1 (Spring), pp. 33–80
34. Joskow, Paul L., "The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies", *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1991, vol. 7 (Special Issue), pp. 53–83
35. Joskow, Paul L., "Transaction Cost Economics and Competition Policy", unpublished manuscript, 2000
36. Klein, Benjamin, Robert G. Crawford, and Armen A. Alchian, "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, 1978, vol. 21(2), pp. 297–326
37. Lewis, Tracy, "Preemption, Divestiture, and Forward Contracting in a Market Dominated By a Single Firm", *American Economic Review*, 1983, vol. 73 (December), pp. 1092–1101
38. Macher, Jeffrey T., and Barak D. Richman, "Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences," *Business and Politics*, 2008, vol. 10(1), pp. 1–63
39. Maskin, E. and Tirole, J., "Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts", *Review of Economic Studies*, 1999, vol. 66, pp. 83–114
40. Tadelis, Steven, "Complexity, Flexibility and the Make-or-Buy Decision", *American Economic Review Papers and Proceedings*, 2002, vol. 92(2), pp. 433–437
41. Tirole, J., "Incomplete Contracts: Where Do We Stand?", *Econometrica*, 1999, vol. 67 (4), pp. 741–781
42. Tirole, J., "Cognition and Incomplete Contracts", *American Economic Review*, 2009, vol. 99, pp. 265–294
43. Whinston, Michael, "Assessing Property Rights and Transaction-Cost Theories of the Firm", *American Economic Review*, 2001, vol. 91(2), pp. 184–188
44. Williamson, Oliver E., "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations", *American Economic Review*, 1971, vol. 61(May), pp. 112–123
45. Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism*. New York, Free Press, 1985

46. Williamson, Oliver E., "Transaction Cost Economics and Organization Theory", *Institutional and Corporate Change*, 1993, vol. 2(2), pp. 107–156
47. Williamson, Oliver E., *The Mechanisms of Governance*. New York, Oxford University Press, 1996
48. Williamson, Oliver E., "The Economics of Governance", *American Economic Review*, 2005, vol. 95 (May), pp. 1–18
49. Williamson, Oliver E., "Transaction Cost Economics: The Natural Progression", *American Economic Review*, 2010, vol. 100(3), pp. 673–90
50. www.iso.org

Пути минимизации негативных последствий внешнего государственного долга для экономики Украины в современных условиях

В главе проанализирована динамика и структура внешнего государственного долга Украины за последние годы, перечислены проблемы управления внешней государственной задолженностью и приведены основные пути их решения.

Проанализированы также последствия воздействия внешнего государственного долга на экономику Украины, исследовано современное состояние долга, а также предложены пути повышения эффективности управления внешней государственной задолженностью с целью минимизации ее негативных последствий.

8.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Актуальность проблемы внешнего государственного долга для Украины обусловлена тем, что формирование внешней государственной задолженности является необходимым условием функционирования национальной экономики, а также выполнение расходной части Государственного бюджета. Наличие внешней государственной задолженности в значительном количестве, которое превышает 50% ВВП страны, опасно для экономики государства, и влечет негативные последствия.

В последние годы актуальным вопросом становится создание условий, способствующих стабилизации финансовой системы государства, достижению приемлемых темпов экономического роста, преодоления инфляционных процессов и зависимости государства и национальных экономических субъектов от внешних источников финансирования. Безусловно, эти процессы связаны с эффективной политикой управления внешним государственным долгом Украины.

Особенно актуальной эта проблема становится в связи с увеличением объемов внешних обязательств государства, банковских учреждений субъектов хозяйствования.

В работах украинских ученых данная тематика достаточно полно рассматривается с разных позиций. Особо следует отметить работы таких ученых, как Т. Бондарук [1], Т.П. Вахненко [3], Н.В. Приказюк [11], Е.В. Куделюк [6], И.А. Лютый [8], О.В. Лавров [7].

По нашему мнению, вне поля зрения ученых остаются проблемы управления внешним государственным долгом. На сегодняшний день отсутствует четкая программа управления внешней задолженностью на долгосрочную перспективу. Деятельность правительства Украины в этом направлении является фрагментарной без комплексного учета общих потребностей государства.

Целью исследования является анализ современного состояния внешнего государственного долга Украины и обоснование экономических последствий внешней государственной задолженности, а также поиск путей их преодоления.

8.2. ВНЕШНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ УКРАИНЫ

Значительное влияние на экономику Украины имеет внешний государственный долг, поскольку основным его следствием является увеличение суммы задолженности, несовершенное управление государственным долгом, снижение уровня экономического развития и зависимость Украины от внешних источников финансирования.

Внешний государственный долг – это задолженность государства перед иностранными гражданами, юридическими лицами, правительствами и международными финансовыми организациями. В состав государственного внешнего долга входят:

- 1) прямой государственный внешний долг, который формируется путем привлечения государством иностранных кредитов, непосредственным заемщиком по которым является государство, и выпуск государственных ценных бумаг в виде внешних государственных займов. Обслуживание этой части внешнего государственного долга осуществляется за счет средств государственного бюджета;
- 2) условный государственный внешний долг, который формируется за счет иностранных кредитов, привлеченных другими заемщиками под государственные гарантии (гарантированный государством долг). Ответственность за обслуживание этих кредитов несет непосредственный заемщик, самостоятельно погашает иностранные кредиты за счет собственных средств, поэтому финансовые обязательства государства по погашению таких кредитов имеют условный характер.

Но в случае невыполнения непосредственным заемщиком своих долговых обязательств перед нерезидентом согласно условиям соглашения о займе вступает в силу государственная гарантия по выполнению платежей в пользу иностранного

кредитора. В таком случае условные государственные финансовые обязательства становятся прямыми [2].

Внешние государственные заимствования активно используются как инструмент финансовой политики. В частности, погашение внешней государственной задолженности может выступать средством стерилизации сверхнормативных бюджетных доходов.

Государственный долг представляет собой систему экономических отношений по поводу долговых обязательств. Участниками этих отношений являются государство, которое преимущественно выступает заемщиком, а также гарантом выплаты долгового обязательства, и юридические и физические лица, которые выступают кредиторами. Если речь идет о внешнем государственном долге, то кредиторами являются резиденты других государств или международные организации. Во время управления внешним государственным долгом следует правильно выбирать источники финансирования долга, формировать их оптимальную комбинацию, которая в идеальном виде должна включать следующие финансовые условия: как можно больше займов по минимальным процентам; как можно меньше платежей по погашению долга и получение дохода от осуществленных инвестиций.

Уровень и объем внешнего государственного долга определяют кредитный рейтинг Украины, который влияет на уровень иностранных инвестиций в стране. Негативным последствием внешней задолженности является то, что рост внешнего государственного долга приводит к увеличению расходов бюджета на его обслуживание. Для стран со значительным коэффициентом соотношения государственного долга к ВВП расходы на выплату процентов и погашение тела кредита создают нагрузку на государственный бюджет, в результате чего растут расходы бюджета по обслуживанию внешнего государственного долга, что приводит к новым заимствованиям.

Наличие внешнего государственного долга не является только отрицательным явлением для государства. Скорее, наоборот, существует ряд положительных факторов внешней государственной задолженности. Конечно, позитивные факторы реализуются лишь при условии эффективного управления внешним государственным долгом. В противном случае, государство рискует оказаться в зависимости от внешних источников финансирования. Отметим факторы, которые могут иметь положительное влияние на экономику страны в результате роста государственного долга: ускорение темпов экономического роста, возможность осуществления масштабных капиталовложений и реализации долгосрочных программ развития, средства привлекаются под значительно меньший процент и сроки их привлечения носят долгосрочный характер по сравнению с возможностями национальной экономической системы; займы, привлекаемые субъектами хозяйствования, как правило, имеют инвестиционное направление; реализация программ долгосрочного кредитования банками физических и юридических лиц и т.п.

Среди негативных явлений, связанных с увеличением государственного долга, следует отметить следующие:

- зависимость украинской финансовой системы от конъюнктуры мировой финансовой системы;

- нестабильность валютных курсов, которая может повлиять на возможности выполнения обязательств в установленные сроки;
- несоответствие валюты заимствований и валюты основной части активов предприятия;
- разрывы в сроках между привлеченными средствами на внешних рынках и сроками поступлений средств от реализации инвестиционных проектов, кредитования банками субъектов хозяйствования;
- невозможность выполнить обязательства при осложнениях с доступом к источникам иностранной валюты;
- низкая ликвидность мировых финансовых рынков может снизить возможности реструктуризации задолженности.

Очевидно, что и плюсы, и минусы роста внешнего долга достаточно весомыми. Поэтому государству необходимо иметь в арсенале ряд инструментов влияния, которые позволят проводить эффективное воздействие на государственный долг. Очевидно, практика последних лет доказала, четко сформулированной политики управления государственным долгом в государстве не существует, или же она недостаточно эффективна, реагирует с опозданиями и не позволяет оперативно вмешиваться в решение наиболее актуальных проблем, возникающих в финансовой системе. По мнению многих исследователей, это должны быть меры как прямого, так и опосредованного влияния. Хотя предпочтение следует отдавать именно косвенным методам, ведь "прямой контроль за потоками капиталов побуждает экономических агентов к поиску ренты и изолирует внутренний рынок капиталов" [3].

Процесс управления внешним государственным долгом для Украины связан с многочисленными проблемами. Зарубежный опыт показывает, что наиболее эффективным является вложение заемных средств в инвестиционную деятельность государства.

Но Украина выбрала наименее эффективный метод вложения средств – на покрытие бюджетного дефицита и на уменьшение государственного долга предыдущих периодов. Кроме того, структура платежей по долговым обязательствам Украины крайне нестабильна. Таким образом, долговая политика Украины требует немедленного усовершенствования.

В мировой практике внешний государственный долг является совокупностью обязательств не только правительства, но и всех государственных органов, включая обязательства правительств местной власти и обязательства предприятий, которые находятся в государственной собственности или контролируются государством. Здесь имеется в виду прямой долг. Весомым недостатком украинских трактовки "внешнего государственного долга" является то, что реальные объемы долговых обязательств и заимствований государственных предприятий не учитываются при прогнозировании основных макроэкономических показателей социально-экономического развития Украины, что создает существенные риски их соблюдения [7].

Следующая проблема заключается в том, что правительство Украины не осуществляет надлежащего учета условного долга и оценку его влияния на

государственные финансы. Условный долг является потенциальным долгом и определяется обязательствами нынешнего или предыдущего правительства и может стать реальным в случае наступления заранее определенных будущих событий. При этом условный долг в составе реальных государственных финансовых обязательств не включаются в состав государственного долга, хотя периодически и частично им обслуживается, что может привести к новому долговому кризису. В частности, не учитывается задолженность по обязательствам государства по выплате потерь граждан от обесценивания денежных сбережений, задолженность по социальным выплатам, отсроченную задолженность по взносам Украины в международных организаций.

Нерешенным остается также вопрос обеспечения пользователей полной и достоверной информацией о состоянии и составляющих государственного долга, поскольку нынешняя отчетность украинского правительства по государственному долгу состоит из данных о прямом внутреннем и прямом внешнем долге с детализацией по типу кредитора, а единых национальных стандартов раскрытия информации о государственном долге на сегодня нет.

Необходимость изучения платежеспособности государства и условий обслуживания внешнего долга является предпосылкой для принятия конкретных мер по управлению им.

Для более точного рассмотрения вопроса внешней государственной задолженности проанализируем современное состояние внешнего государственного долга Украины (таб. 8.1).

Таблица 8.1. Внешний государственный долг Украины по состоянию на конец 2011 года, млрд. грн.

Название показателя	Сумма	Удельный вес
Государственный долг	473,12	100,00%
В том числе:		
Внешний долг	299,413	63,28%
Внутренний долг	173,7	36,71%
Гарантированный долг	115,84	100,00%
В том числе:		
Внешний долг	103,6	89,43%
Внутренний долг	12,24	10,57%

Источник: посчитано автором на основе данных [9]

По состоянию на 31 декабря 2011 года государственный и гарантированный государством долг Украины составлял 473,12 млрд. грн., В том числе: государственный и гарантированный государством внешний долг – 299,413 млрд. грн., Государственный и гарантированный государством внутренний долг – 173,70 млрд. грн. Гарантированный государством долг Украины составлял 115,84 млрд. грн., В том числе: гарантированный внешний долг – 103,6 млрд. грн.; Гарантированный внутренний долг – 12,24 млрд. грн.

Госдолг Украины на конец июня 2012 составил 373,42 млрд. грн. (77,83%), а государственный внешний долг – 181,7 млрд. грн. (37,87%) и государственный внутренний долг – 191,72 млрд. грн. (39,96%).

Гарантированный государством долг Украины составлял 106,34 млрд. грн. (22,17%). В том числе гарантированный внешний долг – 94,29 млрд. грн. (19,65%); гарантированный внутренний долг – 12,05 млрд. грн. (2,51%) (рис. 8.1).

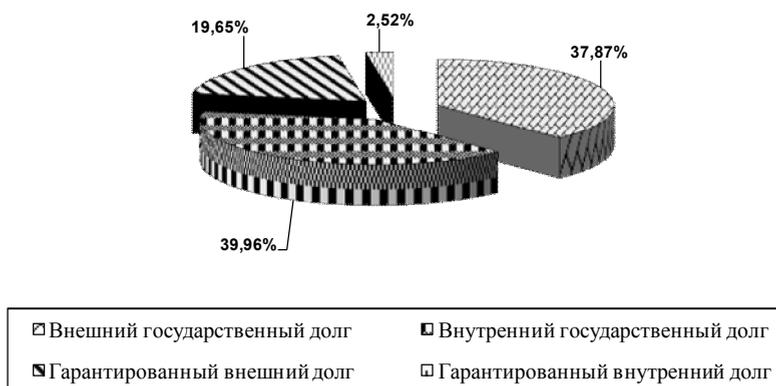


Рис. 8.1. Структура государственного долга Украины в июне 2012 года

Источник: построено автором на основе данных [9]

Отношение государственного долга к ВВП на начало 2009 года составляло около 13,8% [9]. Отношение государственного долга к ВВП в конце 2009 года составляло около 18,9%, на конец 2010 года – около 33% ВВП [9], на конец 2011 года – 48,88%, на конец июня 2012 года – 42,3% (рис. 8.2).

8.3. УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНИМ ДОЛГОМ

Важное значение для национальной экономики имеет не столько сам факт существования внешнего долга, сколько управления им. Проблема управления внешним государственным долгом должна быть вопросом государственного уровня, поскольку превышение допустимых пределов внешнего государственного долга может привести к снижению уровня экономической безопасности и ограничению суверенитета государства [10]. Считается, что государственный долг, превышающий 50% ВВП, и расходы на обслуживание которого превышают 30% экспорта, представляет угрозу стране. Украина достаточно близко находится к этим значениям, а учитывая кредиты, которые привлекались в рамках программы помощи со стороны МВФ в 2009 году, можно утверждать, что ситуация может стать критической [10].

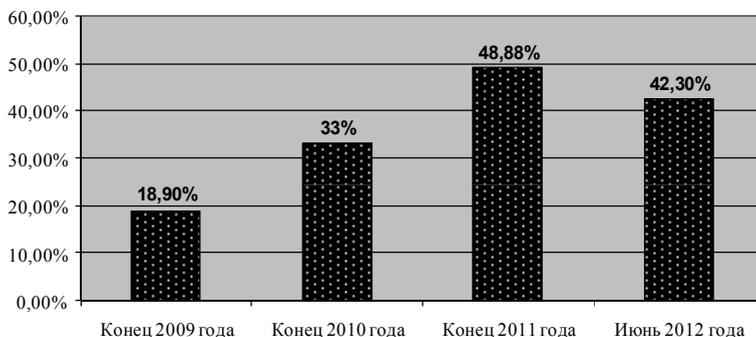


Рис. 8.2. Динамика показателя отношения государственного долга к ВВП Украины в 2009 – 2012 годах

Источник: собственная разработка на основе данных [9]

Правительство должно принять меры, направленные на минимизацию расходов бюджетных средств в условиях кризиса, среди которых выделяют следующие [10]:

- отказаться от участия государства в увеличении уставных капиталов финансово слабых банков, не исключая возможности банкротства крупных банков и ограничить поддержку дочерних структур ТНБ (транснациональных банков);
- усовершенствовать механизмы и процедуры поддержки ликвидности банков;
- инициировать процесс реструктуризации внешних долгов корпоративных заемщиков;
- установить предельный размер дефицита Государственного бюджета на уровне не превышающем 3% ВВП;
- усилить роль внутренних рыночных займов в процессе финансирования дефицита бюджета, ввести ОВГЗ с плавающей процентной ставкой, привязанной к темпам инфляции, перейти к выпуску сберегательных облигаций, которые будут распространяться среди физических лиц;
- продолжить сотрудничество с международными финансовыми организациями и проводить сдержанную политику привлечения кредитов от правительств иностранных государств.

Направлениями уменьшения внешней задолженности Украины могут быть следующие шаги:

- уменьшение показателя общей суммы годовых долговых платежей в валовом национальном продукте;
- уменьшение общей суммы годовых долговых платежей к объему экспорта товаров и услуг;

- уменьшение валового внешнего долга к валовому национальному продукту;
- уменьшение валового внешнего долга к объему экспорта товаров и услуг.

Глобальный финансовый кризис, влияя на экономическую рецессию в Украине, вызвал рост потребностей государства в заемных ресурсах. В связи с этим, а также из-за значительной девальвации национальной валюты, в течение 2008 – 2009 годов сумма государственного и гарантированного государством долга выросла более чем в три раза.

К основным направлениям концепции долговой стратегии Украины могут быть отнесены:

- 1) полный отказ от новых внешних государственных заимствований для покрытия дефицита бюджета;
- 2) осуществление новых внешних заимствований в безопасных размерах на инвестиционные цели.

Внешние государственные заимствования необходимы для обеспечения платежеспособности государства и достижения экономического роста. Поэтому второе направление разработки долговой стратегии, а именно осуществление новых внешних заимствований в безопасных размерах для инвестиционных целей, является более приемлемым для Украины [6].

8.4. ВЫВОДЫ – ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА

Итак, с целью улучшения управления внешним государственным долгом и минимизации его негативных последствий для экономики Украины органам государственной власти необходимо [6]:

- ускорить рассмотрение проекта ЗУ "О внешнем государственном долге" с учетом международных стандартов;
- содержать в экономически допустимых пределах объем государственного долга и платежей, связанных с его обслуживанием;
- повысить долю внутренней задолженности в структуре государственного долга, сократив внешнюю задолженность, что уменьшит зависимость Украины от иностранного финансирования и позволит одновременно уменьшить валютные риски и способствовать развитию финансового рынка ;
- ввести учет и анализ задолженности по всем финансовым обязательствам, которые могут повлиять на стратегию управления государственными финансами и государственным долгом; установить единые стандарты раскрытия информации о государственном долге.

Стратегической целью государственной долговой политики Украины должно быть активное регулирование уровня внешнего государственного долга, постоян-

ный контроль над коэффициентом его отношение к ВВП, а также планирование его размеров в будущем с учетом погашения займов на современном этапе.

Стратегической задачей долговой политики, безусловно, является сбалансирование государственного бюджета. Для этого, прежде всего, следует отрегулировать расходную часть Государственного бюджета и усовершенствовать налоговую систему, уменьшить теневой сектор экономики, увеличить доходы бюджета. Итак, исходя из того, что последствия внешнего государственного долга при неэффективном управления им могут негативно повлиять на экономику государства, следует в первую очередь усовершенствовать систему управления внешним государственным долгом, а также сбалансировать экономику страны, и тем самым исчезнет потребность занимать средства на текущие нужды государства.

Вследствие высокого уровня внешней задолженности в иностранной валюте, Украина может быть уязвимой к потрясениям, связанным со сложностью пролонгации, резким колебаниям процентных ставок и обменных курсов. Это подрывает экономическую безопасность государства и способствует ее зависимости от внешних финансовых заимствований. Стране придется погашать задолженность за счет экспорта, либо за счет сокращения внутреннего спроса.

Решению проблемы внешней задолженности будет способствовать создание необходимых правовых и экономических условий для аккумулирования внутренних сбережений страны, восстановления доверия кредиторов, активизации иностранного инвестирования. При значительном долговом бремени для Украины целесообразным является финансирование дефицита баланса по текущим операциям путем конверсии внешней задолженности в иностранной валюте во внутренние обязательства. Это в свою очередь повысит финансовую безопасность государства.

Таким образом, вопрос управления внешним долгом носит комплексный характер, охватывает практически все аспекты внешнеэкономической политики государства и требует квалифицированного решения.

Для повышения эффективности управления государственным долгом необходимо составление более равномерного графика погашения государственных облигаций путем их выкупа и осуществления повторных эмиссий для снижения расходов по обслуживанию долга, прекращение частных размещений долговых инструментов на внешнем рынке с целью минимизации риска репутации государства, усиления координации действий между Министерством финансов и НБУ, определения четких полномочий Департамента государственного долга Минфина.

Национальный банк Украины должен проводить более взвешенную политику относительно использования валютных резервов и проведения валютных интервенций на внутреннем рынке, поскольку именно резервы могут быть использованы в качестве кредита правительством для оплаты по внешнему долгу.

Решение долговой проблемы имеет важное значение для Украины в плане поддержания макроэкономической стабильности и обеспечения экономического роста в стране, а также в контексте определения ее места в мировой экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондарук Т. Г. Механізм управління та обслуговування державного боргу // *Фінанси України*. 2003. № 4, с. 14–19
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. *Державні фінанси України: Підручник*. Київ. Центр навчальної літератури, 2004, 608 с.
3. Вахненко Т. П. Концептуальні засади управління зовнішнім національним боргом України // *Економіка України*. 2007. № 1, с. 14–24
4. Вахненко Т. П. Політика державних запозичень та управління корпоративними боргами в умовах фінансової кризи // *Економіст*. 2009. № 3, с. 48–52
5. *Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління* \ Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В.В. Лісовенко; Київ. нац. екон. ун-т. Київ., 2001. 19 с.
6. Кудельюк Є.В. Проблеми управління державним боргом в Україні // *Чернівці, Буковинська державна фінансова академія*, 2007. Режим доступу <http://nauka.zinet.info/1/kudeliuk.php>
7. Лавров О.В., Лаврова Ю.С. Концептуальні підходи до визначення сутності та доцільності існування державного боргу // *Буковинська державна фінансова академія*. 2009. Режим доступу http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67788.doc.htm
8. Лютий І.О. *Державний кредит та боргова політика України* / Київ. 2008, с. 139–238
9. Матеріали сайту Міністерства фінансів України: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=224493
10. Пластун В.Л., *Політика управління державним боргом України* // ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України” УДК 336.275.3. 2011: Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_1/28_01_01.pdf
11. Приказюк Н. В. Державні запозичення: світовий досвід та особливості здійснення в Україні. // *Фондовий ринок*. 2009, № 22, с. 26–32

Регулирование экспортной деятельности – заграничный опыт и Украинские реалия

Осуществлено исследование регулятивного инструментария влияния на процессы формирования и использования экспортного потенциала машиностроительных предприятий. С целью обеспечения всесторонности и полноты анализа обобщены и систематизированы методы регулирования экспортной деятельности, которые применяются в Украине и за рубежом.

9.1. ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Вопрос относительно необходимости содействия экспортной деятельности предприятий, ее стимулирования и вопроса отбора инструментария, который для этого должен применяться как со стороны государственных органов, так и разнообразных негосударственных организаций, остается особенно актуальным для Украины. В свое время с приобретением ею независимости, среди прочего, предусматривалось получение максимальных выгод от осуществления самостоятельной экспортной деятельности, в частности: ожидался резкий рост объемов экспортной продукции; преобладание в ее структуре изделий с высокой добавленной стоимостью; прилив иностранных инвестиций в экспортирующие отрасли, в первую очередь, на машиностроительные предприятия, увеличение их прибылей и тому подобное. Но это не состоялось. К примеру, в течение 1995 – 1999 годов украинская промышленность потеряла почти половину своего потенциала, так индекс объема промышленного производства за этот период был в пределах 49% – 51%, если считать показатель 1990 года 100 процентами. Только с 2000 года началось постепенное возобновление позиций отрасли. В течение 2001 – 2006 годов часть продукции машиностроения в структуре общего экспорта была стабильной, но колебалась в пределах лишь 12 – 14 процентов. С 2007 года до 2008 ее часть выросла до 16% – 18%, причем такое увеличение сопровождалось

ростом и абсолютных показателей экспорта. В период мирового финансового кризиса объемы украинского экспорта машиностроительной продукции опять сократились - почти на 40 процентов [17].

Вышеупомянутое частично объясняется тем, что в Украине не было своевременно учтено то, что либеральная система регуляции внешней торговли развитых стран основана на политике защиты отечественной экономики и помощи национальным экспортерам, основной целью которых является расширение экспортной экспансии. Украина оказалась не готовой к таким препятствиям.

Кроме того, мировой опыт убеждает, что политика формирования и эффективного использования экспортного потенциала высокоразвитых стран носит комплексный характер, охватывает все сферы социально-экономического развития, а начиналась, как правило, из реализации принципов рационального протекционизма и только после укрепления положения отечественных производителей происходил переход к фритредерству. Следовательно, считаем, что одним из ключевых заданий политики регуляции в сфере развития экспортного потенциала, в первую очередь, машиностроительной отрасли Украины остается создание благоприятных условий для обеспечения формирования и эффективной реализации экспортных возможностей предприятий как в краткосрочном, так и в долгосрочном измерении.

Стратегическое регулирование отмеченных процессов может осуществляться путем привлечения капиталовложений в экспортные отрасли, интенсивного финансирования научно-исследовательских и исследовательски-конструкторских работ, утверждения отдельных специальных законодательных норм, направленных на ускоренное развитие экспортоориентованих предприятий, к примеру, машиностроение и тому подобное, текущее – через бюджетную, налоговую, таможенную политику, создание специализированных организаций и институций и тому подобное. По нашему мнению, такая украинская политика с учетом практики зарубежных стран и вызовов современности должна базироваться на принципах целенаправленности, системности, взвешенности, гибкости, сплоченности, в отстаивании национальных интересов и реализовываться с помощью решительных, и даже кардинальных, шагов с применением как классических, так и креативных, методов и инструментов финансово-кредитного и организационно-правового характера.

9.2. ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Одним из основных методов стимулирования развития экспортной деятельности национальных производителей в мире есть экспортное кредитование. Этот инструмент содействия реализации экспортного потенциала конкретного предприятия в международной практике стал применяться еще с середины прошлого века и использовался, в первую очередь, для поддержки наукоемких отраслей, в том числе машиностроения.

Экспортным кредитованием стран, которые развиваются, обычно, занимаются международные банковские организации и ряд региональных финансовых институтов, среди которых: Международный банк реконструкции и развития вместе с Группой всемирного банка; Европейский банк реконструкции и развития; Межамериканский банк развития; Азиатский банк развития; Фонд развития и Инвестиционный банк Европейского Союза и тому подобное.

Больше 70 стран мира, в том числе почти все страны Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия, Болгария, Словакия, Румыния, Словения, Хорватия), страны Прибалтики (Литва, Эстония) [18], имеют соответствующие специализированы государственные, негосударственные или гарантированные государством частные экспортные кредитные агентства, экспортно-импортные банки, другие организации, силами которых разрабатываются и внедряются разнообразные программы из финансирования внешней торговли.

Экспортные кредитные организации оказывают поддержку в среднем 12% [13] экспортных операций, которые осуществляются в странах их основания, но размер этой части может значительно колебаться, в зависимости от государства. Экспортные кредитные агенства стран, которые развиваются, покрывают меньшую часть экспортных операций, чем в развитых странах, но процентная часть растет в соответствии с развитием экономики и улучшение экономических условий в этих государствах [13]. В своей деятельности экспортные кредитные организации руководствуются международными правилами и принципами, главные из которых закреплены так называемым Консенсусом (рекомендациями относительно предоставления и гарантирования экспортных кредитов, которые официально поддерживаются государством) стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСР), а также договорами понимания Бернского Союза. Отмечены правила государственной поддержки кредитования и гарантирования экспорта на основе привлечения бюджетных средств официально признанные Всемирной торговой организацией (ВТО) [18].

Неотъемлемой составляющей современной системы экспортного кредитования является страхование и гарантирование экспортных ссуд. На сегодня основным видом деятельности экспортных кредитных организаций является самострахование кредитов, в связи с чем такие организации стали называться экспортными кредитно-гарантийными агенствами. Некоторые экспортные кредитно-гарантийные агенства ограничивают свою деятельность лишь страхованием кредитов, например в Чешской Республике, Венгрии, но в каждой из этих стран параллельно функционирует учреждение, которое поддерживается правительством и придает экспортерам специализированные формы финансирования [21].

Дополняет вышеупомянутое и отображает систематизированную и обобщенную нами информацию, полученную на основе проработки материалов, обнародованных на сайтах упомянутых организаций, табл. 9.1.

Таблица 9.1. Перечень видов деятельности, которая осуществляется экспортными кредитно-гарантийными агентствами некоторых стран мира

Название агентства	Страна	Перечень операций, которые обычно осуществляются агентством
1	2	3
Эксимбанк (Экспортно-импортный банк) США	США	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; экспортное финансирование (кредиты покупателя); гарантии банкам для операций, связанных с экспортом [34]
Заграничная частная инвестиционная корпорация (Overseas Private Investment Corporation - OPIC)	США	страхование иностранных инвестиций [33]
Французская компания страхования внешней торговли (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur - COFACE)	Франция	экспортное кредитное страхование; гарантирование экспортных ссуд; страхование иностранных инвестиций [23]
Французский банк внешней торговли (Banque Française du Commerce Extérieur - BFCE)	Франция	субсидирование процентных ставок [22]
Консорциум банков для кредитования экспорта (Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH - AKA)	Германия	рефинансирование некоторых экспортных ссуд с помощью Дойче Банка [38]
Кредитно-страховая компания - Euler HERMES	Германия	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; страхование кредитов поставщика и покупателя, выдача их гарантий; выдача гарантий/емисия облигаций; специальное проектное финансирование [35]
Экспортно-кредитная агенция Боснии и Герцеговины - IGA	Босния и Герцеговина	страхование экспортных кредитов; страхование импортных кредитов; предотгрузочное финансирование оборотного капитала банков по кредитам, связанными с экспортной деятельностью; среднесрочное финансирование банков относительно приобретения оборудования, связанного с экспортной деятельностью; факторинг дебиторской задолженности экспортеров; гарантии банкам для предотгрузочного финансирования оборотного капитала; гарантии банкам для среднесрочного финансирования приобретения оборудования, связанного с экспортной деятельностью; страховое покрытие для гарантий выполнения контракта [25]
Экспортная кредитно-страховая корпорация - KUKE	Польша	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; страхование внутренних кредитов; страхование расходов, связанных с проведением рыночных исследований; гарантии банкам для кредитов поставщикам; операции с бондом/порукой; страхование инвестиций [30]

Название агенства	Страна	Перечень операций, которые обычно осуществляются агенством
1	2	3
Эксимбанк (Экспортно-импортный банк) Румынии	Румыния	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; финансирование и рефинансирование операций, связанных с экспортом; страхование кредитов оборотного капитала, которые выдаются банками; страхование инвестиций [24]
Эксимбанк (Экспортно-импортный банк) Словакии	Словацкая Республика	отко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; предотгрузочное финансирование операций, связанных с обязательствами /порукой; страхование инвестиций [26]
Экспортная корпорация Словении (Slovene Export Corporation – SEC)	Словения	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; страхование внутренних кредитов; нечестное требование на возмещение гарантий; предотгрузочное финансирование операций, связанных с экспортом; экспортное финансирование (кредиты покупателя); страхование инвестиций; страхование риска колебания обменного курса [36]
Эксимбанк(Экспортно-импортный банк) Турции	Турция	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; предотгрузочное финансирование и финансирование оборотного капитала операций, связанных с экспортом; проектное финансирование (кредиты покупателя); операции, связанные с обязательствами /порукой [39]
Экспортная гарантийно-страховая корпорация (The Export Guarantee and Insurance Corporation – EGAP)	Чешская Республика	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; страхование внутренних кредитов; страхование предотгрузочного финансирования банками; операции, связанные с обязательствами/порукой; страхование инвестиций [37]
Венгерская кредитно-страховая компания (Magyar Exporthitel Biztosító – МЕНІВ)	Венгрия	коротко- и среднесрочное страхование экспортных кредитов; покрытие рисков колебания валютного курса; страхование инвестиций [31]

Источник: собственная разработка на основе указанных источников

9.3. СУБСИДИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Еще одним важным инструментом активизации формирования и использования экспортного потенциала предприятий является прямое и не прямое субсидирование экспортной деятельности. Правда в настоящее время частота применения этого метода несколько снизила, ведь кроме полезного эффекта, он может спровоцировать возникновения условий, при которых будет тормозиться повышение конкурентоспособности предприятия, к тому же реакцией на такую политику стимулирования экспорта могут быть слишком жесткие защитные мероприятия со стороны других стран и международных организаций (Антидемпинговый кодекс ГАТТ, Соглашение о субсидиях и компенсационных мероприятиях ВТО), а это в свою очередь может привести к общей дестабилизации международной торговли.

В условиях всеобъемлющей глобализации и неисчезающих кризисных явлений особенной актуальности приобретает административно-организационная поддержка национальных экспортеров, в первую очередь тех, которые изготавливают наукоемкую продукцию (к примеру, перспективным предприятиям отрасли машиностроения) и тех, которые лишь планируют начать использование своего экспортного потенциала. По этому вопросу обратимся к зарубежному опыту.

В ходе исследования выяснилось, что в 119 странах мира [13] функционируют организации, целью которых является содействие экспортной деятельности. Назовем отдельные из них: JETRO (Организация развития внешней торговли Японии); MATRADE (Корпорация развития внешней торговли Малайзии); IES (Международная компания Сингапура); IGEME (Рабочий центр развития экспорта) – в Турции; UKTI (Торговля и инвестиции Великобритании); KOTRA (Агентство развития торговли и инвестиций Кореи); AUSTRADE (Австралийская комиссия торговли); APEX BRASIL (Бразильское агентство развития торговли и инвестиций) и тому подобное. Перечисленные и другие подобные организации – чрезвычайно популярный за рубежом инструмент наращивания объемов экспорта, обеспечения его, активной реализации предприятиями, особенно теми, которые изготавливают наукоемкую продукцию и применяют инновации. К ним, в первую очередь, относятся предприятия машиностроения. В течение последних 20 лет в мире количество организаций отмеченного направления увеличились вдвое, причем, их деятельность регулируется отдельным законодательством соответствующих стран и финансируется, преимущественно, за счет государственных средств. В среднем бюджет таких организаций составляет 0,11% объемов экспорта товаров и услуг страны [13].

С целью усиления и расширения экспортной экспансии отечественной продукции эти организации проводят национальные выставки, другие рекламные акции или кампании, за рубежом открывают торговые центры, которые специализируются на демонстрации экспортной продукции, соответствующей рекламной литературы, и тому подобное. Именно благодаря им активизируется работа посольств по вопросам предоставления помощи предприятиям в поиске выгодных партнеров, осуществляется высококачественная подготовка специалистов в сфере внешней экономической деятельности, предоставляются любые информационные и консультационные услуги в сфере экспорта, применяется моральное и материальное поощрение экспортеров и тому подобное. В табл. 9.2, которую мы сформировали на основе проработки и систематизации материалов, освещенных на сайтах отдельных из вышеупомянутых заграничных организаций, поданы примеры реализации организационной поддержки национальных экспортеров через деятельность организаций содействия экспорту.

Таблица 9.2. Примеры реализации организационной поддержки национальных экспортеров через деятельность организаций содействия экспорту

Название организации	Характеристика организации (статус, миссия, основные направления деятельности)
Организация развития внешней торговли Японии (Japan External Trade Organization - JETRO) [28]	<p><u>Статус:</u> Правительственная организация, которая занимается стимулированием внешней торговли и привлечением инвестиций в экономику Японии. Созданная в 1958 году с целью развития японского экспорта</p> <p><u>Миссия:</u> содействие максимизации экспортного потенциала средних и малых отечественных компаний, стимулирования прямых иностранных инвестиций, в японскую экономику</p> <p><u>Основные направления деятельности:</u> 1) помощь средним и малым предприятиям в выходе на внешние рынки; 2) поддержка японских компаний за рубежом; 3) исследование стран, которые развиваются; 4) обеспечение клиентов экономической информацией о разных странах мира; 5) содействие иностранным компаниям при выходе на японский рынок; 6) стимулирование экономического роста стран, которые развиваются; 7) сотрудничество в рамках Соглашения об экономическом партнерстве с Сингапуром; 8) поддержка экономического возобновления регионов Японии; 9) увеличение притоку прямых иностранных инвестиций в Японию</p>
Международная компания Сингапура (International Enterprise Singapore – IES) [27]	<p><u>Статус:</u> действует при Министерстве торговли и промышленности Сингапура</p> <p><u>Миссия:</u> развитие внешней торговли Сингапура</p> <p><u>Основные направления деятельности:</u> 1) содействие сингапурским компаниям в интернационализации их деятельности, обеспечения эффективного формирования и реализации экспортного потенциала предприятий; 2) помощь в повышении конкурентоспособности отечественных предприятий, которые планируют выход на международные рынки; 3) поддержка компаний, которые расширяют свою экспортную экспансию; 4) стимулирование и активизация интернационализации компаний путем подготовки сингапурских предприятий к выходу на международные рынки; 5) позиционирования Сингапура как международного предпринимательского центра через наращивание экспортного потенциала сингапурских компаний; 6) разработка бизнес-стратегии, проведения семинаров и тренингов</p>
Агентство развития торговли и инвестиций Кореи (Korea Trade-Investment Promotion Agency - KOTRA) [29]	<p><u>Статус:</u> подотчетное Министерству коммерции, промышленности и энергетики Кореи. Создано в 1962 году как Корпорация из развития торговли Кореи</p> <p><u>Миссия:</u> развитие торговли и инвестиций для приумножения национального благосостояния и конкурентоспособности</p> <p><u>Основные направления деятельности:</u> 1) наращивание международной торговли, стимулирования реализации экспортного потенциала предприятий; 2) стимулирование иностранных инвестиций, при участии INVEST KOREA; 3) предоставление консультационно информационных услуг отечественным предприятиям; 4) усовершенствование структуры торговли и инвестиций; 5) обеспечение покупателей виртуальным доступом к корейскому рынку</p>
Торговля и инвестиции Великобритании (UK Trade and Investment) [40]	<p><u>Статус:</u> Правительственная организация, подведомственная Офису иностранных дел и дел содружества, а также Департаменту торговли и промышленности Великобритании</p> <p><u>Миссия:</u> повышение конкурентоспособности компаний через внешнюю торговлю и инвестиции, обеспечения стойкого притоку прямых</p> <p><u>Основные направления деятельности:</u> 1) осуществление национальной координации деятельности государственных органов, городских администраций, региональной власти, относительно развития и продвижения внешней торговли; 2) представление интересов экспортеров и отечественных компаний, которые инвестируют за границу на национальном уровне; 3) поддержка и защита национальных экспортеров; 4) содействие деятельности иностранных компаний, которые желают начать или расширить бизнес в UK; 5) предоставление консультативно-информационных услуг; 6) обеспечение отечественных предприятий финансовой поддержкой в рамках соответствующих проектов</p>

Источник: собственная разработка на основе указанных источников

Стоит заметить, что вышеупомянутые организации содействия экспорту благодаря законодательству соответствующих государств имеют возможность непосредственно сотрудничать с такими международными организациями и объединениями как: Конференция ООН по торговле и развитию (UN Conference for Trade and Development – UNCTAD); Международный торговый центр (International Trade Centre – ИТС); Международная сеть организаций продвижения торговли (Trade Promotion Organisations Network – ТРО Network); Форум продвижения торговли Азии (Asian Trade Promotion Forum – АТПФ) и тому подобное.

По нашему мнению, преимуществом организационного подхода к решению вопроса форсирования экспорта, особенно дороговартистой продукции с высокой частью научного содержания, есть то, что наивысший уровень реализации этого подхода, по крайней мере в странах с развитой экономикой, предусматривает использование практически всех перечисленных выше методов и инструментов поддержки экспортной деятельности предприятий, максимальное содействие, формированию и использованию ими экспортного потенциала (финансирование, кредитование, страхование, гарантирование, субсидирование, оптимизацию управления, информирования, консультирования, и тому подобное). Что же касается украинской системы поддержки и стимулирования экспортной деятельности предприятий, в том числе и машиностроительных, то, принимая во внимание результаты деятельности в этой сфере, о которых детальнее будет идти речь в следующем разделе, вполне можно утверждать о наличии ряда серьезных проблем. В основном они касаются вопросов необходимости усовершенствования соответствующей законодательной базы, которая к тому же не до конца сформирована.

9.4. УКРАИНСКИЕ РЕАЛИЯ

Сначала, воспользовавшись материалами, обнародованными на официальных интернет-сайтах центральных органов власти, было выполнено экспресс-обзор основных действующих законодательных и других нормативно правовых актов Украины, которые регулируют отдельные важные вопросы относительно осуществления экспортных операций. С целью показа наглядно результатов исследования информацию мы отобразили с помощью схемы (рис. 9.1).

Как видно из схемы (рис. 9.1), центральное место в сфере регулирования деятельности предприятий Украины на внешних рынках занимает Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» [9], который дополняют другие законодательные акты, отдельные указы Президента Украины, декреты Кабинета Министров Украины, соглашения, заключенные Украиной с другими государствами, и тому подобное. Страны, которые достигли значительных успехов в сфере экспортной деятельности, имеют собственные системы правового обеспечения вопросов экспорта, которые регулируют не только отображенные на схеме аспекты внешнеэкономической деятельности, но и предусматривают весомую поддержку своих экспортеров, о чем уже шла речь.

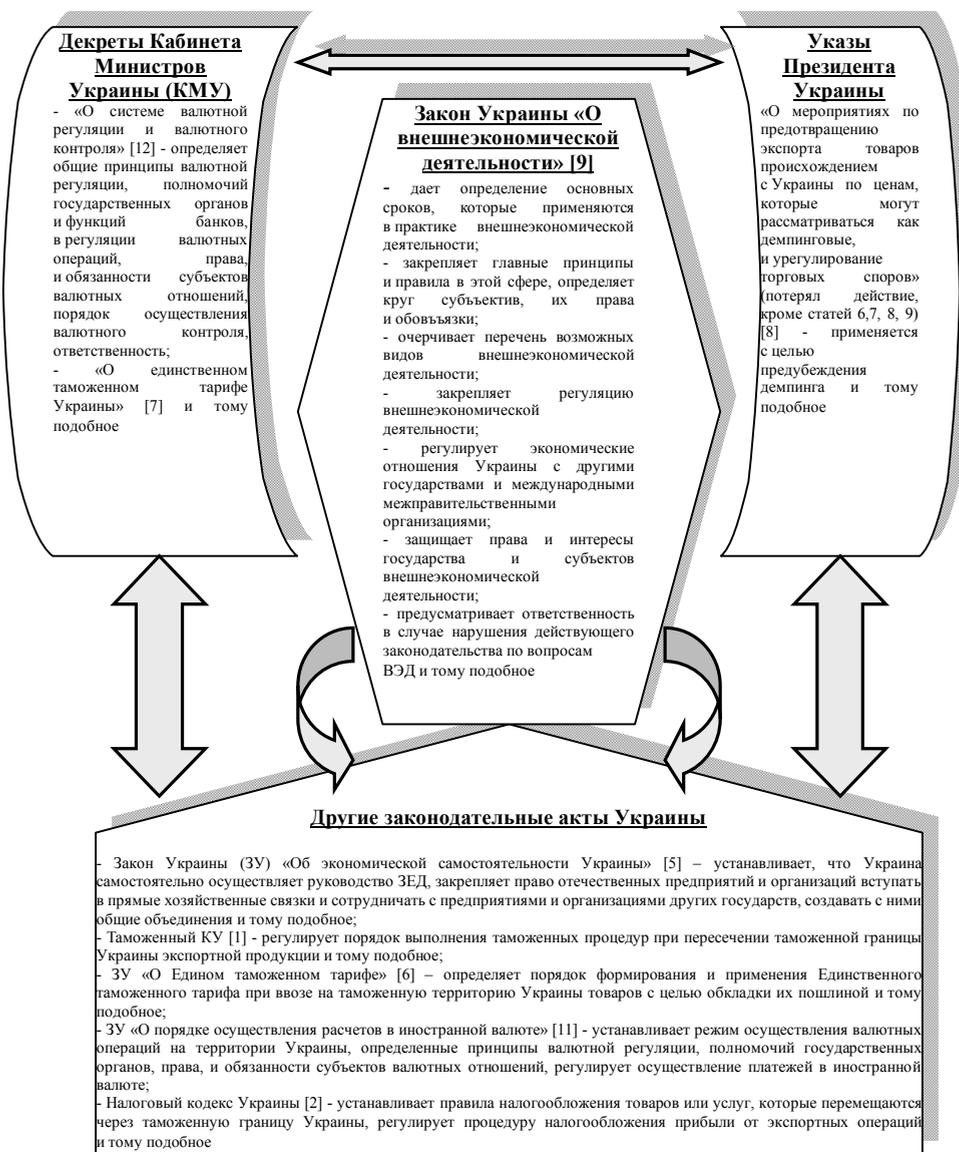


Рис. 9.1. Этапы выполнения алгоритма нечеткого вывода типа Сугено

Источник: собственная разработка на основе [1-12]

В Украине, в отличие от таких стран, фактически не узаконенная почва для формирования и реализации политики стимулирования экспортной деятельности. Проект распоряжения Кабинета Министров Украины «Об утверждении

Национальной стратегии развития экспорта Украины» [19], проекты законов Украины «О системе государственной поддержки экспорта товаров (работ, услуг) украинского происхождения» (регистрационный № 4145 от 03.03.2009) [12], «О государственной финансовой поддержке экспортной деятельности» [18] все еще остаются проектами, кроме того, они имеют ряд существенных недостатков. Коротко охарактеризуем суть этих и отдельных других недостатков в сфере регулирования экспортной деятельности, особенно в части поддержки экспортной деятельности отечественных предприятий, как:

1. Недостаточность нормативно-правового обеспечения осуществления экспортной деятельности:
 - законопроект «О системе государственной поддержки экспорта товаров (работ, услуг) украинского происхождения» нуждается в доработке, поскольку некоторые его положения противоречат международным обязательствам Украины – положением Соглашения о субсидиях и компенсационных мероприятиях системы ВТО, а именно статье 3 с учетом параграфов j и k Дополнению И [12, 20];
 - отдельные положения вышеупомянутого законопроекта предусматривают создания: в первом – государственной акционерной страховой компании «Украинская компания страхования экспорта» и Уполномоченного финансового учреждения, которое будет осуществлять кредитование национального экспорта; во втором – специализированного финансового учреждения страхования экспорта и определения уполномоченного банка из реализации государственной поддержки национального экспорта. Как видим, прослеживается определенное дублирование некоторых положений этих законопроектов и имеются определенные противоречия между ними. Нуждается в дополнительном обосновании и законодательное предложение относительно создания уполномоченного финансового учреждения, которое предоставляет экспортные кредиты, осуществляет рефинансирование украинских банков, которые предоставляют экспортные кредиты, обеспечивает удешевление стоимости экспортных кредитов и тому подобное, поскольку отмеченные функции мог бы выполнять государственный банк, к примеру «Укрэксимбанк». Одним из основных направлений его деятельности и есть поддержка реального сектора экономики, в первую очередь экспортоориентированого [12];
 - в проекте Закона Украины «О системе государственной поддержки экспорта товаров (работ, услуг) украинского происхождения» идет речь лишь о финансовой поддержке экспорта и недооцениваются другие, не менее действенные, по нашему мнению, механизмы стимулирования экспортной деятельности [12];
 - Комитет Верховной Рады Украины по вопросам промышленной и регуляторной политики и предпринимательства рекомендовал парламенту направить на доработку проект Закона Украины «О признании отрасли машиностроения одной из приоритетных в промышленности Украины» (регистрационный № 9310 от 19.10.2011) [3], ссылаясь при этом на вывод о том, что положение проекта относительно льгот из уплаты

пошлины при ввозе на таможенную территорию Украины товаров, которые используются для потребностей разработки и/или производства производства продукции машиностроения, предназначенной исключительно для реализации на экспорт, не согласовываются с нормами статьи 3 Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мероприятиях, согласно которым запрещаются субсидии, что де-юре или де-факто обусловленные показателями экспорта [3].

2. Незрелость системы кредитования, страхования и гарантирования экспортной деятельности:
 - согласно выводам экспертов Всемирного банка в Украине отсутствует специализированное экспортное кредитно-гарантийное агенство. Укрэксимбанк, который создавался для функционирования именно в качестве внешнеторгового банка, впоследствии трансформировался в банк, операции которого в части обязательств, в основном, сосредоточивались на организации двустороннего и многостороннего внешнеторгового финансирования. При этом в части активов вместо того, чтобы быть системным всеобъемлющим провайдером экспортных финансовых продуктов и услуг для всей финансовой системы, Укрэксимбанк практически превратился в розничный коммерческий банк, который выполняет функцию финансирования незначительных проектов. Таким образом, во время, когда Укрэксимбанк в значительной мере своей ценности благодарит пребыванию в государственной собственности и воспринимается на международной арене как учреждение, которое выполняет функции экспортного кредитно-гарантийного агенства, основная часть его финансирования (около 60%) и прибылей (около 68%), получают за счет розничного коммерческого бизнеса. Следовательно, в отличие от большинства стран Центральной Европы, Украина действительно еще не имеет функционирующего правительственного или такого, которое поддерживается правительством, экспортного кредитного агенства, которое предоставляет специализированные финансовые и страховые услуги в интересах сообщества украинских экспортеров [15].
3. Недостаточность использования административно-институционального инструментария поддержки экспортной деятельности:
 - Совет экспортеров, которые постоянно действуют совещательно-консультативным органом Министерства экономического развития и торговли Украины, занимается, в основном, подготовкой предложений относительно создания новых или совершенствования существующих законодательных актов в сфере экспорта, обосновывает необходимость осуществления определенных мероприятий
 - деятельность государственного предприятия «Госвнешинформ», на сайте которого отмечено, что это ведущий аналитический, информационно-аналитический и экспертный центр Украины в сфере внешней торговли, в действительности не совсем отвечает предоставленной характеристике, поскольку в описании его действий идет речь лишь о предоставлении актов ценовой экспертизы, экспертиз ценовых условий экспортно-импортных

соглашений, кодов УКТ ВЭД, и относительно возможности приобретения периодических изданий, которые являются информационно-аналитическим продуктом деятельности Компании [16];

- интернет-портал Министерства экономического развития и торговли Украины «Государственная поддержка украинского экспорта», как отмечено на его сайте, должен был бы предоставлять информационно-консультативные услуги, однако на практике, в сравнении с зарубежными аналогами, он выполняет лишь информационную функцию [14];
- Государственное агентство Украины инвестиций и развития, которое является центральным органом исполнительной власти в сфере инвестиционной деятельности, в соответствии со своими основными заданиями, которые предусматривают содействие привлечению инвестиций, обеспечения повышения потенциала экспорта продукции, которая производится украинскими предприятиями, стимулирования отечественного производства продукции, импорт которой составляет значительную часть на рынке Украины, фактически специализируется на реализации государственной политики в сфере инвестиционной и инновационной деятельности, которая в известной мере действительно повышает реализацию экспортного потенциала отечественных предприятий, однако не характеризует этот орган как ключевой по вопросу содействия экспортной деятельности [4].

9.5. Выводы

Однако не идет речь об абсолютном его копировании, ведь Украина имеет свои, присущие лишь ей, геополитические, государственные, экономические, ресурсные, общественные, производственные и другие характеристики, которые находятся на определенном этапе развития. Следовательно, ей нужна собственная модель государственной экспортной политики, ориентированная, как уже отмечалось, именно на прорыв украинского экспорта в мир и ускоренное завоевание его торгово-экономического пространства. Считаем, что ставку при этом необходимо делать, в первую очередь, на машиностроение, которое в настоящее время становится лидером промышленного роста.

ЛИТЕРАТУРА

1. Митний Кодекс України від 11 липня 2002 року № 92-IV // Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15/page10>
2. Податковий Кодекс України від 19 січня 2012 року № 2755-17 // Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/>

3. Про визнання галузі машинобудування однією з пріоритетних у промисловості України: проект Закону України (реєстраційний № 9310) // Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc6?id=&pid069=129&Ses=0&Sk1=7
4. Про Державне агентство України з інвестицій та розвитку: положення: [затв. постановою Кабінету Міністрів України 17 травня 2010 року № 356] // Режим доступу: http://www.in.gov.ua/index.php?get=55&law_id=357#1
5. Про економічну самостійність України: закон України // Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=142-12>
6. Про Єдиний митний тариф: закон України // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2097-12/page2>
7. Про Єдиний митний тариф України: декрет № 4-93 // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4-93>
8. Про заходи щодо запобігання експорту товарів походженням з України за цінами, що можуть розглядатися як демпінгові, та врегулювання торговельних спорів. // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/475/94>
9. Про Зовнішньоекономічну діяльність: закон України // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/page4>
10. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року. // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/958/99>
11. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті: закон України // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>
12. Про систему державної підтримки експорту товарів (робіт, послуг) українського походження: висновок на проект Закону України // Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/proza.htm>
13. Годовой отчет за 2009 год (АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST») // Режим доступу: http://www.kaznex.kz/about/about_us/
14. Державна підтримка експорту: інтернет-портал Міністерства економіки України // Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua/files/about_ukr.pdf
15. Документ з оцінки проекту по запропонованій позиції на суму 154,5 млн. доларів США Державному експортно-імпортному банку України (Укрексімбанк) під гарантію України для другого проекту розвитку експорту // Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/financial/export/documents/>
16. ДП «Держзовнішінформ» // Режим доступу: <http://www.ukrdzi.com/>
17. Кобута І. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань Киев. Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010, 80 с.
18. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» // Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/>
19. Про затвердження Національної стратегії розвитку експорту України: проект розпорядження Кабінету Міністрів України // Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/>
20. Український лобізм не зупиниться ні перед чим // Режим доступу: http://www.krayani.net/ukr/archive/archive_article/377/441

21. Щодо необхідності посилення державної підтримки українського експорту // Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/23.htm>
22. BFCE (Banque Francaise du Commerce Exterier). Режим доступу: http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/wwd
23. Coface Central Europe Holding AG. Режим доступу: http://www.coface.com/CofacePortal/COM_en_EN/pages/home/wwd
24. EXIMbank in brief (EximBank Romania). Режим доступу: <http://www.eximbank.ro/en/default.aspx>
25. Export Credit Agency of BiH. Режим доступу: http://www.exportcouncil.ba/eng/index.php?option=com_content&view
26. Export support (EximBank Slovakia). Режим доступу: http://www.eximbanka.sk/en/export-support/institutions-promoting-export.html?page_id=488
27. IES (International Enterprise Singapore). Режим доступу: <http://www.iesingapore.gov.sg/wps/portal>
28. JETRO (Japan External Trade Organization). Режим доступу: <http://www.jetro.go.jp/>
29. KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency). Режим доступу: <http://english.kotra.or.kr/wps/portal/dken>
30. KUKI (Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company). Режим доступу: <http://www.kuke.com.pl/home.php>
31. Mehib (The Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd). Режим доступу: <http://www.mehib.hu/Default.aspx>
32. NZTE (New Zealand Trade and Enterprise). Режим доступу: <http://www.nzte.govt.nz/Pages/default.aspx>
33. OPIC (Overseas Private Investment Corporation). Режим доступу: <http://www.opic.gov/about-us>
34. Products and policies Ex-Im Bank. Режим доступу: <http://www.exim.gov/products/index.cfm>
35. Products and solutions of Euler Hermes (Euler Hermes Kreditversicherungs-AG). Режим доступу: <http://www.eulerhermes.com/en/products-solutions/products-solutions.html>
36. SEC (Slovene Export Corporation). Режим доступу: <http://www.google.com.ua/#hl=ru&sclient=psy-ab&q=+Slovene+Export+Corporation&oq=+Slovene+Export+Corporation>
37. State support of export (The Export Guarantee and Insurance Corporation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index-en.php>
38. This is AKA (Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH). Режим доступу: <http://www.akabank.de/english/index.html>
39. TURK EximBank (EximBank of Turkey). Режим доступу: <http://www.eximbank.gov.tr/EN/ana-sayfa/2-0/20120323.html>
40. UK Trade and Investment. Режим доступу: <http://www.ukti.gov.uk/export.html?guid=none>

Экономическая власть государства – подходы в экономической науке

Как показывает мировая практика хозяйствования и реальности накопления нерешённых социально-экономических проблем в начале XXI в., современная экономическая наука не может в полной мере объяснить организационную культуру нынешнего общества как сложный феномен, учитывая разнообразие форм проявления общественных проблем и плюрализм вариантов выбора. Поэтому, постоянные поиски экономической теорией ответов на поставленные вопросы, сегодня обязательно должны основываться на взаимозависимости и взаимодействии экономических, социально-культурных, национально-исторических, морально-правовых, социально-психологических и других факторов, особенно при исследовании и обосновании условий и причин изменения роли государства в общественном развитии.

Необходимость функционирования в экономической системе такого общественного института как государство, его возможности в создании коллективных благ и направления деятельности достаточно описаны в экономической теории. Существует множество литературных источников, посвящённых роли и месту государственной власти в экономической жизни общества. Все они в конечном итоге содержат вывод о том, что государственный сектор и его активная поддержка играют немалую роль в экономическом развитии страны: «...Капитализм, в котором государство не имеет власти распределять или, по крайней мере, косвенно влиять на распределение частных ресурсов (через налоги, регулятивные механизмы и т.д.), невозможно представить, несмотря на все призывы к конституционному самоограничению» [11].

Закладывая основы превращения государственной экономической власти в эффективный элемент влияния в рамках современных трансформационных изменений, следует сделать экскурс в историю экономических идей об использовании государством его властного ресурса для решения хозяйственных проблем, с которыми рыночный механизм саморегулирования оказывается неспособным справиться.

На этапе формирования экономической науки государство рассматривалось как нечто внешнее по отношению к экономике. Отношение основателей классической политической экономии к власти, характеризуется тем, что роль власти в экономике рассматривалась, прежде всего, с точки зрения того, что и с помощью каких инструментов государственная власть может сделать для экономики. Невьясненным остался вопрос о том, как власть функционирует в экономической системе. При этом сама власть по отношению к экономическим процессам сохранила в теоретических конструкциях статус внешней силы, внешнего фактора. Отношение к государственной власти как к неэкономическому фактору, который непосредственно не относится к экономическому анализу, во многом является следствием объективного исторического факта выделения экономики из политической подсистемы общества.

Сфера действия государственной власти в экономике представлялась классикам довольно ограниченной, потому что индивидуальные производители, преследуя свои частные интересы, будут производить необходимые потребителям блага, и в результате действия «невидимой руки» рынка будет достигнуто всеобщее благо. Таким образом, была заложена либеральная традиция, и с того времени экономическая наука, сосредоточившись, главным образом на изучении закономерностей рыночного саморегулирования, стала рассматривать государственную власть как препятствие для его свободного механизма. Государство не осознавалось как собственно экономический феномен. Представители классической политической экономии требовали от государства соблюдения принципа «laissez faire, laissez passer», считая его силой внешней по отношению к рыночной экономике и «естественному порядку вещей».

При исследовании отношения экономистов-классиков к государству следует отметить, что власть, действительно на протяжении значительного исторического периода, была с экономической точки зрения неэффективной, а регламентация, которую она пыталась осуществлять, противоречила како-либо логике рыночных отношений.

С другой стороны, отношение экономистов-классиков к государству не было столь категоричным. Попытка сделать приближение экономической науки к анализу государственного устройства содержится в трудах Дж. С. Милля. Он допускал некоторое государственное вмешательство, особенно в сферу распределения доходов, законы которого представлялись ему субъективным, поскольку распределение доходов зависит от распределения собственности, которая сформировалась в определенных исторических условиях. При этом принципы благосостояния достаточно объективны. В результате государственная власть, вмешиваясь в распределение доходов, может легко достичь большей справедливости, не нарушая эффективности экономической системы, что обуславливает благонадёжность такого вмешательства и, следовательно, его желательность и даже необходимость. Наряду с этим, анализ недостаточности рынка Дж. С. Милля также расширил допустимые пределы вмешательства государства в экономику. «Не ведая о том, Милль натолкнулся на фундаментальные положения экономической теории благосостояния – понятие «общественных благ» [1].

Таким образом, в эпоху классического капитализма, когда государству отводилась роль «ночного сторожа», экономический анализ государственных властных институтов не получил широкого развития.

Следует также вспомнить два альтернативных направления экономической теории, в которых научная мысль соединялась с достаточно ярко выраженными идеологическими установками: немецкая историческая школа и учение марксизма. Представители обоих направлений отрицали саму возможность объективного экономического анализа и делали акцент в первом случае на его национальном, а во втором — на классовом характере. Марксистов и представителей немецкой исторической школы объединяет негативное отношение к свободной рыночной экономике и к обществу, в котором она господствует. Однако появление этих двух направлений экономической мысли определяется совершенно разными факторами: если для формирования исторической школы определяющее значение имели проблемы немецкого единства, то марксистское учение было порождено социальными проблемами.

Представители исторической школы не признавали самодостаточности экономической системы вне конкретных исторических условий и в связи с правовыми и этическими нормами, согласовывать которые с формами хозяйствования является задачей государства. Государство, в соответствии с принципами данной теории, должно играть «воспитательную» роль по отношению к народному хозяйству. Социальные проблемы могут быть решены посредством реформ, проведенных государством, поскольку именно государство формирует социально-экономическое устройство общества. Следовательно, немецкая историческая школа пытались объяснить экономические явления неэкономическими факторами, наиболее важным из которых является государственная власть.

В соответствии с принципами исторического материализма, который является философской основой марксистского учения, государственное устройство является отражением его экономической структуры, так как материальное производство представляет собой основу существования и развития человеческого общества. В общественном производстве люди вступают в необходимые и независимые от их воли отношения - производственные отношения, которые соответствуют определенному уровню развития материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений представляет собой экономическую структуру общества - основу, над которой возвышается юридическая и политическая надстройка. Таким образом, марксистское учение впервые в общественных науках говорит про значение выводов экономической теории для анализа общественных институтов, включая государственную власть, способ организации которой находится в прямой зависимости от экономических интересов господствующего класса. Поэтому, хотя марксизм и разработал первую экономическую концепцию государства, нормативный характер его учения, призывы к революционным изменениям общественного порядка были недопустимы для основного направления экономической науки, развитие которого пошло по иному пути.

В переломные для экономической науки 60-70 годы XIX века возникает неоклассическое направление политической экономии. Его представители сохра-

нили свою приверженность к либерализму и идеям о саморегулировании экономики. Стремление к научному анализу, которое дополнено последовательным развитием методологического индивидуализма, привело неоклассическую теорию к достаточно жёсткому сокращению допустимых пределов государственной власти. Государственное вмешательство власть, является оправданным только в том случае, когда приводит к Парето-эффективности, т.е., если оно, улучшив положение некоторых лиц, не ухудшит в то же время положение других людей.

Понятие внешней экономии, введённое А. Маршаллом для исследования организации производства и развитое его учеником А. Пигу, было обоснованием государственного вмешательства в экономику как способа интернализации внешних эффектов. К тому же следует отметить, что кроме косвенного вмешательства государственной власти в экономику для преодоления внешних эффектов, А. Пигу допускал также возможность и прямого вмешательства – в случае нарушения совершенной конкуренции и появления монополий определение цен, а иногда и объёмов производства, должно взять на себя государство [10].

Понятие внешних эффектов, то есть положительного или отрицательного влияния, которое определённое благо совершает на индивидов, которые не являются собственниками, приводит к другой раскрытой неоклассической теорией возможности достижения Парето-эффективности. Очевидно, что подобное благо, которое совершает положительный внешний эффект, имеет особые свойства и рыночный механизм может не всегда адекватно определить предпочтения потребителей. Поэтому обязательства по производству такого общественного блага должно взять на себя государство.

Отношения власти не соответствуют самой логике неоклассической теории, концепциям методологического индивидуализма, на которых она основана. Противоречие здесь заключается в том, что по отношению к организации экономики на основе таких институтов как рынок и частная собственность, государство представляет собой парадоксальное явление: для нормального функционирования и защиты этих институтов необходим механизм, который основан на противоположных принципах централизации и коллективной собственности. Присутствие этого противоречия объясняется тем, что государственное устройство у большинства представителей неоклассической теории относится не к теоретической области, а скорее к нормальной, повседневной реальности. Это объясняется высокой степенью абстрактности неоклассической теории, которая постепенно утрачивала взаимосвязь с хозяйственной практикой, а также эволюцией того самого либерального движения.

В последней трети XIX века - первой трети XX века неспособность рынка в виде существования таких причин, как усиление концентрации и централизации производства и капитала, корпоратизация предпринимательского сектора, монополизация и олигополизация рыночных структур, возникновение и развитие финансового капитала, асимметричность информации, потребность в общественных благах, наличие внешних эффектов, макроэкономическая нестабильность объективно обусловили государственное вмешательство в хозяйственные процессы посредством конкретной экономической политики. В новых условиях возникла

необходимость существенно усилить роль государства в решении проблем достижения экономического равновесия. Рыночное общество сознательно передаёт государству экономическую власть для того, чтобы через налоговую систему, стимулирование совокупного спроса, принятие решений о распределении ресурсов и перераспределении доходов, антимонопольное регулирование, регулирование денежной массы обеспечить возобновление Парето-эффективности. Появляется теория государственного регулирования экономики Дж.М. Кейнса, о которой можно сказать, что «на самом деле суть кейнсианской революции сводилась к необходимости дополнения «невидимой руки» рынка «видимой рукой» государства» [2].

Но идеи экономической свободы, саморегулирования экономической системы и свободной конкуренции, а значит и лишения государства экономической власти, никуда не исчезли. В то время как в 30-е годы XX века кейнсианская теория и практика набирает силу, возникает неолиберальное течение, представители которого разрабатывали альтернативные меры государственного вмешательства в экономику, которые способствовали бы возрождению и практическому применению идей экономического либерализма. Неолиберализм признает возможность существования частичной, ограниченной экономической власти государства. Но в отличие от кейнсианских взглядов на процесс концентрации экономической власти у государства для влияния на ход воспроизводства, объектом воздействия государственной экономической власти у неолибералов определяются институциональные основы конкурентного механизма.

Ограничение экономической власти, ее частичное использование для косвенного экономического воздействия на хозяйственную сферу и непосредственного влияния на социальную сферу в середине XX века имело успехи, так как не только обеспечивало приближение экономических систем к состоянию равновесия, но и социальную ориентацию экономического развития. Идейной основой функционирования такого общества стала концепция «государства всеобщего благополучия», которую обосновали исследователи немецкой школы неолиберализма в своей теории «социально-рыночного хозяйства». Сочетание экономической и социальной эффективности в процессе трансформации капиталистических отношений через социализацию экономики стала «визитной карточкой» успешных западноевропейских государств.

Однако противоречия наращивания процессов интеграции и глобализации, усиление международной конкуренции, экономические (энергетический, структурный, валютный) кризисы, бюджетные и денежно-кредитные диспропорции, стагфляция, потеря стимулов для эффективной деятельности, расширение и бюрократизация государственной экономической власти привели к возвращению идей и проведению политики экономического консерватизма с её акцентом на ограничении государственного вмешательства в экономику. Новое обращение к теоретическим взглядам, которые отстаивают рыночный механизм саморегулирования (чистая либеральная концепция) не было столь категоричным в вопросе лишения государства хозяйственной власти и принципиально не отрицало государственного вмешательства, а только не воспринимало конкретной экономической политики, основанной на кейнсианских методах регулирования. Отстаива-

лись идеи сокращения (но не полной ликвидации) непосредственного вмешательства государства в процесс производства, распределения и перераспределения, признавалась необходимость передачи определённой части экономической власти для обеспечения стабильности экономической системы и создания стратегических предпосылок для развития и повышения конкурентоспособности страны на мировом рынке.

Обращаясь к историческому развитию существующих взглядов на роль государственной экономической власти, нельзя обойти самую влиятельную, на наш взгляд, школу в современной экономической науке – институционализм. В рамках эволюции институциональных взглядов происходит и эволюция отношения к использованию государством властного ресурса в хозяйственном регулировании. С позиций раннего институционализма, который был альтернативой идеям экономического либерализма, обосновывается тезис о необходимости государственного влияния на самые существенные «дефекты» рыночного механизма, связанные с резким ростом социального неравенства, монополизацией и кризисами, расхождением частных и общественных интересов. Экономическая власть государства рассматривается как инструмент общественного контроля и прогресса, как воплощение интересов общества, как институт, который должен быть демократически организованным. Использование государством своего властного ресурса для реформирования экономической системы и проведения социальной политики ранние институционалисты считали надежным путём совершения существования существующей социально-экономической системы.

Идея создания системы социального контроля над экономикой прошла все этапы эволюции институционализма и определяет одно из коренных требований его экономической теории. По мнению представителей институционализма во второй половине XX – в начале XXI века осуществление экономической власти государства происходит через создание и развитие государственной системы программирования и индикативного планирования, а также через его регулирующие мероприятия, затрагивающие механизм рыночной конкуренции, ценообразование, занятость, состояние денежно-кредитного рынка, финансово-бюджетной системы и т.д. Большое значение, по их мнению, приобретают программы социализации, которые предназначены для расширения и укрепления экономической базы государственного регулирования экономики и повышения его дееспособности. И, хотя, в теориях современного нового институционализма (неоинституционализма) используются методологические установки неоклассического направления экономической науки, которое генетически происходит из концепции экономического либерализма, наблюдается позитивное отношение к существенному сокращению экономической власти государства, она всё-таки не оспаривается, а её использование обосновывается исключительными случаями необходимости контроля над ценами и производством либо интересами поддержки свободного предпринимательства.

Таким образом, важную роль государственной экономической власти в общественных отношениях признают все ведущие школы экономической науки, которые сформировались в последней трети XIX – в течение XX века, включая ее критиков. Трудно отрицать, что и сегодня государство обладает всей полнотой

власти. Это подтверждают постоянные обсуждения вопросов о снижении или расширении его властных функций в научных изданиях и периодической литературе [3; 4; 6; 7; 8; 12].

В рамках современной экономической науки государство может рассматриваться как «организация, которая имеет сравнительные преимущества в использовании насилия и, которая распространяется на географическую территорию, границы которой определяются властью этой организации облагать налогами лиц, которые на ней живут» [5], или «особый вариант властных отношений, которые возникают в результате передачи гражданами части прав по контролю за своей деятельностью в соответствующих областях» [9]. Т.е. государство может рассматриваться в качестве специальной организации, граждане которой делегируют ей часть своих прав, что является основой осуществления ею своей деятельности. Другими словами, природа государства определяется властными отношениями, которые возникают между гражданами и государственным аппаратом. Как правило, распределение прав между гражданами и государством фиксируется в Конституции, которая играет роль социального контракта, а также в других законодательных актах.

Передача части гражданских прав государству основана на уверенности, что оно успешнее выполнит ряд конкретных функций по обеспечению социальных взаимодействий. Набор этих функций определяется случаями, когда рынок не может обеспечить эффективное использование ресурсов. В таких случаях государство обязано выполнять [9]:

- спецификацию и защиту прав собственности: распределение прав собственности оказывает влияние на эффективность использования ресурсов;
- создание каналов обмена информацией: равновесная цена формируется на основе развитой информационной инфраструктуры рынка, которая позволяет его участникам обмениваться информацией с минимальными затратами и искажениями;
- разработку стандартов измерения и взвешивания: деятельность государства в этом направлении позволяет уменьшить затраты на определение качества товаров и услуг, которыми обмениваются;
- создание каналов и механизмов физического обмена товарами и услугами: инфраструктура рынка включает в себя такие каналы физического перемещения товаров и услуг, как транспортная сеть, организованные места для назначенных торгов и т.д.);
- правоохранительную деятельность и выполнение роли «третьего» лица в конфликтах: возникновение непредвиденных обстоятельств при выполнении контрактов требует вмешательства «третьего» лица для создания гарантий выполнения условий контрактов;
- производство и обеспечение общественными благами: эти блага не может предоставить свободный рынок, поэтому это требует использования государственного принуждения для его финансирования (например, оборона, здравоохранение, образование).

Для выполнения своих функций государству необходимы материальные ресурсы, потому что жизнеспособность, эффективность и военно-политическое могущество государства мало чего стоит без его экономического, хозяйственного могущества. Поэтому можно сказать, что одно из главных предназначений государства с самого начала было обеспечение своей независимости и неприкосновенности для сохранения материальных благ. Первые древние государства создавались во многом для организации хозяйственной деятельности, экономической инфраструктуры общества.

Существуют убедительные доказательства того, что централизованная власть возникла в целях организации сбора урожая и защиты этого богатства. Достаточно неслучайным является тот факт, что первые государства, сформировались преимущественно вдоль крупных рек, таких как Нил, Тигра и Ефрат, Янцзы, Инд, и др. Армии создавались для завоевания как можно более крупных районов, чтобы увеличить экономическую мощь древних государств. Другими словами, одна из главных целей завоеваний была в стремлении получить как можно больше материальных ресурсов. Многие из древних государств считались могущественными именно потому, что они владели не только большими армиями, но также и огромными материальными богатствами, территориями, большим количеством подвластных народов и стран.

Государство является единственной организацией, которая через систему органов и учреждений, осуществляет власть в масштабах всей страны. Потенциал власти государства основан на идеологическом влиянии, на контроле над ресурсами насилия, владении экономическими ресурсами (например, бюджетом, государственной собственностью, государственными предприятиями) и реализуется через деятельность правительства, которое осуществляет экономическую политику. Границы власти государства по отношению к различным объектам власти регулируются правовыми нормами.

Власть, которая осуществляется государством, можно разделить на [13]:

- 1) арбитражную, которая обеспечивает защиту прав и свобод одних граждан от тирании других;
- 2) иерархическую (или административную), которая базируется на праве государства издавать правила, регулирующие общественное поведение;
- 3) экономическую, которая дает исключительное право государству распоряжаться его экономическими ресурсами.

Системная целостность экономической власти государства проявляется через наличие соответствующего пространства, которое регулируется государственным законодательством. Конкурентная борьба между субъектами экономических отношений осуществляется в рамках правил игры, которые установлены на данной территории законодательством.

Принимая во внимание правила игры, субъекты и объекты осуществляют властное взаимодействие в сфере экономических отношений. «Власть государства должна использоваться для согласования экономических интересов различных

групп производителей и населения страны, а также для направления их трудовой активности для достижения соответствующих единых целей.

Подводя итоги можно сказать, что государство играет ключевую роль в установлении эффективного порядка власти. Поэтому условием равномерного стабильного экономического развития в стране и создания благ для общества, а именно, правильного сочетания применения власти и рыночных механизмов, является наличие эффективной государственной власти.

Власть государства предполагает способность управлять экономикой так, чтобы не было никаких злоупотреблений частной власти и не было никаких злоупотребления властью со стороны государства, что вело бы к развитию планомерной экономики. Фактором, который определяет эффективность власти, является наличие у государственных агентов соответствующей мотивации к её эффективному осуществлению. Мотивация поведения государственных агентов формируется под влиянием системы власти, в рамках которой функционирует государственная организация. Эффективность власти выступает для общества коллективным благом. Эффективная власть декларирует защиту и отстаивание интересов общества в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе /М. Блауг; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. 4-е изд. Москва. Дело ЛТД, 1994. 687 с.
2. Гринберг Р.С. Основания смешанной экономики: экономическая социодинамика /Р. Гринберг, А. Рубинштейн; Российская акад. наук, Ин-т экономики. Москва. Ин-т экономики РАН, 2008. 480 с.
3. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України //Економіка України. 2011. № 1, с. 38–47
4. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України //Економіка України. 2011. № 2, с. 4–13
5. Дементьев В.В. Экономика как система власти. Донецкий национальный технический ун-т. Донецк, Каштан, 2003, 403 с.
6. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України // Економіка України. 2010. № 7, с. 11–21
7. Козловський С.В. Парадигма державного регулювання сучасних економічних систем /С. В. Козловський //Формування ринкових відносин в Україні. 2010. № 2, с. 17–21
8. Колодко Гж. В. Від ідеології неолібералізму до нового прагматизму // Економіка України. 2010. № 9, с. 4–11
9. Олейник А. Институциональная экономика: Теория государства //Вопросы экономики. 1999. № 11. с. 140–153
10. Пигу А. Экономическая теория благосостояния. Т.2 Москва. Прогресс, 1985, 454 с.

11. Пшеворский А. Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке /В.А. Бажанов (пер.). — Москва. РОССПЭН, 2000, 319с.
12. Симоненко В. Адміністративне регулювання – найважливіший фактор реформ // Економіка України. 2010. № 10, с. 4–14
13. Экономика: учебное пособие /[Э.А. Кузнецов, Н.Н. Столбуненко, Н.В. Орлова и др.]. Х.: Одиссей, 2003, 408 с.

Особенности обеспечения прав и свобод человека и гражданина в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы – общеконцептуальный дискурс

В главе, с учетом становления новой производственно-технической системы, формирующейся на основе возможного варианта будущей глобалистической ноосферно-космической цивилизации, рассматриваются особенности обеспечения и защита прав и свобод человека и гражданина. Наиболее существенными среди них, автору представляются:

- определение места и роли права во всем комплексе общественных отношений как равноправной социальной сферы;
- антропологическая обусловленность возникновения биоэтических проблем и необходимости их правового разрешения.

Это диктует обществу необходимость создания человеку такой жизненной среды, которую возможно охарактеризовать как сопутствующую и поощряющую достижение каждым его индивидуомб самоопределяющегося, значимого и ответственного способа жизни. В результате целенаправленных синхронно-гармонических функционально-предупредительных мероприятий государственных и других заинтересованных организаций обеспечение и защита прав и свобод человека и гражданина становятся одним из основных и главнейших факторов стабильного, бесконфликтного и устойчивого развития общества, устанавливающего на справедливости и праве новый экономический порядок.

11.1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В последние годы право, как и наука, религия, технологии, приобретает качественно иное социокультурное значение в современном обществе, чем это было несколько или даже одно десятилетие ранее. В целом, в его развитии были периоды, когда право воспринималось обществом односторонне:

- для Рима в качестве инструмента и регулятивной практики;
- в Средневековье доминировал религиозно-этический план;
- в Новое время в Европе формирование обществом института личности повязало право с социальной свободой.

Мировым сообществом все активнее продвигается и утверждается в массовом правосознании твердая убежденность неоспоримости базовых ценностей современной цивилизации – свободы, равенства, справедливости.

В теоретическом плане методологически возникает естественный вопрос относительно корректности его рассмотрения как равноправной социальной сферы, которая во взаимоотношениях с другими сферами общества (экономикой, политикой, др.) находится не в роли подчинения, зависимости или же инструмента обеспечения, а как минимум, взаимовлияния и взаимообусловленности.

Нынешняя геополитическая конкуренция XXI века для каждой страны, её экономики, обуславливает становление производственно-технических систем нового технологического уклада, уровня развития науки и образования, развитости информационных систем, качества окружающей среды, уровня жизни [10].

Объективно существующая масштабность планетарных промышленных преобразований делает нынешний мир абсолютно иным, формирует качественно новые человеческие отношения. В них интернет – революция – это лишь первая и уже начавшаяся их фаза. В ходе второй интернет объединится с возобновляемыми источниками энергии. И эта фаза станет в тысячи раз мощнее в техническом и экономическом планах. В ее ходе возникнут совершенно новые подходы к определению места и роли личности в обществе, к формированию концепции прав и свобод человека. На этой основе мировая цивилизация, как и весь мировой правопорядок, изменятся коренным образом. В этой связи, научное выявление и обоснование особенностей обеспечения прав и свобод человека и гражданина, как главного звена права, в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы, приобретают первостепенную теоретическую и практическую важность.

11.2. АНАЛИЗ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ, ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Вопросом обеспечения прав и свобод человека и гражданина в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы учеными разных стран мира уделяется особо пристальное внимание. Однако, в научной литературе

прошлого, а также в работах современных исследователей они не нашли достаточно фундаментального обоснования и всестороннего анализа. Выводы относительно самих терминов глобализация, экономическая парадигма неоднозначны, иногда даже диаметрально противоположны с преобладанием политической доминанты, что в значительной степени затрудняет выявление основных элементов функции государства по обеспечению, защите прав и свобод своих граждан и во многом дискредитирует реальность ее осуществления.

Особое место относительно перспектив их изучения занимают работы таких ученых, прежде всего не правоведов, как О. Билоруса, Дж. К. Гелбрейта, Т. Лоуна, М. Мальковской, Дж. Рифкина, А. Федотова, М. Чешкова, М. Шепелева, Ю. Шишкова, многих других. В соответствии с их взглядами глобалистика – это одно наиболее интенсивное направление развития современной науки о международных отношениях, прежде всего, экономических отношений. Глобалистика ними рассматривается как современная, самостоятельная отрасль науки о всеобщих, проблемах нынешнего и будущего развития человеческой цивилизации, глобализации, ее политическую, экономическую и социальную организацию как единого целого [1]. На наш взгляд, в этом обозначенном ими комплексе, обязательным должно быть рассмотрение и учет в качестве одного из основополагающих факторов глобализации такого всечеловеческого гуманитарно-правового феномена, как обеспечение и защита прав и свобод каждой человеческой личности. Решению этой проблемы способствуют научные изыскания ученых – юристов С. Бобровник, Н. Витрука, Р. Дрейера, О. Зайчука, Р. Элекси, М. Козюбры, А. Колодия, В. Копейчикова, В. Лапаевой, Е. Лукашевой, Н. Онищенко, Н. Пархоменко, П. Рабиновича, Ю. Римаренко, А. С. Свита, Р. Хиршла, Ю. Шемшученко и многих других. Их выводы изначально использованы нами при написании данной статьи.

Целью работы есть предложить к обсуждению вариант возможного направления изучения будущего развития современного мирового сообщества, в котором государственная деятельность относительно обеспечения и защиты прав и свобод человека и гражданина рассматривается как одна из первейших и фундаментальных составляющих во всеобщем глобальном устремлении установить новый экономический порядок, основанном на справедливости и праве.

11.3. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОРЯДОК А ЗАЩИТА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА

Для начала отметим: в правовых и других научных кругах в последнее время происходит достаточно серьезный сдвиг в сторону необходимости комплексного и всестороннего изучения этой проблематики. И не только представителями отдельных наук, а обязательно совместно. Как отмечает А. Кельман, с точки зрения права существует два возможных подхода в ее объективном осмыслении.

Первый – генетический, основанный на юридическом мышлении, рассматривающем его как фактор правовой культуры, констатирующий относительную самостоятельность юридической мысли, преемственность достижений

юридической науки вне зависимости от смены экономических и политических эпох в истории человечества.

Второй – системный, в понимании системного отношения методологии юридической науки к предмету и методу правоведения, обуславливающего необходимость рассмотрения правовой проблематики соответственно и соотносительно к подобной проблематике других наук, метанаучным разработкам, гносеологическим конструкциям. Выделение этих подходов не составляет некую особенность или органичность правоведения. Важно то, что рассмотрение общезначимой научной проблематики в их контексте предоставляет «возможность выйти за границы представлений ортодоксального детерминизма, утвердить отношение к праву и юридической науки как к самостоятельным факторам исторической судьбы человечества, условиям существования цивилизации. <...>...углубить наше переосмысливание особенностей правоведения в контексте современных представлений научного познания» [5].

В этой связи, сделанный, прежде всего экономистами, а также другими учеными, анализ содержания общественного производства, механизмов регулирования и управления макро – и микропроцессами устанавливает, что они все больше определяются параметрами будущей ноосферно-космической цивилизации, которая сменит аграрную и индустриальную модель развития. Существуют разные варианты ее видения.

Мы же возьмем за основу модель американского экономиста Дж. Рифкина. В Евросоюзе она уже имеет практическое одобрение. В соответствии с ней будущность такой цивилизации зиждется на пяти основных столпах, представляющих собой её технологическую платформу. Первый обуславливает увеличение в общественном потреблении доли возобновляемых источников энергии, вырабатываемых персональными электростанциями. Второй означает ее аккумуляцию и свободное рыночное перераспределение. Третий столп – накопление и длительное хранение этой энергии. Четвертый столп – формирование, на почве слияния интернета с технологиями распределения и сохранения энергии, системы общей инфраструктуры. Пятый столп – транспорт, а именно электромобили с подзарядкой от сети, возможной в любом месте. Сам по себе, в отдельности, каждый из этих столпов не имеет никакого смысла. Вместе же они образуют единую инфраструктуру, единую коммуникационную общность [7]. Под их воздействием изменится и объективное отображение основных научных положений относительно построения и функционирования самой природы и мировоззрения человека, изменится характеристика совокупности взглядов, ценностей и систем измерения, которые обуславливают содержание обеспечения и защиту его прав и свобод.

Факторами, существенно определяющими развитие этой платформы, многими учеными уже сейчас видятся выводы новейших исследований трансформации правовой системы в условиях глобализации, которые осуществляются на основании антропологического подхода. Обозначающими, что «в последнее время наиболее драматические научные открытия все больше касаются сферы, которую возможно назвать «внутренней реальностью», а точнее именно той сферы, чем есть человеческое существо и кем потенциально оно может стать.

Глобализация бросает вызов человечеству на персональном уровне, где существенным барьером всегда была биологическая суверенность каждого человека, его уникальность» [9, с.44]. В этой биоэтической сфере констатируется достаточно бурное продвижение процесса формирования и становления международных стандартов. В границах теории права, конституционно-, международно-правовой науки, права человека, относящиеся к сфере биоэтических проблем, предлагается рассматривать как новое (наиболее чаще – четвертое) поколение прав человека, формирование которого происходит в течение всего лишь чуть более двух десятилетий и «связанного с развитием новых возможностей, обусловленных открытиями в области медицины, генетики, биологии» [2].

На сегодня, международно-правовые стандарты в сфере биоэтики хоть и находятся еще на стадии своего формирования, остается не решенным вопрос определения границ и императивности соответствующего правового (в частности, и международного) вмешательства, тем не менее, можно рассмотреть некоторые характерные тенденции их возможного обеспечения. Основываются они на определенных вариантах взаимодействия этики и права. А именно [6]:

- 1) социологическом варианте (роль права нивелируется, поскольку оно не способно решить этические дилеммы, индивидуальное сознание и профессиональные стандарты являются главными регуляторами общественных отношений);
- 2) формалистическом варианте (право играет ведущую роль в регулировании любых биоэтических вопросов, определяя жесткие санкции к нарушениям установленных нормативных указаний);
- 3) либеральном варианте (право обозначает лишь некоторые общие биоэтические принципы).

Сопряженное с особо острой необходимостью правового решения биоэтических проблем, становление подобной технологической платформы, существенно подкорректирует устоявшиеся взгляды на все, без исключения, права и свободы человека и гражданина, особенно в смысле их обеспечения и защиты. Например, первейшее фундаментальное, неотъемлемо – природное право человека на жизнь, скорее всего, получит совершенно новую трактовку, включающую в себя констатацию не просто жизни, а обязательно и ее качественно осозаемые характеристики. Это же касается прав человека на личную свободу, права собственности, другие права, в том числе и приобретенные, социальные, экономические. В этом же русле, с помощью системы конкретных общепризнанных критериев, трансформируется требование международного сообщества относительно обязанностей государства обеспечивать права и свободы своих граждан в максимальных пределах имеющихся возможностей. Конкретный набор ее показателей определится выбором общества следовать одному или сразу нескольким обозначенным выше вариантам взаимодействия этики и права.

Общей, объединяющей их константой, нами видится создание в обществе такой среды обитания человека, которую возможно охарактеризовать как сопутствующую и поощряющую достижение каждым его индивидом самоопределяющегося, значимого и ответственного способа жизни. Реальность ее

воплощения зависит от полноты, достаточно понятного и четкого его определения, а также от совместной синхронной активности государственных, органов местного самоуправления, институтов гражданского общества в продвижении мероприятий функционально – предупредительного подхода. Его суть состоит в современном видении [3]:

- роли правительств, базирующемся на правах человека и требующим, чтобы министерства и администраторы моделировали мероприятия и программы, отвечающим фундаментальным стандартам относительно прав человека;
- законодатели рассматривали законодательство и пересматривали исполнительские решения относительно соответствия законодательству;
- независимое и не упрежденное судопроизводство контролировало бы экстремальные ситуации.

Учет этой константы, особенностей данного подхода существенно дополнит проводимые теоретические изыскания относительно дальнейшего развития общепринятых идей концепции стабильного развития. Задача формирования такой среды, может быть, оказаться именно тем недостающим звеном, необходимым для ее окончательного принятия и становления целостности целей стабильности, в том числе достижения планетарного экологического, экоэффективного и экосправедливого единства.

Построение среды достижения индивидом самоопределяющегося, значимого и ответственного способа жизни в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы возможно в контексте:

- а) как непосредственной направленности осуществляемых постоянных функционально-предупредительных мероприятий механизма обеспечения прав и свобод человека и гражданина на интересы и потребности каждого индивида в отдельности;
- б) их опосредованности, через решение более масштабных задач, задач жителей определенного населенного пункта, региона, или же обусловленных другими правами – смежными с правами определенной общности людей.

В этой связи особого значения приобретают полнота трактовки и обоснования таких прав человека и гражданина как:

- не просто право на информацию, а право на полную, достоверную и необходимую информацию;
- не право на образование, а право на доступ к качественным и объективно необходимым знаниям, своевременное образование;
- не, в общем, обозначенное право на личное достоинство, а более конкретное, право использования своего имиджа, своих способностей в целях личного развития, развития своей семьи, коллектива, общества.

Значительные препятствия по воплощению такой среды ныне составляют усиливающие тенденции дестабилизации мировой экономики. В этой связи некоторые авторы делают выводы, что ориентация на рыночный механизм как саморегулирующую систему отодвигается на второй план, а основные усилия

направлены на поиск регулятора, исполнять роль которого государство уже не может. Предлагают модернизировать действующие и учредить новые международные институты, которые имеют глобальные перспективы и наделены полномочиями принятия решений наднационального характера, производить мониторинг относительно их выполнения [4]. В целом, поддерживая правомерность, таким образом, поставленного вопроса, мы все же не согласны с исчерпанием значимости государства в качестве необходимого общественного регулятора. Наоборот ноосферно-космическое развитие как раз и определяет активное и деятельное совместное в нем участие государств и международных институтов. Прежде всего, основывающейся на использовании идеи полноценного обеспечения прав и свобод человека и гражданина. Общностью целей в глобалистических условиях вполне может стать задача устранения любого агрессивного насилия. В ней не должно быть места сложившимся нынешним стереотипам общественных отношений, деления граждан, обществ по признаку «левый – правый» или же другим подобным. Для личности, где бы она ни проживала, определяющей её институциональное поведение, особенно в контексте необходимости обеспечения прав и свобод, главным руководствующим принципом становится ответ на вопрос: «Это поведение централизованно, организовано сверху вниз, закрыто и имеет собственнический характер или широко распространено, создано совместными усилиями и прозрачно?».

С правовой точки реализация такой модели предполагает достижение с помощью юридических норм и механизмов в обществе такого состояния, которое будет характеризоваться ответственностью государства перед своими согражданами относительно:

- устранения такого негативного явления как социальное отторжение населения. Данное отторжение фактически нивелирует конституционно провозглашенные права и свободы человека и гражданина, создает фильтрационный барьер доступа к цивилизационным достижениям и ценностям;
- активизации и усиления государственной политики корпоративной социальной ответственности. Участие в программах типа «Права человека и человеческое развитие – ради свободы и справедливости» не государственных, в том числе и международных, корпораций предполагает непосредственную поддержку и партнерское руководство центральных государственных и местных органов самоуправления;
- создания конкретной шкалы измерения обеспеченности своих граждан правами и свободами. В ней реально необходимо учитывать не только экономические, а и другие возможности государства по достижению определенно заданного их уровня или общепринятого стандарта.

11.4. Выводы

С учетом отмеченных особенностей обеспечения и защиты прав и свобод человека и гражданина, особо актуальными в теоретическом и практическом плане являются вопросы [8]:

- становления и развития «биоэтического» права, которое касается многих аспектов внутреннего состояния человека, в том числе определяющих и его достоинство;
- направления и способов создания каждому гражданину в любом обществе условий способствующим достижению ним самоопределяющегося, значимого и ответственного способа жизни;
- учета при осуществлении государственных функционально-предупредительных мероприятий, ориентированных на обеспечение и защиту прав и свобод человека и гражданина, не только показателей связанных с валовым национальным продуктом, а и показателями, которые в мировом сообществе все большего ассоциируются с «валовым национальным счастьем».

Таким образом, современные экономические глобалистические тенденции, объективно обуславливают ради положительного разрешения обозначенных нами вопросов объединение усилий научных умов, представляющих весь спектр мировых знаний, международных институтов, государств и их граждан, а не врозь и по отдельности.

Руководящим и объединяющим принципом в этом вполне может стать видение деятельности государства по обеспечению, защите прав и свобод человека и гражданина как основной и главной её функции. Именно благодаря этой функции происходит интерполяция (или реализация) большей части других государственных функций. Она способна воспроизвести многогранный комплекс сложных и взаимообуславливающих социально-правовых явлений, особо обострившихся в условиях становления новой глобальной экономической парадигмы. Являясь непосредственным, неотъемлемым и ежедневно-определяющим фактором и жизненным элементом стабильно прогрессивного развития социума; будучи главным инструментом механизма действия права, государственного социального механизма, который в соответствии с принципами законности и справедливости устанавливает в обществе цивилизованные человеческие взаимоотношения, социальное партнерство; а также, имея свое позитивное проявление, в первую очередь, в контексте эффективного взаимодействия всех ветвей власти с гражданским обществом, между собой и международными институтами, при этом закрепление прав человека нормами права в конституциях, законодательстве, универсальных и региональных нормативно-правовых документах, создает необходимые и обязательные условия реальности её осуществления, делают данную функцию основным и главенствующим консенсусным элементом нынешних мировых преобразований. А изучение понятия глобалистика с учетом определения значимости права как равноправной социальной сферы, особенностей развития концепции прав и свобод человека, вариантов их обеспечения и защиты, существенно дополняет видение

становления будущего человеческого общества вне пессимизма, на оптимистических и мажорных нотах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: Монографія. Київ. КНЕУ, 2003, 360 с.
2. Васечко Л. О. Еволюція прав людини під впливом процесів глобалізації /Л. О. Васечко // Форум права. 2010. № 4. с. 122. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2010-4/10vlovpg.pdf>
3. Веклич В.О. Функціонально-попереджувальний аспект становлення юридичного механізму забезпечення й захисту прав і свобод людини і громадянина // Маркетинг та брендинг територій: проблеми регіонального розвитку: Матеріали ХХІ Міжнародної науково-практичної конференції (5–6 жовтня 2012 р.). Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2012, 218 с.
4. Дудка Ю.П. Парадигма економічної глобалізації та її значення у формуванні концептуальної матриці економічної безпеки // Економічний простір. 2009, № 22/1, с. 45–57
5. Кельман М. С. Проблеми методології юридичної науки у співвіднесенні з відповідною проблематикою інших наук // Право і суспільство. 2009. № 3. с. 3–8
6. Медведева М. Норми етики та права в регулюванні біомедичних досліджень: міжнародно-правовий аспект // Сучасні проблеми біоетики / редкол. Ю. І. Кундієв (відп. ред.) та ін. – Київ. Академперіодика, 2009
7. Rifkin Jeremy. The Third Industrial Revolution / Palgrave Macmillan, 2011
8. Счастье: целостный подход к развитию. Резолюция (№65/309) 65 сессии Генеральной Ассамблеи ООН от 19 июля 2011 г. Режим доступа: <http://daccess-ods.un.org/access.nsf/Get?OpenAgent@DS=A/RES/65/309>
9. Удовика Л. Г. Трансформація правової системи в умовах глобалізації: антропологічний вимір. Харков. Право, 2011
10. Швиданенко О. А. Сучасні тенденції становлення глобальної економічної системи // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. 2009. № 4(20), с. 17–20
11. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. Киев. Либра, 2003, 280 с.
12. Методы организации адаптивного планирования и управления в экономико-производственных системах. / Скурихин В.И., Забродский В.А., Ивашенко П.А., Штрассер О.Г., Киев. Наук. Думка, 1980, с. 272
13. Савчук В.П. Управління прибутком та бюджетування / В.П. Савчук. Москва. БІНОМ. Лабораторія знань, 2007, 432 с.

14. Управленческий учет: Учеб. пособие/ А. Д. Шеремет, И. М. Волков, С. М. Шапигузов и др. / Под ред. А. Д. Шеремета. Москва. ФБК-ПРЕСС, 1999, 512 с. (Серия «Академия бухгалтера и менеджера»)
15. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования \ Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Москва. Финансы и статистика, 2002. 400с.

Кооперативная теория XX века: американский контекст

Почти сто семьдесят лет назад кооперация зародилась в качестве элемента рыночной системы хозяйствования, при этом деятельность даже самых первых кооперативов, несомненно, стала важным вкладом в развертывание процессов гуманизации и социализации рыночной экономики и капиталистических социально-экономических отношений.

К началу XXI в. прежде всего в развитых странах Западной Европы, США, Канаде, Австралии, Японии сформировался кооперативный сектор, рассматриваемый как неотъемлемый и основополагающий компонент современной социальной экономики. В мировой экономике кооперативные организации представляют интересы почти 1 млрд. своих членов и создают рабочие места для более 100 млн. рабочих и служащих. Страной с наибольшим числом индивидуальных членов-кооператоров, косвенно представленных в Международном Кооперативном Альянсе, являются США с 305,6 млн. членов, объединенных в почти 30 тыс. кооперативов. Япония с ее 75,8 млн. кооператоров занимает четвертое место в мировом кооперативном движении, при этом каждое третье домохозяйство является членом какого-либо кооператива [4]. В 27 странах ЕС кооперативный сектор охватывает 137 тыс. предприятий, 108 млн. членов и создает 4,7 млн. рабочих мест [7]. При этом кооперативные предприятия действуют во всех основных отраслях экономики (промышленность, строительство жилья, энергообеспечение, сельскохозяйственное производство, предоставление разнообразных услуг, торговля, финансовая сфера, страхование, медицина и пр.).

К сожалению, в государствах постсоветского пространства кооперативный сектор в современном его виде находится только в стадии становления, причем данный процесс сталкивается с немалыми трудностями: несовершенство, а, по сути, отсутствие комплексного кооперативного законодательства, скептическое отношение людей к кооперативным формам хозяйствования, незнание социально-экономической сущности кооперации, ее принципов, ценностей, традиций и возможностей, слабая разработанность экономической теории кооперации.

Отсутствие развернутой, полноценной экономической теории кооперации и кооперативов имеет объективные причины: кооперативы никогда не были господствующими формами хозяйствования в рыночной экономике, их появление и развитие кооперативные теоретики и практики рассматривали, прежде всего, как средство преодоления бедности, безработицы, нищеты, маргинализации значительной части населения в условиях капиталистической системы хозяйствования и как возможное средство мирного социалистического преобразования буржуазного общества.

Длительное время (начиная с XIX в.) разработка кооперативной теории оставалась уделом ограниченного круга специалистов, представлявших, прежде всего, европейскую кооперативную науку: кооперативных философов (Р. Оуэн, Ш. Фурье), теоретиков и практиков от кооперации (У. Кинг, Ф. Бюше, Л. Блан, Г. Шульце-Делич, Ф. Райффайзен, Н. Зибер, Н. Баллин, М. Туган-Барановский, А. Чайнов и др.). Наблюдаемая ситуация дает современным исследователям кооперативной проблематики (на постсоветском пространстве) основание утверждать, что идея кооперации возникла как чисто европейская идея [1].

В европейской кооперативной литературе достаточно прочные позиции многие десятилетия занимала социально-реформаторская трактовка кооперативного движения. Значительная часть существовавших на тот момент исследований по кооперативной тематике носила описательный характер, уделяя внимание кооперативным принципам и понятиям, и была лишена формального экономического анализа. Таким образом, кооперативы воспринимались в качестве инструмента реализации определенной социально-экономической политики, а не выступали объектом исследования экономической теории (в первую очередь позитивной), что свидетельствует о явной методологической ограниченности подобной интерпретации сущности кооперативных организационных форм.

Существенный вклад в становление и развитие экономической теории кооперативных организаций был сделан американскими экономистами, которые в отличие от европейских традиций социального, социально-экономического и даже социально-политического анализа кооперативов, подошли к вопросам кооперативной теории и практики с чисто прагматических позиций. Первые попытки применить формальный экономический анализ при выяснении экономической природы кооперативов были предприняты в американской экономической литературе еще в 20-е гг. XX в. в связи со становлением и дальнейшим развитием двух американских кооперативных школ: калифорнийской кооперативной школы и чикагской – «конкурентоспособного критерия». Их представители сконцентрировались на разработке эффективных кооперативных бизнес-моделей, которые соответствовали бы потребностям фермеров, обеспечивая их продвижение и закрепление на агропродовольственном рынке. Такой исследовательский акцент в дальнейшем открыл путь применению к изучению различных кооперативных форм (потребительских, производственных, сельскохозяйственных кооперативов) теоретико-методологических подходов основных направлений экономической теории, представленных как научной традицией мейнстрима, так и альтернативными ему течениями (новый институционализм, социальная, эволюционная и поведенческая экономика). Однако, и вклад американских кооперативных

мыслителей первой половины XX в. в развитие современной кооперативной теории, и методологические особенности и возможности осуществляемой американскими исследователями кооперативной проблематики экстраполяции экономико-теоретических конструкций основных направлений современной экономической теории, прежде всего неоклассической ортодоксии и современного институционализма, на кооперативную теорию в целом остаются вне поля зрения современных представителей отечественной кооперативной мысли.

По нашему мнению, работы американских экономистов, исследующих кооперативы в контексте указанных направлений экономической мысли, представляют несомненный научный интерес, поскольку позволяют углубить понимание экономической природы кооперативов, выяснить особенности поведения кооперативных организационных форм в современной рыночной экономике, развивая тем самым экономическую теорию кооперации. Выявление теоретико-методологической значимости исследований, проводимых американскими экономистами, занимающимися проблемами кооперации, для развития современной кооперативной теории и практики составило цель данной публикации. Источниковой базой для анализа основных идей, сформулированных американскими представителями кооперативной мысли XX – начала XXI вв., послужили работы американских специалистов в области экономической теории кооперации И. Емельянова, М. Кука, Э. Ноурса, Ф. Роботки, Дж. Ройера, Р. Секстона, Дж. Стаца, Р. Торгерсона, Р. Филлипа, П. Хелмбергера и С. Хуса, Ф. Чеддеда, А. Шапиро.

В рамках т.н. калифорнийской кооперативной школы, связанной с именем А. Шапиро, главное назначение кооперативов, создаваемых фермерами, виделось в решении проблем, связанных с организацией переработки сельхозпродукции, производимой фермерскими хозяйствами, и последующей реализацией разнообразной товарной продукции на основе профессионального маркетинга [13]. Кооперативы рассматривались как своеобразные товарные ассоциации, призванные помочь фермерам укрепиться на аграрном рынке, а благодаря завоеванной доле рыночной власти и возможности влиять на рыночные цены в целом существенно увеличить доходы фермерских хозяйств. Иную трактовку экономической роли кооперативов мы находим в кооперативной теории, развиваемой Э. Ноурсом, основавшим школу «конкурентоспо-собного критерия» (Чикагская экономическая школа). Э. Ноурс и его сторонники утверждали, что кооперативы не должны пытаться монополизировать рынки сельхозпродукции, а призваны стать своеобразным критерием, активизирующим конкуренцию на подобных рынках, прежде всего среди фирм, ориентируемых на инвесторов (*investor-owned firm*), позволяющим оценить экономическую эффективность подобных фирм. Как только конкуренция на агрорынках, благодаря кооперативам, усиливается, их миссия считается выполненной, и они могут прекратить свое существование [9].

Итак, различия в анализе экономической природы кооперативов, осуществленном А. Шапиро и Э. Ноурсом, очевидны. Вместе с тем их исследования выявили и общие экономические условия, неизбежно порождающие организацию

групповой (кооперативной) деятельности. Среди причин появления кооперативов называются следующие:

- 1) ограниченное число покупателей фермерской продукции и/или поставщиков ресурсов для фермерских хозяйств;
- 2) атомистическая структура сельскохозяйственного рынка, на котором действует большое количество небольших по размеру фермерских хозяйств;
- 3) высокий уровень специализированных активов в сельском хозяйстве, что приводит к неэластичности предложения сельскохозяйственной продукции.

Этот перечень причин расширяется по мере накопления изменений в аграрном производстве, вызванных изменением структуры агрорынка в связи с появлением коммерческого сельского хозяйства. Через создание кооперативов фермеры видели возможность обеспечить себе доступ к различным услугам, которые они не могли получить ранее, проживая в отдаленной сельской местности, или получить эти услуги по приемлемым ценам. Современные исследования сельскохозяйственных рынков подтверждают тот факт, что они перестают быть конкурентными, характеризуются очевидными «отказами», проявляющимися в высоких транзакционных издержках, дискриминационных условиях заключаемых контрактов, асимметрии рыночной информации, в усилении монополистической власти покупателей сельхозпродукции.

Представители, упомянутых нами кооперативных школ, пытались объяснить экономическую природу кооперативов через результаты их взаимодействия с внешней экономической (рынок) и политической (государство и принимаемые им законы) средой. Однако полноценное исследование сущности кооперативных форм хозяйственной деятельности невозможно без анализа и моделирования микроэкономических аспектов внутренней организации кооперативов. Отчасти микроэкономический анализ кооператива оказался возможен благодаря применению некоторых положений неоклассической теории фирмы, прежде всего принципа предельного анализа.

Своеобразным толчком для исследования внутренней экономики кооперативов стала работа представителя русской зарубежной кооперативной мысли И.В. Емельянова «Экономическая теория кооперации» [5], эмигрировавшего в 1927 г. в США. За пределами Украины (в 1916 – 1919 гг. являлся профессором коммерческого института в Харькове) и России он оказался в 1920 г. в составе группы кооператоров, направленных за границу (белогвардейской властью) для установления торговых связей с европейскими производителями и закупки необходимой продукции. По признанию современных американских экономистов, занимающихся проблемами кооперации, работа Емельянова «Экономическая теория кооперации» оказала существенное влияние на американскую (и не только) кооперативную мысль и практику, придав импульс исследованиям экономической природы кооперативов. Основные положения этого фундаментального труда получили дальнейшее развитие в работах американских ученых Ф. Роботки и Р. Филлипса, формализовавшего их в модели кооперативного производства и кооперативного ценообразования.

И.В. Емельянов попытался разработать кооперативную теорию, анализируя, прежде всего, структурные и функциональные взаимоотношения между членами кооператива и самим кооперативом. Емельянов утверждал, что, поскольку кооператив действует на основе себестоимости (безубыточности), он не имеет возможности самостоятельно учитывать прибыль или убытки. Только члены кооператива как индивидуальные производители получают прибыль или несут убытки. Таким образом, делался вывод, что кооператив, не ставя своей целью обогащение (получение прибыли), не может считаться фирмой [5]. Емельянов рассматривал кооператив как «совокупность экономических единиц», каждая из которых сохраняет свою экономическую независимость [12]. Через кооператив его члены осуществляют свою предпринимательскую деятельность, а сам кооператив функционирует как филиал взаимосвязанных экономических единиц. Таким образом, кооперативная организация по своей экономической природе является агрегатом экономических единиц – группой приобретающих или расходующих единиц, действующих на принципах координации (а не субординации), причем каждая единица сохраняет свою экономическую индивидуальность и независимость, имеет право и обязанность пользоваться экономическими услугами агрегата, а все экономические отношения внутри этого агрегата основаны на принципе пропорциональности их экономического участия в деятельности.

Такая оценка экономической сущности кооперативной организации дает основание современным исследователям кооперативной теории утверждать, что Емельянов фактически был первым, кто проанализировал кооператив как форму вертикальной интеграции [17], а также заложил основы концепции кооператива как чистого агентства с участниками (принципалами) как руководителями.

По сути, только с 40-50-х гг. XX в., экономическая природа кооперативов стала объектом научных интересов со стороны представителей различных школ и направлений экономической теории. Наряду с традиционными, сложившимися еще в XIX в., подходами в изучении кооперативных форм хозяйствования, начинает применяться для исследования экономической сущности кооперативов неоклассический анализ.

В дальнейшем взгляды Емельянова на экономическую природу кооперативов были развиты в исследованиях Ф. Роботки [11] и Р. Филлипса [10]. Так, Филлипс попытался определить условия оптимального для кооператива объема производства и оптимального ценообразования. Осуществляя экономический анализ сущности кооператива, он использовал некоторые положения неоклассической теории фирмы, в соответствии с которыми кооператив рассматривается как находящееся в совместной собственности предприятие, управляемое независимыми членами-фирмами. Правда, при этом не объясняется, как эти фирмы определяют степень своего участия в кооперативе. Что касается конечной экономической цели кооператива, то она определяется конечными целями его участников. И здесь Филлипс исходит из неоклассического положения о максимизации прибыли фирмой, являющейся собственностью инвесторов [12]. Согласно этому положению при наличии нескольких предприятий в рамках одной фирмы необходимо на них обеспечить такой объем продукции, при котором на каждом предприятии максимизируется прибыль. Ценообразование и оптимальный объем производства

определяется для всех фирм-членов точкой, в которой их предельные издержки производства и предельные издержки кооператива будут равняться предельному доходу кооператива, получаемому от реализации продукции. Однако возникает проблема, связанная с этим предложением: члены не имеют стимула для производства на том уровне, когда кооперативное предприятие характеризуется или ростом, или уменьшением предельных издержек. В этих случаях предельные издержки, отклонялись бы от их значений для кооператива как целого. Например, если перерабатывающий кооператив сталкивается с увеличением предельных издержек, то предельный доход на единицу продукции снижается для каждой дополнительной единицы сырья перерабатываемого кооперативом. Индивидуальный член вынужден учитывать, как это уменьшение предельного дохода воздействует на его собственные доходы, и тем самым получает стимул для расширения производства сверх оптимального уровня, определенного для кооператива в целом. Член кооператива, таким образом, не несет полных предельных издержек, формирующихся в результате деятельности самого кооператива. Согласно подходу Филлипса, каждый член кооператива имеет представление о равновесных объемах выпуска всех остальных членов, что определяет его собственные объемы производства [12].

Вообще, обращая ретроспективный взгляд на труды Емельянова, Роботки, Филлипса, мы вынуждены признать, что четкого разграничения в приверженности указанных авторов той или иной вышеназванным концепциям не обнаруживается. Так, в публикациях того же Филлипса находим, что кооператив – это «организованная интеграция» [10], что кооператив – это предприятие, созданное независимыми фирмами, которые «вертикально объединяются в том смысле, что выпуск (объем производства) объединенного предприятия есть результат затрат сырья индивидуальных предприятий участвующих фирм, или, альтернативно, выпуск продукции индивидуальных предприятий выступает сырьем, используемым объединенным предприятием [10]. И так, участвующие фирмы объединены, поскольку несколько стадий целостного процесса производства переданы под одно предпринимательское управление». Подобный разброс мнений – не единственное уязвимое место рассмотренных подходов. Существенной критике была подвергнута точка зрения, что кооператив, не принимает предпринимательские решения, как это делают фирмы, находящиеся в собственности инвесторов. Хотя практика кооперативной деятельности обнаруживает прямо противоположное: фермеры, объединяясь в кооперативы, делегируют часть своих полномочий (права принимать решения) коллективному органу. Спорным остается подход, предложенный Филлипсом и касающийся принципов распределения выгод и льгот, управленческих голосов между членами кооператива. Филлипс считал, что в основе подобного распределения должен лежать принцип пропорциональности, т.е. доля выгод, получаемых членами от функционирования кооператива, определяется объемом участия (патронажа) фермеров в хозяйственной деятельности кооператива и объемом услуг, потребляемых членами от своего кооператива. Однако подобный подход вступает в явное противоречие с одним из основополагающих кооперативных принципов, принципов демократического контроля: «один член – один голос».

Более последовательным в анализе кооператива как особого типа деловой организации оказался С. Энке, исследовавший сущность потребительских кооперативов (1945) [6]. Энке попытался проследить последствия выбора альтернативных целей и для кооператива, и для общества в целом. Кооператив в модели Энке рассматривается как монополист или монополистический конкурент, что означает наличие определенного влияния на рыночные цены на свои товары и услуги. Вывод, который следует из указанной модели кооператива: благосостояние и членов кооператива, и общества в целом будет максимизировано, если управляющий кооперативом будет стремиться максимизировать сумму кооперативных прибылей, иными словами сумму излишка производителя, каковым выступает кооператив, и выгоду членов от более низких цен (потребительский излишек) [17]. Кроме того, в данном исследовании обращается внимание на уникальность положения в кооперативе владельцев-клиентов: существует потребность уравновесить выгоды, получаемые им как акционерами (инвесторами), с выгодами, получаемыми как клиентами [17].

Работа Энке первоначально была проигнорирована теоретиками, занимавшимися проблемами функционирования сельскохозяйственных кооперативов. Данная ситуация была преодолена в исследовании американских экономистов П. Хелмбергера и С. Хуза [8]. Их трактовка сельскохозяйственного кооператива на ближайшие двадцать лет стала своеобразной моделью в кооперативной теории, при разработке которой были использованы инструменты стандартной неоклассической теории фирмы с учетом специфики кооперативной деятельности. Хелмбергер и Хуз считали, что кооперативы не пытаются максимизировать свою собственную прибыль, а скорее обеспечивают максимизацию прибыли для своих членов-фермеров. Кооперативы, действуя на основе принципа нулевой прибыли, возвращают весь «излишек» (чистую разницу) членам. Хелмбергер и Хуз предположили, что в перерабатывающем сельскохозяйственном кооперативе менеджер обеспечивает максимизацию выгод своим членам через максимизацию среднего, приходящегося на единицу продукции, кооперативного излишка (или «выгодной цены»). Для снабженческого кооператива аналогичная, оптимизационная цель состояла бы в минимизации цены товара или услуги, предоставляемых (продаваемых своим членам) кооперативом, что позволяло при этом покрыть затраты на единицу продукции [17].

Хелмбергер и Хуз разрабатывали модели поведения сельскохозяйственного перерабатывающего кооператива для кратко- и долгосрочного периодов. Эти исследования привели их к выводу, что в кооперативах существуют стимулы для проведения политики закрытого или открытого членства, означающей или ограничение численности членов кооператива, или, наоборот, расширение кооператива за счет новых членов. Поскольку в осуществлении подобной политики непосредственно участвуют лица, наделенные менеджеральными полномочиями, возникает угроза потенциальных конфликтов интересов: правление кооператива ради расширения объемов бизнеса будет стремиться к расширению членства, несмотря на рост предельных издержек в связи с ростом объемов перерабатываемой продукции на объединенном кооперативном предприятии.

Итак, игнорируемая ранее проблема взаимоотношений участников кооператива, представленных общим собранием членов-кооператоров, правлением кооператива, менеджментом, неопределенность которых становится источником потенциальных конфликтов интересов, наконец, оказывается очерченной. Разнородность (гетерогенность) членства, различия мнений членов и менеджмента по вопросам организационных целей, информационные издержки и т.п. ослабляли устойчивость и результативность кооперативной деятельности. Разрешение подобных вопросов ряд исследователей кооперативных организаций предлагают осуществлять на основе рассмотрения кооператива как коалиции участников, применяя для анализа процессов принятия решений внутри кооператива теорию игр (активно стала использоваться в 80-е гг. XX в. при моделировании внутренней структуры кооператива в трудах американских экономистов Дж. Стааца и Р. Секстона) [15, 19]. Применение теории игр позволяет рассмотреть ситуации (в контексте неоднородности предпочтений), когда выгоды от коллективных действий получают все игроки (участники кооператива), но при этом члены кооператива должны заключить между собой сделку, как полученные доходы (чистая прибыль) будут распределены [21]. Коррелирует с подобным подходом основополагающий для кооперативной теории принцип готовности членов кооператива договориться о механизме распределения получаемых выгод и затрат. Кооператив должен обеспечить своим членам наибольшие выплаты, чтобы заинтересовать их остаться активными в рамках данной коалиции и сохранить тем самым ее устойчивость. Теория игр допускает, что распределение затрат может оказаться достаточно произвольным, а значит, полного оптимума ожидать не приходится. Однако в кооперативе особую роль приобретают при принятии решений о распределении выгод и затрат понятия справедливости, кооперативных принципов, заинтересованности в результативности коллективных действий.

Дальнейшее развитие теорий экономической организации (теорий фирмы) обогатило в теоретическом плане и экономическую теорию кооперации: согласно теории игр кооператив стал рассматриваться как коалиция, в рамках которой на основе коллективных действий возможно разрешение конфликтов между разнонаправленными интересами членов [19]. С позиции неинституциональной теории оказалось возможным изучение кооперативов как гибридной структуры управления. Экономический инструментарий новой институциональной экономики (транзакционные издержки, модель принципал-агент, контрактные отношения и неполнота контрактов, права собственности) позволил исследовать кооперативы как сеть контрактов.

Усиление и теоретического, и практического интереса к кооперативной теории с 90-х гг. XX в. связано с развитием новой институциональной экономической теории (НИЭТ) и использованием ее инструментария для анализа деятельности кооперативных организаций. Применение теории прав собственности, теории транзакционных издержек, моделей принципал-агентских отношений и теории неполных контрактов дало новые возможности проникнуть в суть деятельности и поведения кооперативных организаций. Использование фундаментальных положений НИЭТ позволило рассмотреть кооперативы как сеть контрактов, что преодолевает затянувшиеся дебаты по вопросу, является ли кооператив формой

вертикальной интеграции или просто отдельной предпринимательской фирмой, поскольку предполагается сосредоточить внимание на анализе отношений, возникающих между собственниками различных долей в имуществе кооператива.

Однако применение основных категорий НИЭТ к анализу кооператива как совокупности контрактов (конфликт интересов, асимметричность информации, оппортунистическое поведение, стохастический процесс) должно исходить из важной предпосылки: член кооператива одновременно является клиентом и инвестором, что обостряет проблему неопределенности установленных прав собственности. Усложнение организационной структуры кооперативов, особенно сельскохозяйственных, актуализирует проблему использования моделей принципал-агентских отношений. Неопределенность установленных прав собственности приводит к конфликтам по остаточным требованиям и контролю над принимаемыми решениями, поскольку, с точки зрения теории прав собственности, именно остаточные права на доход и управление определяют степень влияния членов кооператива на процесс принятия решений.

Исследования традиционных кооперативов, проводимые американскими представителями современной кооперативной теории с применением неинституционального методологического инструментария (работы Кука, Стааца), позволили выявить и идентифицировать присущие этим формам кооперативной деятельности организационные ограничения, получившие отражение в контексте специфичности кооперативов, управляемых своими пользователями, в следующих пяти группах проблем [3]:

1. Проблема безбилетника (*the free rider problem*), которая характерна, прежде всего, для кооперативов открытого членства, когда новые участники получают такие же клиентские льготы (выгоды) и остаточные права, как и основатели кооператива. Возникает своеобразный конфликт поколений, в результате чего кооператоры старшего поколения утрачивают стимулы для вложения капитала в свой кооператив.
2. Проблема горизонта (*the horizon problem*), которая связана с ограничениями на переносимость остаточных прав претендента на наличный денежный поток, что приводит к дифференциации инвестиционных предпочтений в пользу краткосрочных инвестиционных решений, обеспечивающих преобладание текущих платежей участникам над долгосрочными инвестициями.
3. Проблема портфеля (*the portfolio problem*), причина которой в том, что инвестиционное решение «привязано» к решению патронажа. В кооперативах наблюдается дифференциация предпочтений к риску представителей различных поколений. Участники являются держателями субоптимальных портфелей и, будучи склонными к меньшему риску, оказывают давление на членов правления, чтобы переформатировать инвестиционный портфель кооператива, даже если безрисковый или с низким уровнем риска портфель будет означать и более низкие средние ожидаемые доходы по всем инвестициям. Некоторые исследователи видят решение данной проблемы в организации торговли остаточными правами (паями), что позволило бы участникам сформировать оптимальные инвестиционные портфели, отражающие их склонность к риску. Правда, рост объемов инвестирования за счет

- стоимости, созданной благодаря деятельности кооператива, может привести к сокращению выплат производителям (т.е. контрактные цены окажутся менее коррелированы с чистыми доходами кооператива).
4. Проблема контроля (*the control problem*). Она менее выражена в сельскохозяйственных кооперативах, поскольку они не связаны с механизмом купли-продажи акций и не испытывают давления фондовых рынков [20]. Также, поскольку сами производители (фермеры) вовлечены в управление кооперативом, степень информационной асимметрии оказывается ниже. В рамках кооператива степень доверия между производителями и самим кооперативом как организацией существенно выше, чем между принципалами и агентами в фирмах, ориентируемых на инвестора. Однако проблема контроля может обостриться при увеличении размеров и усложнении внутренней организации кооператива.
 5. Проблема издержек влияния (*the influence costs problem*). Она существует в любых организациях (в т.ч. кооперативах), где принимаемые решения затрагивают распределение богатства среди участников. Эти издержки оказываются больше, если имеет место разнообразие (гетерогенность) интересов участников группы и потенциальная прибыль может оказаться выше.

Поиски разрешения вышеназванных проблем на практике привели к появлению в начале 90-х гг. XX в. в агропродовольственном секторе США (и чуть позже Канады) и быстрому распространению новой формы институционального соглашения. Данное организационное явление известно как «кооперативная лихорадка». Возникновение новых кооперативных форм стало своеобразной реакцией на изменения рыночных условий в агропродовольственном секторе США, выразившиеся, прежде всего, в процессах индустриализации сельскохозяйственного производства (т.н. агроиндустриализация), в формировании на основе вертикальной интеграции мощных агропродовольственных промышленных и торговых цепей, получивших конкурентные преимущества за счет снижения издержек на всех этапах продвижения агропродукции от производителей к потребителям. Для мелких и средних семейных ферм, обеспечивавших экономическое благополучие в первую очередь сельских общин, возникла угроза выдавливания с традиционных аграрных рынков или в результате разорения, или через поглощения агрокорпорациями. Одним из направлений сохранения жизнеспособности подобных хозяйств стала реализация новых стратегий: повышение доходности благодаря участию в переработке сырья и сбыте готовой продукции (а не просто сбыт сырья, что было типично для традиционных сельскохозяйственных кооперативов), развитие маркетинговой деятельности и в конечном итоге осуществление организационных инноваций в форме кооперативов новой генерации (*New Generation Cooperatives*). Методологический инструментарий неинституционализма, активно применяемый американскими экономистами – исследователями кооперативной проблематики (в частности, Чеддедом) – позволил подойти к изучению кооперативов как гибридной структуры управления и исследовать специфику новых кооперативных организационных форм – кооперативных гибридов, представленных, в том числе,

кооперативами новой генерации, в рамках которых удалось минимизировать типичные для традиционных кооперативов проблемы [2].

Осуществленный анализ теоретических взглядов и методологических подходов, сформировавшихся и применяемых в рамках американской кооперативной мысли, ведущие представители которой активно изучают экономическую природу кооперативов, что, несомненно, стимулирует и современную кооперативную практику, позволил выявить следующие результаты исследований кооперативной проблематики, осуществляемых американскими экономистами. Американская кооперативная мысль сумела преодолеть методологическую ограниченность социально-реформаторской интерпретации кооперативов, доминировавшей на протяжении XIX – начала XX вв. в европейской кооперативной литературе. Американские экономисты, начиная с Емельянова, Роботки, Филлипса, заложили основы нового направления мировой кооперативной мысли – экономической теории кооперации, тем самым обратив внимание на первостепенность экономического аспекта исследования сущности кооперативных организационных форм. Работы американских исследователей продемонстрировали возможность применения методологических конструкций неоклассической теории, теорий современного институционализма к изучению природы кооперативов, выявляя при этом определенную ограниченность указанных направлений современной экономической теории в анализе внутренней структуры кооперативных организаций и в понимании особенностей кооперативного поведения. Но подобный исследовательский аспект только актуализирует необходимость комплексного исследования кооперативной проблематики на основе объединения усилий неонституциональных теорий, социальной экономики, эволюционной экономики, поведенческой экономики, экономической психологии и социологии и развития собственно современной экономической теории кооперации. Новые подходы выступают перспективами и инструментарием изучения кооперативных организационных форм в терминах экономической эффективности и концепции социального благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахитов К.И. Теория и практика кооперации: Учебник. Москва. Дашков и К^о, 2009, 480 с.
2. Chaddad F.R. Advancing the Theory of the Cooperative Organization: The Cooperative as a True Hybrid // *Annals of Public and Cooperative Economics*. 2012. vol. 83, № 4. pp. 445-461
3. Cook M.L. The Future of U.S. Agricultural Cooperatives: A Neo-Institutional Approach // *American Journal of Agricultural Economics*. 1995. vol. 77, pp. 1153–1159
4. Cooperative facts and figures / www.ica.coop

5. Emelianoff I.V. Economic Theory of Cooperation. Economic Structure of Cooperative Organizations. USA, Washington D.C., 1948, reprinted 1995, 271 p.
6. Enke S. Consumer Cooperatives and Economic Efficiency // American Economic Review. 1945. vol. 35, № 1, pp. 148–155
7. European Cooperatives. Key-Statistics 2009. Brussel, Europeane Region of ICA, 2010, 24 p.
8. Helmsberger P.G., Hoos S. Cooperative Enterprise and Organization Theory // Journal of Cooperatives. 1995, vol. 72a, pp. 72–86
9. Nourse E. The Place of the Cooperative in Our National Economy // Journal of Cooperatives. 1992, vol. 7, pp. 105–111
10. Phillips R. Economic Nature of the Cooperative Association // Journal of Agricultural Cooperation. 1994. vol. 5, pp. 67–79
11. Robotka F. A Theory of Cooperation // Journal of Farm Economics. 1947. vol. 29 (February), pp. 94–114
12. Royer J. Economic Nature of the Cooperative Association: A retrospective appraisal // Journal of Cooperatives. 1994. vol. 9, pp. 86–94
13. Sapiro A. True farmer cooperation // Journal of Cooperatives. 1993. vol. 8, pp. 81–92.
14. Sexton R.J. Perspectives on the Development of the Economic Theory of Cooperatives // Canadian Journal of Agricultural Economics. 1984. vol. 32 (July), pp. 423–436
15. Sexton R.J. The Formation of Cooperatives: A Game Theoretic Approach with Implications for Cooperative Finance, Decision Making, and Stability // American Journal of Agricultural Economics. 1986. vol. 68, № 2 (May), pp. 214–225
16. Sexton R.J., Iskow J. What Do We Know About the Economic Efficiency of Cooperatives: An Evaluative Survey // Journal of Agricultural Cooperation. 1993. vol. 8, pp. 15–27
17. Staatz J.M. Farmer Cooperative Theory: Recent Developments. USA.: United States Department of Agriculture, 1989, 30 p.
18. Staatz J.M. Recent Developments in the Theory of Agricultural Cooperation // Journal of Agricultural Cooperation. 1987. vol. 2, pp. 74–95
19. Staatz J.M. The Cooperative as a Coalition: A Game-Theoretic Approach // American Journal of Agricultural Economics. 1983. vol. 65, № 5, pp. 1084–1089
20. Sykuta M., Cook M.L. A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. – Missouri: Contracting and Organizations Research Initiative, University of Missouri, 2001, 17 p.
21. Torgerson R.E., Reynolds B.J., Gray T.W. Evolution of Cooperative Thought, Theory and Purpose // Journal of Cooperatives. 1998. vol. 13, pp. 1–20

Список авторов

Аблязова О.Н.	Восточноевропейский университет экономики и менеджмента Кафедра бухгалтерского учета, аудита и маркетинга Черкассы, Украина
Близнак В.В.	ГУ» Институт экономики и прогнозирования НАНУ» Киев, Украина
Бринцева Е.Г.	Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана Киев, Украина
Веклич В.А.	Национальный университет пищевых технологий Киев, Украина
Глибовец В.Л.	Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко Киев, Украина
Короткова Д.А.	Национальная академия управления Киев, Украина
Костинец Ю.В.	Национальная академия управления Киев, Украина
Липич Л.Г.	Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки Луцк, Украина

Матвеев В.В.	Национальный авиационный университет Институт экономики и менеджмента Киев, Украина
Милош М.	Люблинский технический университет Институт информатики Люблин, Польша
Новик В.С.	Национальный авиационный университет Институт экономики и менеджмента Киев, Украина
Пастушак З.	Университет Марии Кюри-Склодовской Экономический факультет Люблин, Польша
Печенюк Н.Н.	Национальная академия управления Киев, Украина
Трохимчук В.В.	ГВУЗ «Криворожский национальный университет» Кафедра политической экономии Кривой Рог, Украина
Шелест Е.А.	Хмельницкий национальный университет Кафедра экономики и менеджмента промышленных предприятий Хмельницкий, Украина
Юрманова Е.А.	Донецкий институт железнодорожного транспорта Кафедра экономической теории и общеэкономических дисциплин Донецк, Украина
Ющишина Л.А.	Восточноевропейский национальный университет имени Леси Украинки Луцк, Украина
