



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ



МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»



ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (9) 2016

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРО
2016

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро)

Редакційна колегія:

О.І. Агеев – доктор економічних наук, професор (Росія);
С.Б. Вакарчук – доктор фізико-математичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Н.П. Волкова – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.М. Гесць – доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Київ);
Г.Я. Глуха – доктор економічних наук (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Р.С. Грінберг – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков – доктор економічних наук, професор (Росія);
А.О. Задоя – доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г. Заман – доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
В.В. Зірка – доктор філологічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.П. Кожушко – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.О. Крамаренко – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Б.М. Кузик – доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
С.А. Кузнецова – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.С. Момот – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Павлова – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
О.А. Паришина – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.Є. Петруня – доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
О.В. Пушкіна – доктор юридичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
С.В. Сапожников – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Г.А. Степанова – доктор філологічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
І.В. Тараненко – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.М. Тарасевич – доктор економічних наук, професор (м. Дніпро);
О.Б. Тарнопольський – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
В.А. Ткаченко – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Л.В. Шинкарук – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України (м. Київ);
Б. Шлюсарчик – доктор економічних наук, професор (Польща);
Г.П. Щедрова – доктор політичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро);
Ю.В. Яковець – доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Филипчак – відповідальний секретар (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпро).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 30 серпня 2016 р. № 2).*

Програмні цілі: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

**«Економічний нобелівський вісник»
включено до Переліку наукових фахових видань України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 26 травня 2014 р. № 642).**

**Журнал «Економічний нобелівський вісник»
заресстровано в міжнародних наукометричних базах INDEX COPERNICUS, РИНЦ.**

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Економічний нобелівський вісник»** обов'язкове.

© Економічний нобелівський вісник, 2016
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2016

НОБЕЛІВСЬКІ ОРІЄНТИРИ ЛЮДСТВА: МИРОТВОРЧІСТЬ, НАУКА, ПРОСВІТНИЦТВО

Нобелівські премії, які було засновано у 1895 р. та вперше вручено майже 115 років тому, у грудні 1901 р., мають підкреслено інтернаціональний характер. Швед Альфред Бернард Нобель заповів нагороджувати діячів науки, літераторів, політичних і громадських діячів незалежно від того, належать вони до одного зі скандинавських народів чи ні, і оцінюючи лише той внесок, який номінанти зробили у «добробут людства». Проте різні країни та народи пишаються «своїми» Нобелівськими лауреатами, вшановують їхню пам'ять, надихаються їхніми досягненнями, навіть деколи намагаються знайти коріння їхніх видатних успіхів у своєму «національному ґрунті».

Україна та Нобелівські премії пов'язані давно. Деякі з лауреатів народилися на землях теперішньої України, дехто зробив тут перші кроки в навчанні або у наукових розвідках, дехто саме в Україні досяг перших значних успіхів у своїх дослідженнях, деяких надихнула її історія.

Понад десять років тому на карті України з'явився ще один центр, що пов'язує нашу країну з віковою традицією вручення Нобелівських премій. У 2008 р. у Дніпропетровському університеті економіки та права (з 2011 р. – Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля) відбувся перший – і по-своєму унікальний – Міжнародний Нобелівський конгрес. Таким чином, у широкому річизці світового інтелектуального руху, який походить від Альфреда Нобеля, його переконань та надій, з'явився новий – український, дніпровський – напрям.

До 2016 р. у стінах Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля відбулося чотири Нобелівських конгреси. Усі вони були присвячені соціально-економічним проблемам сучасного світу і пройшли під загальною назвою «Світова економіка ХХІ століття: цикли та кризи». Учасниками та почесними гостями цих Конгресів у різні роки ставали видатні вчені та дипломати, громадські діячі та винахідники, професійні дослідники та ентузіасти Нобелівського руху.

Складні економічні процеси, що драматичним чином впливають не лише на стан окремих країн та їхніх спільнот, але й на здоров'я світової господарської системи в цілому, на жаль, знову і знову доводять актуальність проблематики, початково обраної організаторами Нобелівських конгресів. Однак в останні декілька років до економічних проблем світової спільноти додалося й помітне розхитування усієї системи міжнародних відносин. Із занепокоєнням доводиться визнати, що не залишилося майже жодної галузі міжнародної взаємодії, в якій не відчувалися б поштовхи цієї дестабілізації. Втручання у внутрішні справи суверенних держав, ескалація старих і виникнення нових конфліктів, поява цілих «терористичних держав», сплеск найреакційніших ідеологій та суспільних настроїв – шовінізму, ксенофобії, релігійного фанатизму – усе це і багато чого іншого не може не турбувати тих, хто зацікавлений у мирному вирішенні міжнародних і внутрішньодержавних протиріч і створенні – яким би складним не здавалося завдання – безпечнішої та гуманнішої світобудови. У відповідь на ці виклики Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля і благодійна організація «Міжнародний благодійний фонд “Планета Альфреда Нобеля”» прийняли рішення присвятити черговий Конгрес миротворчій та просвітницькій місії Нобелівських лауреатів.

Поспішною була б спроба звести головну ідею Конгресу виключно або переважно до аналізу мотивів, завдань і досягнень державних діячів, дипломатів або громадських активістів, яких було удостоєно Нобелівської премії миру, – таких як Карл фон Осецький і Мартін Лютер Кінг, Жорж Пір і Віллі Брандт, Далай-лама XIV і Аун Сан Су Чжі, Мартті Ахтісаарі і Малала Юсафзай. Якими б вагомими не були заслуги цих та рівних їм за значущістю державних і громадських діячів, зусилля, метою яких є свобода, мир, всебічний розвиток та щастя людини, далеко не завжди мають суто політичні джерела і розгортаються виключно в політичному вимірі.

Не можна забувати про силу літературного слова, про його здатність привертати увагу до посталих перед суспільством викликів та можливостей, проливати світло на найвищі та найцінніші прояви людської природи. Нобелівські лауреати Ромен Роллан, Анатоль Франс, Анрі Бергсон, Томас Манн, Альбер Камю, Ернест Хемінгуей – усі вони і багато інших поєднували у собі видатний талант письменника і відповідальність громадянина, борця за правду і справедливість. Світлана Алексієвич, яка народилася в українському Станіславі (Івано-Франківську) і на сьогоднішній день замикає список Нобелівських лауреатів в галузі літератури, здобула визнання як хранителька і посланниця пам'яті про трагічні події Другої світової та Афганської воєн, про подвиг і подальшу долю тих, хто взяв на себе удар Чорнобильської катастрофи.

Не можна забувати і про те, що людське прагнення до істини і блага здатне перекидати мости між боротьбою за мир, гуманітарною діяльністю і просвітою, з одного боку, і найстрогішими, політично нейтральними науковими студіями. Для одних видатних науковців такий перехід став природним продовженням їхніх наукових інтересів, для інших – результатом усвідомлення тієї виняткової відповідальності за долю людства, яку несуть люди науки, котрі тримають у своїх руках ключі від найпотужніших сил природи.

Різними за змістом та формою, але однаково яскравими і повчальними свідченнями цього є приклади Марії Склодовської-Кюрі, Альберта Ейнштейна, Бертрана Рассела, Альберта Швейцера, Фредеріка Жоліо-Кюрі, Макса Борна, Лайнуса Полінга, Нормана Ернеста Борлоуга, Андрія Сахарова, Джозефа Ротблата. Йдеться про роботу в Міжнародній комісії з інтелектуальної співпраці (прообраз ЮНЕСКО) чи про створення лікарні для прокажених в африканській колонії (практично в буквальної відповідності до слів Альфреда Нобеля про «братерство народів»), про боротьбу за ядерне роззброєння чи про боротьбу з голодом, про заклики зупинити війну у В'єтнамі чи про захист прав людини в СРСР – в усіх цих випадках видатні мислителі та вчені, яких було удостоєно Нобелівської премії, зробили суттєвий внесок у високо цінований Альфредом Нобелем «добробут людства».

Багато зі згаданих прикладів свідчать – і на цьому хотілося б наголосити особливо, – що Нобелівська премія являє собою не тільки почесний знак визнання видатних заслуг лауреата, а й надання йому або їй особливих прав і можливостей звертатися до людства. Саме з такої високої позиції напередодні приходу до влади нацистів зачитував в Берліні свій «Заклик до розуму» Томас Манн. Саме з цієї позиції зверталися до своїх колег Нобелівські лауреати, які підписали Маніфест Рассела-Ейнштейна із закликом припинити гонку озброєнь. Саме з цієї почесної позиції звертався до світу засланий у Горький Андрій Сахаров. Людству, безумовно, вдалося б уникнути багатьох потрясінь, якби воно частіше і уважніше прислуховувалося до голосу великих вчених і творців.

Однак разом з визнанням і можливостями на Нобелівських лауреатів лягає і співвимірне визнання відповідальності. У той час як більшість лауреатів з честю пройшли цю перевірку, деякі не змогли дати правильну відповідь на ті питання, що перед ними і перед світовою спільнотою в цілому поставив час. Блискучий розум Бернарда Шоу виявився не в змозі проникнути в суть сталінської диктатури. Найвидатніший норвезький письменник двадцятого століття Кнут Гамсун пішов на співпрацю з окупантами і, складаючи некролог Гітлеру, назвав того «борцем за права всіх народів». Видатний

економіст Мілтон Фрідман відмовився засудити жорстокості чилійської хунти і виступив як неофіційний економічний радник уряду генерала Піночета.

Але проблеми, що привертають увагу організаторів Конгресу, далеко не вичерпуються роллю та відповідальністю видатних представників політичного світу, світу науки і літературної творчості. Тема миротворчої та просвітницької місії Нобелівських лауреатів, що звучить у назві Конгресу, є своєрідним «камертоном», який задає тон для масштабної дискусії. Питання, які винесено на порядок денний Конгресу, – це, в кінцевому підсумку, питання про завдання, можливості та відповідальність будь-якої людини, котра ступає на складну, але шляхетну стежу боротьби за мир, наукового пізнання або художньої творчості.

Учасники Міжнародного Нобелівського конгресу, що вже вп'яте проходить у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля, пропонують свої відповіді на ці непрості питання. Спільні зусилля в пошуку істини, обмін ідеями, конструктивне подолання розбіжностей в ім'я загального блага – все це характеризує роботу Конгресу і водночас повною мірою узгоджується з принципами, закладеними Альфредом Нобелем в засновану ним нагороду. Зв'язок України і Нобелівського руху ще з початку XX століття, після вручення в 1908 р. високої нагороди Іллі Мечникову, зберігається і через роки, набуваючи нових форм і змісту, надаючи можливість не лише переосмислювати минуле, але й гідно відповідати на виклики сучасності.

IN PURSUIT OF PEACE

*Speech at the international Nobel congress,
Alfred noble University, Dnipro, September, 21, 2016*

Distinguished colleagues, honorable speakers, dear students, ladies and gentlemen.
I would like to start by thanking Rector Kholod, Vice Rector Zadoya and Dr. Proshin for inviting me to this prestigious conference. It is an honor and privilege to be here today and to give this talk about peace

As we all know, statements can be very effective. Some of the words of former world leaders such as Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Winston Churchill, Daisaku Ikeda and John Kennedy have had a profound impact on human history acting as catalysts to provoke a change, a watershed in human history, a paradigm shift in values and attitudes in the readers and listeners.

It is sufficient to recall the immortal words of Dr. Martin Luther King «I have a dream», Ronald Reagan's «Tear down this wall», Winston Churchill's words «We will never surrender» and Kennedy's «Ask not what your country can do for you but what you can do for your country» to realize their impact upon humanity in shaping attitudes and values.

How many of us have not been touched by these immortal words of Mahatma Gandhi. «An eye for an eye and soon the whole world is blind».

One of the greatest issues today, as it has been for the past centuries, is the one of peace between nations and I would like to remind you of the words of one of the greatest US presidents, when he spoke many decades ago on this subject:

«What kind of peace do we seek? Not a *Pax Americana* enforced upon the world by American weapons of war. Not the peace of the grave or the security of the slave. I am talking about genuine peace, the kind of peace that makes life on earth worth living, the kind that enables men and nations to grow and to hope and to build a better life for their children--not merely peace for Americans but peace for all men and women--not merely peace in our time but peace for all time. I speak of peace because of the new face of war». These words by John F Kennedy ring as true today as they did then.

Violence remains virtually everywhere today, not only in this country. There is violence in injustice; there is structural, institutional and cultural violence; violence in the enormous chasms that divide the world in terms of wealth, health and knowledge; and there is the ultimate violence in the million lives lost this and every week around the world, due to poverty and diseases and finally the most violent of all: *war*.

Going back in time, one of the great tragic events for the world has been the rise of terrorism, often sponsored by nations outside the countries national borders. It has resulted in a deep trauma for many nations, it awakened them from their relative complacency and feelings of invulnerability, it has had a major impact upon the geopolitical world situation. It has led to the wars in Afghanistan, in Iraq and many African countries as well as in this beautiful country.

How do we react in case of human suffering caused by wars as well as other reasons? Well, this depends on the distance. Often it is «Oh that is really terrible» and you give something to the Red Cross or your favorite charity to alleviate your feeling of guilt and to make you feel you contribute to the well-being of society.

The Golden Rule of the Bible says, do unto others what you want them to do to you. A simple rule and easy to follow, yet, throughout history, mankind has been phenomenally efficient in wreaking havoc upon his fellow man. Cro-Magnon versus Neanderthals, Romans against Barbarians, Protestants against Catholics, Nazis against Jews, communists against capitalists, Israel versus Arabs, the history repeats itself endlessly and dismally. Jealousy and hatred for others are frequent values, which often unscrupulous politicians use to promote their own and selfish goals.

The awful fact is that in the 21st Century, well over a hundred million people, most of them civilians, have perished in wars. But war alone does not account for violent deaths. Do you know how many people are killed every year due to other forms of violence? According to a study made by WHO over 1.6 million lives are snuffed out every year.

My point here tries to illustrate one great problem, of mass media induced indifference to suffering. You simply can't get involved in all the catastrophes and deaths announced every day in the media. The news of an earthquake causing 130.000 lives, leaves most of us unmoved if it occurs halfway around the globe. A case in point is the current stream of refugees towards EU from the North African states and the Middle East across the Mediterranean. How does the public react to see images of several hundred adult refugees drowning in the water? From an emotional standpoint usually not with any particular involvement. At the same time a picture of a drowned child lying face down on a beach evokes worldwide sympathy and even anguish.

One probably needs to experience violence first hand to really become involved personally. As an example of this, I did not particularly consider the cost of violence until my son came home in Stockholm one night severely beaten up and bleeding after he tried to stop a group of youngsters of setting fire to a car. But my real engagement started when I was in Miami to give a speech. I met the chief of police of the town who told me about a 12 year old girl who the previous week had shot another 11 year old girl point blank in the head after an argument about a boyfriend. Her classmates disapproved afterwards, less of the shooting as such but that she had kicked the girl in the stomach who was lying on the ground. They felt that that was excessive violence.

That strongly motivated me to start to do something active. We formed *the Non-Violence Project* and we reached over 1.2 million teenagers in schools on four continents to teach them conflict resolution and abstinence from gratuitous violence. What have been its effects? I do not know the statistics but I was informed there had been up to 33 % reductions in incidents in the schools that were exposed to our programs.

We cannot afford to be complacent about our persistent culture of violence. The cost of it in our communities is staggering. A *Business Week* report on crime in the US set the direct and indirect costs to Americans of poverty and violent crimes at over half a trillion dollars annually. And the lifetime costs for all persons aged twelve and older who are injured due to rape, robbery, assault, arson and murder in a single year in America are estimated to be \$180 billion with nearly 50 % of these in medical and health related costs. Do you know how many violent crimes in the US? Last year, in the US alone, there were 6.2 million rapes, armed robberies and assaults, only half of them ever reported to the police.

Every sane person wants peace. It is unfortunate that men and women in power so often seem to make decisions, which lead to more violence instead of less. And the decision makers are helped by the escalating arms outlays. Around the world, the yearly expenditures on arms and munitions are over 1.6 trillion US dollars. You could get a lot of schools and hospitals for that. Against this figure, the annual budget of the United Nations, whose ultimate mission is world peace, is but 4 billion dollars.

It simply doesn't add up. Our priorities must change. We must apply the lessons learned through community building, that is, to SHARE WITH OTHERS. We must try, as Mahatma Gandhi instructed, «to understand violence».

In each of these phrases we can see the seeds of action that changed the world. But inspiring words and well formulated speeches are not enough in themselves. They need to be

followed up by concrete actions, by substantial and sustained efforts to educate and to change peoples' attitudes and behavior.

Conferences and meetings are necessary but not sufficient in themselves. Community building, by its very nature, demands grassroots action on the part of many people. Each of us needs to know that we can and do make a difference. World peace through community building in the Daisaku Ikeda, Mahatma Gandhi and Martin Luther King tradition demands a global outreach to engage the empathy and understanding of ordinary people, to identify and reinforce their value systems and to induce them to take action.

An example of a community action is the International Peace Day which takes place annually on the 21st of September around the world. It encourages cease-fire, non-violence and bringing individuals together for resolution of conflicts. The organization «*Peace One Day*» attempts to raise activities and awareness on that particular day.

Following are some figures related to that day: 9 % of the world's population out of 7.3 billion or 657 million human beings were aware of the IPD, 10 million people which is the number of the entire population of Sweden were thought to have behaved more peacefully on Peace day. 2 million people took part in synchronized meditation around the world to mark the peace day. 1.4 million children were administered polio vaccine in Afghanistan in 2007 due to the Peace One Day ceasefire that year. Rather impressive figures, don't you agree?

Peace is a very elusive goddess. But does this mean we should abandon her pursuit? Of course not, it would be like saying we should stop cancer cure research because 50 % of those who get it die from it. But we need hands-on, concrete actions. Understanding and acceptance of the other party, requires communications. And communications between individuals, organizations, companies and countries is the key. Also self-interest is a powerful motivation factor. If the other party owes you money or his activities will produce profit for you it makes it so much less tempting to inflict harm on him.

Cases in point are the Nordic Vikings, with fearsome reputes for inflicting plunder, rape, pillage and other forms of mayhem upon their poor victims in England and France. In reality, research has shown most of them most often to be peaceful traders since it is easier to make a profit with someone who is still alive the next time you come around.

The Bible says; man does not live on bread alone. However, large parts of the world's population has no daily bread. Most people on this planet today are basically scrambling to find their daily means of subsistence and a roof over their heads. They are concerned about their basic safety, freedom from aggression and from slavery, whether economic or political, to ensure the survival of themselves and their family.

When you do that, other forms of activities pale into insignificance. You do not normally paint or write poetry if you and your family are starving in the ghettos and refugee camps. You risk becoming aggressive, violent towards your fellow men when you lack hope and perceive the society to be against you and your values but you can't make your voice heard. We must recall Dr King's profound remark: «Violence is the language of the unheard». Negative human values, frequently leading to violent behavior, are not restricted to any one country. They exist in all modern societies. The reasons for this are many. Growth of the global drug trade, a far too easy access to firearms, a breakdown in traditional family and community life values, a huge and growing gap between the «haves» and the «have-nots», the anxieties occasioned by congested big city life, are only some of the factors in some countries. Religious and racial divergences are powerful incitements for violent and antisocial behavior, the possible shock-cushioning effect of violence in movies and on TV are other potential contributors to this state of affairs.

Aggression against others is thus caused by many factors – social, economic, political, ethnic and psychological – but the propensity to resort to violence is most frequently instilled in people during childhood or youth. It is usually during these crucial formative years, when lack of parental love and guidance, powerful negative peer pressures, keenly felt unjust deprivation of social privilege or material possessions, the baleful influence of older wrong-doers and lack of mature judgment can cause the greatest damage to self-control.

And many of us are not setting good examples for our children. Up to the age of 7 or 8 years they are similar to computers without application programs. Their values, attitudes and behavior are copied primarily from the parents and other adults. Only in later years do they acquire their affective and cognitive value system from their peers. It is up to us adults to ensure that a proper example is set early and we often fail dismally at that.

We must ask ourselves what we can do. Well, of course there are no quick and easy solutions. And yet, there are too many truly good men and women in the world to dispute the horrendous view of man as a predator, too many examples of kindness and selflessness to simply accept violence as a natural human characteristic.

One only has to think of the millions of people whose lives are devoted to teaching children life skills, to fighting pain, disease and poverty, to protecting lives and property and to promoting ideals of morality and truth. Also of the millions of ordinary men and women bringing up their children to be good citizens and of those many singular individuals who set glittering examples of tolerance and understanding for others to follow.

One has to remember of the remarkable changes in Europe, where two world wars and a cold war divided the continent, and yet before the century was over, a new democratic union was formed, with open borders and a common currency with former mortal enemies living in peace and harmony.

These, rather than barbaric exceptions are, surely, the ones who reflect the true nature of Man. These are our hope and salvation even if the good that they do is so often overshadowed in the media by the evil done by a comparatively few others.

You who are here today, you who belong to the fortunate few percent on the top of the world's population pyramid that have jobs and education and financial means, what can you do? Well, you can help a lot. You can contribute with your work, your funding or your spirit.

My great grand uncle Alfred Nobel believed in the global community when he created the Nobel Prizes. He wanted to reach out, to make the prizes available to everyone on earth, not only to Scandinavians, as proposed by the King of Sweden. He felt the prizes would help to form a link between nations, people and individuals, and this would serve to promote and accelerate the peace movement. His values were humanistic, to better the development of mankind.

I believe we are put on this earth to help our fellow man. Some Western religions like Christianity believe that every day you slice a loaf of the bread that is life. Of course if reincarnation really exists you might get some more chances. But when you look back upon your life, when you are at the end of the road, you must be able to say to yourself: «I really tried to make a difference». It does not matter if you did not succeed as long as you tried your best and it does not matter if the impact was not great, not everyone can be a Nobel Peace Prize laureate.

Honored colleagues and students thank you very much for your attention.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ПОСТТРАВМАТИЧЕСКОГО СИНДРОМА В УКРАИНЕ: РОЛЬ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭЛИТЫ

Динамика изменения общественных процессов столь высока, что проанализировать их, внятно оценить и определить адекватные пути решения постоянно увеличивающихся вызовов сегодня под силу только интеллектуальной элите. В Украине таким квазиострым вызовом является посттравматический синдром, преодолеть который обществу необходимо в кратчайшие сроки. В статье изложены позиции относительно роли вузовской интеллигенции и высшей школы в целом в этом процессе.

Ключевые слова: интеллектуальная элита, посттравматический синдром, высшая школа, университетский мир, институт образования, социальное доверие.

Университетский мир Украины, как и система образования в целом, при всей его проблематичности и противоречивости, продемонстрировал определенную устойчивость в сравнении с другими общественными институтами к социально-экономическими и политическим потрясениям, переживаемым страной. Однако катаклизмы такого масштаба и глубины оказали на университетское сообщество влияние, способное либо консолидировать его, либо расколоть и фрагментировать окончательно. Здесь правомерным будет обращение к постулату А. Дж. Тойнби о том, что развитие любого общества происходит по правилу «Вызов – и – Ответ». Ответом на вызов общество решает вставшую перед ним задачу, чем переводит себя в более высокое и более совершенное с точки зрения усложнения структуры состояние [4, с. 19].

Сохранение университета как одного из ключевых звеньев формирования социального доверия представляется возможным в случае динамичного преодоления посттравматического стрессового расстройства (ПТСР), в котором оказались и отдельные люди, и общество в целом. И здесь очень важна роль интеллектуальной элиты, «человека» университета.

Потрясения, аналогичные украинским, как правило, вызывают разную реакцию, но ПТСР считается наиболее типичной. Эта своеобразная «боль, отложенная на потом», может оказать непредсказуемое по глубине и последствиям разрушительное воздействие на общество, на систему высшего образования, на его особо уязвимую часть – интеллектуальную элиту.

В Украине произошли травмирующие события, выходящие за рамки того опыта, которым обладает население. Естественно, что изучение произошедшего, влияние событий на различные стороны общественной жизни только предстоит. В специальной литературе, в первую очередь социологической, психологической, философской, достаточно много публикаций, касающихся проблем социального доверия и недоверия. Но использования этих теоретических выкладок применительно к стремительно развивающимся событиям в Украине пока еще не произошло. Необходимо время для структурирования самой проблемы и ее всестороннего анализа. Хотя уже сегодня абсолютно ясно: прочтение по-новому бестселлера Р. Партнэма «Боулинг в одиночку» (2000 г.) будет совершенно необходимо. Его более ранняя (1994 г.) классическая моно-

графия «Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии» как раз дает возможность понять значение социального доверия и социального капитала для успешной демократизации общества. А «Боулинг...» ведет дальше, разъясняя важность двух видов социального капитала: связи капитала и преодоления капитала. Для создания мирных сообществ крайне важен именно капитал преодоления [10]. Кто кроме интеллектуальной элиты сегодня в состоянии решать проблемы такого уровня?

По целому ряду причин и у украинского общества, и у человека оказалась практически уничтоженной система психологической защиты. Произошедшая в 2014 г. трагедия стала реальностью (за счет действий СМИ и длительности воздействия негативно-травмирующей информации сформировалось ощущение личной причастности), и это сразу включило механизмы разрушения социального доверия. Одномоментно, в очень короткие сроки, рухнуло доверие к государству, политической элите, силовым структурам, армии и т.д. Общество атомизировалось, раскололось. Больше всего такие потрясения ударами по интеллектуальной элите разобщили ее.

На таком фоне относительную устойчивость продемонстрировал институт образования, в первую очередь высшего. Складывается впечатление, хотя времени для серьезного изучения и анализа, как уже отмечалось, пока не достаточно, что именно высшая школа, ее интеллектуальный потенциал смогут в определенной степени помочь обществу выйти из травматической ситуации, пережить ее. Представляется целесообразным рассмотреть возможности и ресурсы высшей школы – основного института формирования интеллектуальной элиты как фактора восстановления социального доверия в современном украинском обществе. Тем более, что в Украине высшее образование практически превратилось уже в социальную норму. При всей противоречивости и неоднозначности такого положения нельзя не признать: именно образование (в первую очередь высшее), «люди университета» способны повлиять на формирование копинг-поведения – личностных характеристик, которые стимулируют или препятствуют индивиду в совладании с экстремальными жизненными ситуациями. В современных украинских реалиях остро встал вопрос о наличии у человека тех психологических ресурсов, которые позволяют ему преодолевать стрессы и трудности [9, с. 55].

Нельзя не учитывать того, что произошло разрушение привычных стереотипов и иллюзий, развалился черно-белый мир, оказавшийся для подавляющего большинства населения только черным. В условиях «заканчивающихся смыслов» институт образования и его «базовые носители» могут оказаться тем реальным вектором движения, который позволит «переработать» трагедию, как-то к ней отнестись, проанализировать, понять и сделать фактом истории. Стадия анализа во многом по силам только интеллектуальной элите и, если она с ней справится, то выход украинского общества из ПТСР возможен уже в обозримом будущем.

Профессорско-преподавательский состав, университеты, институт образования, особенно высшего, в силу своих социальных функций, исследовательского потенциала, механизмов взаимодействия с другими общественными институтами и различными категориями населения обладают предельно высоким потенциалом воздействия на общественное сознание. Процессы эти отсрочены во времени. Нужен целый комплекс условий для их полноценной реализации. Но именно посредством использования «образовательных каналов» общество может получать, принимать и транслировать сигналы, направленные на отказ от деструктивных действий и протестных настроений по отношению ко всем и ко всему. Опять же, интеллектуальная элита – практически единственный субъект общественных отношений, которому это по силам.

Стадию анализа нельзя затягивать. Динамика внутривнутриполитических процессов в Украине столь высока, что интеллектуалы, академическое сообщество пока не успевают за их темпами. Научно обоснованного анализа произошедших трансформаций нет. И едва ли он возможен в условиях перманентного ухудшения социально-экономической и политической ситуации, военных действий и постоянного нагнетания напряженности.

Принятие в сентябре 2014 г. долгожданного Закона «О высшем образовании» могло отчасти консолидировать университетское сообщество, ибо был намечен ряд кардинальных изменений в организации образовательного процесса, управлении высшей школой, взаимоотношениях власти и университета. Но социально-политическая обстановка не позволила сконцентрироваться на вопросах имплементации Закона и его скорейшей реализации, субъекты образовательного процесса оказались вовлечены в иные дискуссионные плоскости: война, выборы, люстрация, социально-экономические проблемы. Напряжения университетскому сообществу, преподавательскому корпусу добавила установка на сокращение числа высших учебных заведений и последовавшие за этим другие экономические шаги правительства, направленные на жесткие финансовые ограничения.

Доведенное в начале октября 2014 г. до академических кругов письмо тогдашнего Министра образования С.М. Квита о необходимости оптимизации сети вузов усилило недоверие профессорско-преподавательского корпуса, хорошо знающего, к каким издержкам привели предыдущие необдуманные попытки сокращения численности университетов. Следом за письмом, рекомендуящим вузам самим искать пути и формы сокращений, МОН Украины опубликовал так называемый «Список 53», где были названы вузы (в подавляющем своем большинстве филиалы), лишаемые лицензий. Сам по себе факт ожидаемый, но непрозрачность и отсутствие аргументации этого решения только усилили напряжение в университетской среде интеллект снова ускорился в поисках лучших условий для своего применения.

Высшая школа Украины в сложившихся условиях отчасти пока сохраняет свои позиции, хотя количественные ее параметры за 2015/16 учебный год сократились: снизилось количество студентов более чем на 150 тыс. и почти на 30 – высших учебных заведений. Однако это по-прежнему влиятельная система, включающая в себя около 2 млн студентов, свыше 300 университетов и академий и мощный преподавательский корпус – главный интеллектуальный оплот страны.

Роспуск украинского парламента и новые выборы затруднили процесс формирования гражданского общества в Украине: ранее существующие политически партии и блоки либо самораспустились и утратили влияние, либо переформатировались и набрать вес в условиях скоростной парламентской гонки не успели. Как результат – новый парламент пока никак не «набрал обороты» в плане восстановления доверия населения, особенно интеллектуальной элиты.

Университетам, преподавательскому сообществу предстоит работать на восстановление социального доверия не только в условиях внутреннего кризиса. В современном украинском образовании обозначились кризисные явления, носящие ярко выраженный идеологический характер. Отчасти они представляют собой отражение общемировых постмодернистских тенденций в образовании, заметно проявляющихся в Западной Европе и США, отчасти – обусловлены отечественной спецификой.

Кризис в системе отечественного образования (в первую очередь высшего) перестал быть новым явлением. Он просто перетек в другую фазу. Если ранее главное содержание кризиса заключалось в элементарном выживании университетов, их интеллектуального потенциала, то теперь кризис приобрел еще и идеологические черты. Это кризис идеологии, а точнее – ее отсутствия [11, с. 43]. Пройдя через длительный период выживания и политических катаклизмов, университеты Украины приобрели некоторые особенности функционирования, которые не только не содержат никакой образовательной идеологии, но и зачастую прямо противоречат ее применению. А это существенно подрывает их возможности в контексте рассматриваемой проблемы, «угнетает» функциональные возможности интеллектуальной элиты.

Упрекать в этом сами вузы едва ли целесообразно. Если бы университеты не проводили политику, направленную на выживание, то, скорее всего, проблемы высшего образования и его роли в восстановлении социального доверия обсуждать сейчас уже бы не приходилось. Исчез бы сам предмет разговора. Но теперь возникла ситуация,

в которой необходимо принятие решений. Причем не только на уровне самих университетов. Предложить пути решения, просчитать их риски и последствия – одна из ключевых задач именно интеллектуальной элиты страны.

Главная проблема заключается в том, что отечественным университетам, их кадровому корпусу необходимо «нарабатывать» на восстановление социального доверия сразу двух типов: доверие людям (базисное, элементарное) и доверие абстрактным системам (в т.ч. образовательным). Ибо оба эти типа доверия выполняют функции создания локалов стабильности с чувством безопасности.

И все это в условиях ярко проступившей в украинском обществе институциональной несовместимости поколений. Социокультурный разрыв между поколениями (современные студенты выросли в обществе хаотических изменений. Для них это совершенно естественное состояние. Преподаватели же находятся в состоянии постоянного стресса, т.к. они формировались лично и профессионально в стабильный период и тяготеют к его привычности) наложился на межрегиональный. В Украине раскол произошел не только «по Днепру», но и внутри крупных регионов и городов. Иными словами, восстановление социального доверия в обществе, переживающем затянувшийся посттравматический синдром, должно происходить и на системном, и на личностном уровне. Интеллектуальной элите предстоит помочь образованию выработать и опереться на некую концептуально оформленную систему взглядов и идей, затрагивающих грядущие общественные и производственные отношения, проще говоря, на идеологию. В самом упрощенном виде идеология образования должна определять, что в будущем видеть желательно, а что, напротив, неприемлемо; выделить главные ценности и расставить приоритеты. Это необходимо хотя бы потому, что высшее образование занимается не столько проблемами настоящего, сколько обеспечением будущего, порой достаточно отдаленного. И если общество не будет доверять интеллектуальной элите, университетскому профессору, институту образования, то они в полной мере реализовать свое предназначение попросту не смогут.

Сегодня вузы, призванные строить некую модель будущего, пока сосредоточены на оказании образовательных услуг. А на рынке услуг, как известно, предложение определяется спросом, функция рекламы (в данном случае – рекламы образовательных услуг) сводится к тому, чтобы формировать у потенциальных потребителей те потребности, которые выгодно удовлетворять производителю (в данном случае – университетам). Спрос же на те или иные услуги определяется ценностями, которые преобладают в общественном сознании.

Политические и экономические изменения обуславливают сдвиги в общественном сознании, в него внедряются новые ценности, нормы и модели поведения. При этом чем более динамичными, радикальными являются преобразования в обществе, тем сильнее изменяются ценностные ориентации личности, тем более противоречивым и менее прогнозируемым становится процесс их формирования. Иными словами, включаться в процесс восстановления социального доверия университетскому сообществу интеллектуалам предстоит в условиях сохраняющейся неопределенности и перманентных изменений, когда прежний опыт функционирования образовательной системы уже не применим.

Для украинского общества образца 2016 г. насилие стало привычным. Произошедшее ожесточение и агрессия, в совокупности с упрощением всего и вся, создали крайне негативные условия вообще для существования такой нормы, как социальное доверие. Восстанавливать его в условиях духовной деградации едва ли возможно. Духовная культура, искореженная политическими катаклизмами, серьезно пострадала. В первую очередь, даже не от дефицита средств. Размытыми оказались те границы, за которыми культура обращается в «посткультурное пространство» [8, с. 26]. При этом речь идет об основах культуры, а не об отдельных явлениях. Ведь культурный человек – это тот, кто может сказать: «Я этого не сделаю – никогда, ни при каких обстоя-

тельстввах. Потому что, сделав это, я уже не буду человеком». Конечно, во все времена нарушения были. Но человек знал, что за нарушение он должен нести ответственность. Как раз культура – это и есть ответственность. Перед собой, перед ближайшим окружением, перед обществом. Без культуры, позволяющей культивировать осознанную ответственность, образование подняться до «этажа» формирования и восстановления социального доверия не сможет. И здесь, в контексте рассматриваемой проблемы, очень важными представляются постановка и решение правильных задач вместо правильного решения задач самих по себе.

Роль интеллектуальной элиты, университетского сектора образования при таком подходе кратно возрастает. Они призваны не только удовлетворять потребности, сколько их формировать. В условиях массового высшего образования, существующего в обществе периода посттравматического синдрома, реализовать эти задачи сложно. Но сложности задач не означают, что их не нужно решать вообще.

Представляется, что к числу «правильных задач» для интеллектуальной элиты, украинской высшей школы сегодня будет относиться проблема не «Чему учить?» (хотя она, безусловно сохраняет актуальность), а «Кто получает образование и ради чего он это делает?». Человек в данном случае представляет интерес, прежде всего, с точки зрения своих познавательных способностей. Классическая модель, начиная с Ж. Ж. Руссо, обосновавшего эту позицию, исходит из убеждения, что любой субъект усваивает информацию с одинаковым КПД – на «выходе» объем личностного знания идентичен тому, что в наше сознание поступало. Отсюда представление о том, что достаточно только увеличивать объем знаний, делать поток информации более интенсивным, и человек будет иметь адекватное представление о мире. Но, как оказалось, образованность определяется не только усвоенностью знаний, а мерой критичности мышления, способностью оценивать получаемые сведения [7, с. 36]. Только на этой основе возможно принятие самостоятельных решений и избирательное отношение к информации. В этом случае человек уже выступает как сложная информационная система, имеющая качественные защитные фильтры, способные отсекал незначимую информацию.

Иными словами, формируется «человек понимающий», именно такой, который в состоянии иметь и понимать картину мира в целом, а не отдельные ее фрагменты. Только в случае понимания (цифр, процессов, текстов и т.д.) человек может адаптироваться (и адаптировать под себя) протекающие процессы. Без понимания нельзя управлять происходящим.

Понимание по своему характеру социально. Без него доверие невозможно, а без доверия не реально создать эффективное сотрудничество. Следовательно, одна из важнейших «правильных задач» отечественного образования вообще и на стадии возобновления социального доверия в частности – это заточенность образовательной системы на подготовку «человека понимающего». Тем более, что способность к пониманию можно и должно развивать. Способности создаются обучением. И способности же порождают спрос на обучение [12, с. 76–77]. Более корректный взгляд на способности состоит в том, что они создаются в разнообразных обучающих ситуациях и, в свою очередь, стимулируют дальнейшее обучение. Более способные люди приобретают больше навыков, более квалифицированные люди становятся более способными. В том числе (!) способными к пониманию, в восприятию значимости и поддержанию социального доверия.

При этом крайне важно учитывать ментальные особенности населения даже на региональном уровне. Говорить о восстановлении и укреплении социального доверия в современных украинских реалиях, без учета ментальных различий, исторического контекста едва ли целесообразно. Тем более, нельзя уповать на прямую экстраполяцию опыта других стран. Простая калька или более сложный изоморфизм погубят интеллектуальную элиту и университетские традиции.

Когда сегодня пытаются без должного осмысления и критики переносить образовательный опыт из одних общественных систем в другие, такие попытки

демонстрируют, по меньшей мере, две взаимосвязанные проблемы. В первую очередь речь, идет об увлечении методами обучающей, а не социализирующей деятельности, а это значит, во-вторых, что не принимается во внимание сущность образования как процесса социализации.

Соответственно, происходит игнорирование того важнейшего обстоятельства, что социализация – базовая цель и основа функционирования системы образования. Обучение все же вторично по отношению к ней, и его эффективность объективно будет соответствовать уровню адаптированности данного конкретного вида обучения к условиям той социальной среды, где оно разворачивается. Если этого не учитывать, то результаты могут оказаться далеки от ожидаемых. Проблематичным, будет достижение предполагаемых результатов обучения, но при этом с высокой долей вероятности можно спрогнозировать, как результат, разрушение социализации.

Принцип «не навреди» в образовании так же ответственен, как и в медицине. Но в современных украинских реалиях этим принципом либо не обременяют себя реформаторы образовательной системы, либо вовсе его игнорируют. Мнение экспертного сообщества «не слышится».

Все эти особенности предстоит учесть интеллектуальной элите, системе образования Украины (в первую очередь, высшей школе), призванным через свои институты воссоздавать и восстанавливать социальное доверие, разрушенное на макро- и на микроуровнях внутривнутриполитическими и социально-экономическими катаклизмами первых десятилетий XXI в.

Университетское сообщество, его интеллектуальный потенциал – при определенных условиях как объективного, так и субъективного характера – могут создать своеобразный синергетический эффект, способствующий формированию гражданского общества и восстановлению социального доверия. Тем более, что определенные шаги в этом направлении, несмотря на сохранение высокого уровня напряжения в украинском обществе, предпринимаются. Но реализовать эту программу лечения общества от ПТСР, восстановления социального доверия как ключевого условия формирования гражданского общества может только интеллектуальная элита во взаимодействии с властью, различными социальными институтами. Причем ключевая роль в этих процессах принадлежит именно ей.

Список использованных источников

1. Андрущенко А.Н. Анализ и систематизация научных подходов к формированию типологии доверия (опыт библиографического анализа) / А.Н. Андрущенко // Социол. исслед. – 2013. – № 8. – С. 126–135.
2. Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуры / Э. Гидденс. – М.: Академический проект, 2005. – 218 с.
3. Гоч Р.М. Поняття та роль довіри в економічних відносинах українського суспільства в контексті глобальних соціальних змін / Р.М. Гоч // Проблеми розвитку соціологічної теорії: VI і VII Всеукраїнська науково-практична конференція. – Київ: Логос, 2010. – С. 19–22.
4. Губанов Н. «Вызов Аполлона» как стимул развития образования / Н. Губанов // Вестник высшей школы. – 2014. – № 5. – С. 19–23.
5. Кармадонов О.А. Социализация учащейся молодежи: «воспитательная функция института образования и социальная реальность» / О.А. Кармадонов, А.С. Степаненко // Alma mater: Вестник высшей школы. – 2012. – № 10. – С. 15–19.
6. Колодій А.Ф. Сутність громадянського суспільства і механізми його впливу на політику / А.Ф. Колодій // Чемпіони громадського суспільства: заключ. регіон. конф. – Львів, 2003. – С. 39–44.
7. Пономарева Г. Проблемы социализации личности и современное образование / Г. Пономарева // Лицейское и гимназическое образование. – 2003. – № 2. – С. 33–40.
8. Порус В.Н. Обжить катастрофу. Современные заметки о духовной культуре России / В.Н. Порус // Вopr. философии. – 2005. – № 11. – С. 24–36.

9. Рождественская Н.Н. Ресурсные состояния личности и оптимальные переживания / Н.Н. Рождественская // Вестник высшей школы. – 2014. – № 5. – С. 53–59.
10. Putnam Robert. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. – New York: Simon & Schuster, 2000.
11. Севастьянов Д.А. Ценности образования: инверсия смыслов // Высшее образование в России / Д.А. Севастьянов. – 2014. – № 2. – С. 42–47.
12. Хекман Дж. Политика стимулирования человеческого капитала / Дж. Хекман // Право и образование. – 2009. – № 3. – С. 70–78.

References

1. Andruschenko, A.N. (2013). *Analiz i sistematizatsia nauchnykh podkhodov k formirovaniyu tipologii doveria (opyt bibliographicheskogo analiza)* [Analysis and systematization of scientific approaches to constructing a typology of trust (the experience in bibliographic analysis)]. *Sotsiol. Issled.* [Social Studies], no. 8, pp. 126-135.
2. Giddens, A. (2005). *Ustroenie obschestva: Ocherk teorii structuratsii* [The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration]. Moscow, *Akademicheskii proekt* [Academic Project], 218 p.
3. Hoch, R.M. (2010). *Poniattia ta rol' doviry v ekonomichnykh vidnosynakh ukrains'koho suspil'stva v konteksti hlobal'nykh sotsial'nykh zmin, Problemy rozvytku sotsiologichnoi teorii* [The concept and role of trust in economic relations of Ukrainian society in the context of global social changes, The issues of developing a sociological theory]. 6 and 7 *Vseukrains'ka naukovo-praktychna konferentsiia* [6th and 7th Ukrainian Research-to-practice Conference]. Kyiv, Lohos, pp. 19-22.
4. Gubanov, N. (2014). *"Vyzov Apollona" kak stimul razvitiia obrazovaniia* ["Apollo's challenge" as an incentive to develop education]. *Vestnik vysshey shkoly* [High school newsletter], no. 5, pp. 19-23.
5. Karmadonov, O.A., Stepanenko A.S. (2012). *Sotsyalizatsiia uchashchysia molodezhy "Vospitatelnaya funktsiia instituta obrazovaniia i sotsialnaya realnost"* [Socialization of students "Educative function of an institute of education and social reality"]. *Vestnik vysshey shkoly* [High school newsletter], no. 10, pp. 15-19.
6. Kolodij, A.F. (2003) *Sutnist' hromadians'koho suspil'stva i mekhanizmy yoho vplyvu na polityku* [The nature of civil society and its mechanisms of influence on society]. The Final Regional Conference "The Champions of Civil Society". Lviv, pp. 39-44.
7. Ponomareva, G. (2003) *Problemy sotsyalizatsii lichnosti i sovremennoe obrazovanie* [The issues of personal socialization and modern education]. *Litseyskoe i gimnazicheskoe obrazovanie* [Education at Lyceum and Gymnasium], no. 2, pp. 33-40.
8. Porus, V.N. (2005) *Obzhyt' katastrophu. Sovremennye zametki o dukhovnoy kul'ture Rossii* [To settle in disaster. Contemporary notes on spiritual culture of Russia]. *Vopr. Filosofii* [The issues of philosophy], no. 11, pp. 24-36.
9. Rozhdestvenskaya, N.N. (2014). *Resursnye sostoyaniia lichnosti i optimal'nye perezhivaniia* [Life condition of an individual and optimal feelings]. *Vestnik vysshey shkoly* [High school newsletter], no. 5, pp. 53-59.
10. Putnam Robert (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*.
11. Sevast'yanov, D.A. (2014). *Tsennosti obrazovaniia: inversiia smyslov* [The values of education: inversion of meanings]. *Vysshee obrazovanie v Rossii* [Higher Education in Russia], no. 2, pp. 42-47.
12. Heckman, J. (2009). Policies to Foster Human Capital. *Pravo i obrazovanie* [Law and Education], no. 3, pp. 70-78.

Динаміка змін суспільних процесів настільки висока, що проаналізувати їх, чітко оцінити та виявити адекватні шляхи вирішення викликів, які постійно виникають, можуть виключно представники інтелектуальної еліти. В Україні таким квазігострим викликом є посттравматичний синдром, подолати який суспільству необхідно в досить стислий термін. У статті

викладено позиції стосовно ролі університетської інтелігенції та вищої школи в цілому в цьому процесі.

Ключові слова: інтелектуальна еліта, постравматичний синдром, вища школа, світ університету, інститут освіти, соціальна довіра.

Dynamics of social processes is so high that only the intellectual elite is able to analyze them, clearly assess and find out appropriate solutions to the ever-increasing modern challenges. In Ukraine such a quasi-critical challenge is a post-traumatic syndrome which the society needs to overcome within a very short time. The article outlines the position regarding the role of the university intellectuals and higher education as a whole in the given processes.

Key words: intellectual elite, post-traumatic syndrome, university, university intellectuals, Institute of Education, social trust.

Одержано 5.07.2016.

УДК 94(4/9+477)

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-4

В.С. БАКІРОВ,

*доктор соціологічних наук, професор, академік
НАН України, ректор Харківського
національного університету імені В.Н. Каразіна*

С.М. КУДЕЛКО,

*кандидат історичних наук, професор
Харківського національного університету
імені В.Н. Каразіна*

НОБЕЛІВСЬКІ ЛАУРЕАТИ В ІСТОРІЇ ХАРКІВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ

У статті аналізується діяльність учених – викладачів та вихованців Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, що стали лауреатами Нобелівської премії, а також тих, хто був членом Нобелівських комітетів або ж номінувався на цю премію. Показано значення наукових шкіл та академічних традицій для появи видатних діячів науки, їхній вплив на наступні генерації викладачів та студентів. Приділено увагу пам'ятним місцям, пов'язаним з Нобелівськими лауреатами, і політиці університету з увічнення цих імен.

Ключові слова: *Нобелівські лауреати, Харківський класичний університет, наукові школи.*

Класичний університет відрізняється тим, що він прагне створити і вдосконалити цілісну і багатовимірну картину всесвіту, охопити всю безліч його проявів і закономірностей науковими теоріями, концепціями, освітніми програмами і напрямами професійної підготовки фахівців.

Світ, у якому живе людина та який у своїй цілісності виступає предметом університетського вивчення й осмислення, має три фундаментальних виміри:

- а) світ фізичних подій, структур і процесів (можна сказати, фізичний вимір);
- б) світ життя, біологічних явищ, об'єктів і систем (біологічний вимір);
- в) світ суспільного життя, соціальних, економічних, культурних та інших структур і відносин (суспільний вимір буття).

І, безумовно, справжній класичний університет намагається охопити дослідженнями і викладанням усі ці три фундаментальних виміри реальності.

Глибоко символічно, що три великих науковці, життя і творчість яких були пов'язані з Харковом і Харківським університетом, удостоєні найвищої наукової нагороди – Нобелівської премії за дослідження у кожному з цих вимірів. Це біолог Ілля Ілліч Мечников, фізик Лев Давидович Ландау, економіст Семен Абрамович Кузнець.

Саме на честь цих видатних діячів науки перед входом до університету встановлено скульптурний комплекс – як знак вдячної історичної пам'яті, символ глибокої пошани до науки, як надихаючий стимул для нових поколінь науковців у подоланні найвищих вершин наукового пізнання. Каразінський університет по праву пишається досягненнями цих непересічних представників університетської спільноти, тим більше, що саме в Харкові було закладено фундаментальне підґрунтя їхніх подальших наукових звершень.

Ілля Ілліч Мечников народився 3 (15) травня 1845 року в селі Іванівка Куп'янського повіту Харківської губернії (тепер Дворічанський район Харківської області) у дворян-

ській родині. Дитячі роки він провів у родинному маєтку в сусідньому селі Панасівка (тепер Мечникове). Окрім Іллі, в родині було ще четверо дітей – троє синів і одна донька. Серед них найбільшої слави здобув Лев Ілліч Мечников (1838–1888) – вихованець Харківського університету, географ, соціолог, громадський діяч, один з основоположників соціо-природничого підходу до аналізу світової історії, учасник національно-визвольної боротьби італійського народу (ад'ютант Д. Гарібальді), викладач Токійського університету та Невшательської академії (Швейцарія) [2].

Освіту І.І. Мечников розпочав у Другій харківській гімназії, яка вважалася одним із найкращих середніх навчальних закладів Слобожанщини у другій половині XIX ст. Її випускниками (а в подальшому – і вихованцями Харківського університету) були такі знані діячі освіти, науки та культури, як Максим Максимович Ковалевський¹ (1851–1916) – правознавець і соціолог, що стояв біля витоків вітчизняної соціологічної науки; Михайло Іванович Туган-Барановський (1865–1919) – економіст, автор фундаментальних праць з політекономії, один з фундаторів та учасник першого основного складу ВУАН; Владислав Петрович Бузескул (1858–1931) – історик-антикознавець, академік ВУАН та АН СРСР, почесний голова історико-етнологічного відділу Всеукраїнської наукової асоціації сходознавства; Микола Віталійович Лисенко (1842–1912) – композитор, основоположник класичної української музики, автор духовного гімну українського народу («Боже, великий, єдиний, нам Україну храни...»); Генріх Іполитович Семирадський (1843–1902) – живописець, один з найяскравіших представників пізнього академізму в європейському мистецтві, член багатьох Академій мистецтв у різних державах світу та ін.

І.І. Мечников з дитячих років мав непересічні інтелектуальні здібності й феноменальну пам'ять, виявляв інтерес до природничих наук. Починаючи з шостого класу гімназії, він відвідував лекції у Харківському університеті та працював у лабораторії фізіолога Івана Петровича Щелкова² (1833–1909). Ще в юному віці він устиг зробити свої перші кроки в науці, займаючись вивченням прісноводних інфузорій і виклав свої спостереження у статті, що була опублікована у науковому часописі Московського товариства дослідників природи.

Закінчивши у 1862 р. гімназію із золотою медаллю, І.І. Мечников вступив на природниче відділення фізико-математичного факультету Харківського університету. А вже через два роки 19-річний юнак екстерном склав іспити з усієї університетської програми, розрахованої на чотири роки. Після отримання диплома він, за сприяння славного хірурга, почесного члена Харківського університету Миколи Івановича Пирогова (1810–1881), був зарахований стипендіатом Міністерства народної освіти і виїхав до Німеччини. Він проходив наукове стажування в університетах Гіссена, Геттінгена і Мюнхена (працював під керівництвом відомих зоологів і систематиків Рудольфа Лейкарта (1822–1898), Карла фон Зібольда (1804–1885) та ін.), досліджував ембріологію в Італії, де співпрацював із зоологом Андрієм Онуфрійовичем Ковалевським (1840–1901) [8 та ін.].

У 1867 р. І.І. Мечников повернувся до Петербурга, де захистив магістерську, а вже наступного року – і докторську дисертації. Він обійняв посаду приват-доцента Петербурзького університету, а в 1870 р. (у 25-річному віці) був обраний професором зоології та порівняльної анатомії Новоросійського університету в Одесі³. У 1882 р. на знак протесту проти політики царського уряду в царині освіти він вийшов у відставку та виїхав до Італії. У 1886 р. він повернувся до Одеси з тим, щоб очолити новостворену бактеріологічну станцію (Бактеріологічний інститут) – другу у світі та першу в Російській імперії установу, метою якої була боротьба з інфекційними захворюваннями.

Уже в 1887 р. І.І. Мечников був змушений покинути батьківщину. Вчений переїхав до Парижа, де познайомився зі світилами світової мікробіології Робертом Кохом

¹ У 1912 р. М.М. Ковалевський був висунутий на здобуття Нобелівської премії миру.

² Протягом 1884–1890 рр. І.П. Щелков обіймав посаду ректора Харківського університету.

³ У 1945 р. Одеському університету було присвоєно ім'я І.І. Мечникова.

(1843–1910) і Луї Пастером (1822–1895). Останній запропонував йому посаду завідувача лабораторії у своєму інституті. І.І. Мечников прийняв цю пропозицію і віддав роботу в Інституті Пастера 28 років. З 1905 р. він обіймав посаду заступника директора цієї установи.

Незважаючи на постійне проживання у Франції, І.І. Мечников не поривав зв'язків з рідною країною: неодноразово відвідував її, приймав на стажування багатьох вчених з Російської імперії [7; 8 та ін.]. Серед тих, хто підвищував свою кваліфікацію у Парижі під керівництвом І.І. Мечникова, були і вихованці Харківського університету (наприклад, Віктор Іванович Недригайлов (1865–1923) – один з фундаторів Бактеріологічного інституту в Харкові та ін.).

І.І. Мечников став автором багатьох праць у галузі біології і медицини. Він та його колеги створили потужне підґрунтя для зародження і розвитку еволюційної ембріології, експериментальної морфології, порівняльної патології, геронтології. Він доклав багато зусиль для розробки біологічних засобів боротьби із сільськогосподарськими шкідниками, долучився до створення пробіотиків – лікувальних препаратів на основі живих бактеріальних культур. Однак найбільшу славу вченому принесло винайдення у 1882 р. явища фагоцитозу – процесу активного захоплення і поглинання живих клітин і неживих часточок одноклітинними організмами або спеціальними клітинами (фагоцитами). Фагоцитоз є однією із захисних реакцій організму, зокрема під час запалення.

І.І. Мечников став основоположником фагоцитарної теорії імунітету, доводячи, що механізм фагоцитозу відіграє провідну роль у функціонуванні імунної системи. Однак ця теорія знайшла не лише прихильників, але і критиків. У 1891 р. німецький бактеріолог Пауль Ерліх (1854–1915) висунув гуморальну теорію імунітету, сутність якої зводилася до визнання захисної дії бактерицидних речовин плазми і лімфи.

Між апологетами цих двох теорій точилися гострі дискусії упродовж багатьох років. Зрештою, у 1908 р. Нобелівський комітет виніс рішення присудити премію в галузі фізіології і медицини спільно І.І. Мечникову та П. Ерліху за їхній внесок у вивчення імунітету [4]. Протягом XX – початку XXI ст. послідовники цих двох учених продовжували проводити дослідження, які давали нові експериментальні підтвердження фагоцитарної і гуморальної теорій (зокрема фагоцитарна теорія І.І. Мечникова уже в наш час набула розвитку в працях Чарльза Дженуея, Жюля Хофманна, Руслана Меджитова та інших учених). А на початку XXI ст. було доведено справедливості обох теорій імунітету, які доповнюють одна одну.

Дослідження І.І. Мечникова зробили прорив у медицині та біології кінця XIX – початку XX ст. і дали початок розвитку імунології як нового напрямку медичної науки. Його праці й сьогодні значною мірою продовжують впливати на розвиток науки в усьому світі. Заслуги цього вченого були визнані ще за життя: він був обраний академіком Петербурзької АН, членом-кореспондентом Академії природничих наук у Філадельфії, Бельгійської академії наук, літератури і мистецтва у Брюсселі, почесним членом Імператорської Академії наук у Відні, почесним доктором Кембриджського університету, членом Французької академії медицини, Шведського медичного товариства і багатьох інших наукових товариств. І.І. Мечникова було відзначено медаллю Коплі – найвищою нагородою Лондонського королівського товариства [3 та ін.].

Заслуги видатного біолога були відзначені і в його Alma Mater та рідному місті. І.І. Мечников входив до числа почесних членів Товариства дослідників природи, яке діяло при університеті, а в 1916 р. його було обрано почесним доктором Харківського університету. Харківський НДІ мікробіології та імунології, біла витоків якого стояли учні і послідовники І.І. Мечникова, носить ім'я вченого. У Харкові на його честь названо вулицю та встановлено пам'ятник та меморіальні дошки.

Лев Давидович Ландау народився 9 (22) січня 1908 р. в Баку в родині службовців. Дуже рано він виявив хист до занять фізикою і математикою. Вищу освіту Л.Д. Ландау

здобув у Бакинському і Ленінградському університетах (закінчив Ленінградський університет у 19 років, а у 18-річному віці опублікував свою першу наукову працю). Після закінчення аспірантури був відправлений у наукове відрядження до Західної Європи, проходив стажування у Німеччині, Швейцарії, Англії та інші країнах. Він зустрічався і спілкувався з такими корифеями науки, як Вайнер Гейзенберг (1901–1976), Нільс Бор (1885–1962), Вольфганг Паулі (1900–1958) та ін. Особливо плідною була співпраця Ландау з видатним фізиком-теоретиком Нільсом Бором у Копенгагені. Л.Д. Ландау вважав Н. Бора своїм учителем, а останній його – своїм найкращим учнем [4].

Молодим, але вже відомим у науці вченим у 1932 р. Л.Д. Ландау прибув до Харкова (тоді – столиці України) і розпочав роботу в Українському фізико-технічному інституті [12]. Науковець очолював теоретичну групу дослідників. Паралельно він займався викладацькою роботою в Харківському механіко-машинобудівному інституті (так тоді називався Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»), а у 1935 р. був запрошений завідувати кафедрою експериментальної фізики Харківського державного університету. З нашим університетом ще до Ландау були пов'язані імена багатьох видатних фізиків – теоретиків і експериментаторів (Микола Дмитрович Пильчиков (1857–1908), Торічан Павлович Кравець (1876–1955), Дмитро Дмитрович Іваненко (1904–1994) та ін.). Деякі колеги і друзі Л.Д. Ландау в харківський період його життя також вчилися або ж викладали в ньому, серед них – Леонід Федорович Верещагін (1909–1977), Лев Васильович Шубніков (1901–1937), Ісак Якович Померанчук (1913–1966) та ін. [13].

Перебування Л.Д. Ландау в Харківському університеті було недовгим, але саме в цей період він почав здійснювати свої грандіозні задуми зі створення фундаментального курсу теоретичної фізики, формування власної наукової школи, а також заснування спеціалізованого наукового видання з теоретичної фізики й організації міжнародних наукових форумів.

Видатні інтелектуальні здібності молодого вченого, його феноменальна ерудиція, рідкісне поєднання особистих якостей (принциповість, справедливість, товариськість та ін.) призвели до того, що навколо нього у Харкові та в університеті згуртувалась талановита молодь, яка згодом стала гордістю науки. Саме тут почав складатися його відомий теоретичний мінімум, який за весь час змогли скласти всього 43 особи (за 28 років!). Ті фізики, які успішно пройшли це випробування, стали ядром його фізичної школи – однієї з найвідоміших у світі.

У Харкові науковець задумав написати і приступив до здійснення капітального видання – «Курсу теоретичної фізики». Ця семитомна праця, над якою вчений працював протягом багатьох років, була перекладена сімнадцятьма мовами і визнана однією з найкращих у світі. Під час роботи Л.Д. Ландау в Харкові сюди приїздили найвідоміші фахівці з усього світу (серед них – Н. Бор, В. Вайскопф, В. Паулі, Р. Пайерлс та ін.). Учений виступав за розвиток широких зв'язків із зарубіжними науковцями і вважав, що необхідно створити теоретичний журнал з фізики, в якому публікувалися б найкращі статті вітчизняних авторів, з якими могли познайомитися колеги з інших країн. Варто зазначити, що саме в Харківському університеті він зустрів свою майбутню дружину, випускницю хімічного факультету Конкордію Дробанцеву [1].

У 1937 р. учений переїхав до Москви, де і працював до кінця життя. Однак посіяне ним насіння проросло в наукових школах його учнів, перш за все Олександра Ілліча Ахієзера (1911–2000) та Іллі Михайловича Ліфшиця (1917–1982) [13]. І.М. Ліфшиць у 1969 р. змінив свого вчителя на посаді керівника теоретичного відділу в Інституті фізичних проблем АН СРСР.

І сьогодні в Харківському національному університеті працюють учні учнів геніального фізика, які з гордістю говорять, що належать до школи Ландау. Висока планка викладання фізики у Харківському університеті зберігається і в наш час. В університеті діє чотири факультети фізичного профілю, а їхні студенти традиційно здобувають перемоги на всеукраїнських і міжнародних олімпіадах і конкурсах.

Особливістю Л.Д. Ландау було те, що він поєднав у своїй науковій діяльності такі якості, як простота і лаконічність викладання, досконале володіння математичним апаратом, найвищий ступінь узагальнення. Необхідно відзначити, що Ландау, безсумнівно, був видатним педагогом. Йому дійсно вдалося реалізувати свій план – відібрати найбільш здібних студентів і аспірантів, надихнути і спрямувати їх у потрібному напрямку, підтримати таланти, допомогти їм розкритися. Вчений, звертаючись до молоді, говорив: «Наука, як і море, вимагає самозречення». Ми можемо з повною підставою стверджувати, що як талановитий викладач і педагог Л.Д. Ландау сформувався у Харкові.

Навколо імені будь-якої видатної людини складається велика кількість різноманітних міфів і легенд. Це закономірно і свідчить про інтерес до цих особистостей. Існують такі апокрифи і навколо постаті Л.Д. Ландау – наприклад, розповіді про те, що він був звільнений з Харківського університету ректором і т. д. Ландау не був звільнений, та й за законами того часу ректор не мав права звільнити завідувача кафедри. Наявність чималої кількості легендарних звісток також є непрямым свідченням уваги оточуючих до геніального вченого.

На честь Л.Д. Ландау було названо багато формул, відкритих ним ефектів та інших фізичних явищ (діамагнетизм Ландау, квантування Ландау, полюс Ландау, рівні Ландау та ін.) [3]. Він був обраний членом багатьох зарубіжних наукових академій і товариств, удостоєний високих урядових нагород. У 1962 р. він отримав Нобелівську премію з фізики за піонерські дослідження з теорії конденсованих середовищ і особливого рідкого гелію.

Харківський університет ніколи не забував свого видатного професора. На його честь проводяться конференції та семінари, про нього написані статті і книги, серед яких особливу цінність мають спогади тих, хто його знав і співпрацював з ним. У 2014 р. в університеті з метою популяризації фізичної науки серед населення і, перш за все, молоді, був відкритий ЛандауЦентр. У Харкові ім'я Л.Д. Ландау увічене в топоніміці і меморіальних дошках.

Семен Абрамович Кузнець (у деяких англomовних версіях його ім'я пишеться як Саймон Сміт) народився 17 (30) квітня 1901 р., як вважають, у білоруському місті Пінськ (за іншими даними – у Харкові). Пізніше сім'я переїхала в Україну, до Харкова, де вчений продовжив навчання [9]. У різних джерелах вказується, що С.А. Кузнець здобув вищу освіту в Харківському університеті або Харківському інституті народного господарства [4]. На нашу думку, в даному випадку доцільно вести мову саме про класичний університет, оскільки Інститут народного господарства був створений на базі юридичного факультету Харківського університету та Харківського комерційного інституту. Серед тих, хто читав лекції С.А. Кузнецю у ХІНГ, всі (крім одного), були викладачами університету [5].

Крім того, не варто відкидати припущення про те, що майбутній відомий економіст міг навчатися одночасно і в Харківському університеті, і в Інституті народного господарства. Така практика була у той час широко розповсюдженою. Наприклад, знаменитий композитор І.О. Дунаєвський, ровесник Кузнеця, в ті ж роки деякий час навчався на юридичному факультеті Харківського університету і одночасно – в Харківській консерваторії. Як би там не було, в офіційній автобіографії, яку він написав для Нобелівського комітету, він зазначив, що свою університетську освіту почав у Харкові. В цьому ж місті, вийшла його перша праця «Грошова заробітна плата робітників та службовців фабрично-заводської промисловості м. Харкова в 1920 році» (у збірнику «Матеріали по статистиці праці на Україні»). У цей період майбутньому метру економічної науки виповнилося 20 років.

Харківський університет пишається своїми економістами, серед яких такі видатні наукові сили, як Йосип Матвійович Ланг (1775–1820), Григорій Матвійович Цехановецький (1833–1889), Михайло Іванович Туган-Барановський (1865–1919) та ін. За часів, коли тут навчався С. Кузнець, в ньому викладали такі знамениті вчені, як

Володимир Фавстович Левитський (1854–1939), Олексій Миколайович Анциферов (1867–1943), Петро Іванович Фомін (1873–1936), Володимир Михайлович Гордон (1871–1926) та ін. [6]. Економічна наука була на підйомі, вона все більше привертала увагу молоді, проходила її швидка інституалізація. Коли після низки реформ у 1933 р. був відтворений Харківський (тоді столичний) університет, у ньому було відкрито й економічний факультет. Згодом з університетом було пов'язане життя таких знаменитих економістів, як Олексій Матвійович Румянцев (1905–1993), Овсій Григорович Ліberman (1897–1981), Прокіп Іванович Верба (1919–1988) та ін. [5].

С.А. Кузнець у 1922 р. емігрував спочатку до Польщі, а потім переїхав до США, де на нього найбільший вплив справив його учитель у Колумбійському університеті, лауреат Нобелівської премії Уеслі Клер Мітчелл (1874–1948). У Сполучених Штатах Америки розгорнулася основна наукова діяльність С.А. Кузнеця, яка принесла йому світову славу [2]. На відміну від, наприклад, теоретика Ландау, Кузнець був ученим-практиком. Він провів велику кількість емпіричних досліджень, на основі яких зробив деякі ґрунтовні висновки. Особливу увагу він приділяв циклам в економіці, а саме чергуванню швидкого і повільного зростання національного доходу і технічного прогресу, яке охоплює два десятиліття. У результаті за цим явищем у науці закріпилося найменування «цикл Кузнеця» [14].

С.А. Кузнець був президентом Американської економічної асоціації, почесним доктором Гарвардського та багатьох інших університетів. Він був головою так званого «проекту Фалька» з економічного розвитку Ізраїлю. Цей проект сприяв перетворенню країни на високорозвинену державу [11 та ін.].

Аналіз біографій Нобелівських лауреатів, чіє життя і діяльність були пов'язані з Харківським університетом, спонукає до певних умовиводів. По-перше, всі Нобелівські лауреати мали не лише безпосередніх учителів, визначних учених, але і належали до сформованих наукових шкіл. По-друге, всі вони були тісно пов'язані з європейською та світовою наукою. По-третє, їхні дослідження відкрили дорогу новим, перспективним напрямкам, а їхні учні досягли значних висот у науці. Наприклад, серед учнів С.А. Кузнеця, двоє стали лауреатами Нобелівської премії. Представник школи Л.Д. Ландау – О.О. Абрикосов – також отримав Нобелівську премію, а, розвиваючи ідеї І.І. Мечникова, 10 вчених з різних країн стали її лауреатами.

Але не тільки номінанти високої наукової нагороди пов'язують Харківський університет з Нобелівською премією. Серед викладачів і випускників *Alma Mater* були члени Нобелівських комітетів і його кореспонденти. Багато професорів та випускників Каразінського університету виступали експертами Нобелівських комітетів: Микола Петрович Трінклер (1876–1957), Олексій Андрійович Івакін (1893–1942), Ілля Львович Кричевський (1885–1939) та ін.

Вихованці університету та його професори були неодноразово номіновані на цю престижну премію. Серед них – соціолог Максим Максимович Ковалевський (1851–1916), біохімік Олександр Володимирович Палладін (1885–1972), письменник Олесь Гончар (1918–1995) та ін. [2 та ін.].

Багато разів професори університету висували на здобуття Нобелівської премії видатних діячів науки та літератури, борців за мир. Наприклад, Лев Юліанович Лазаревич-Шепелевич (1863–1909) рекомендував відому польську письменницю Елізу Ожешко (1841–1910), Георгій Володимирович Фольборт (1885–1960) — академіка Леона Абгаровича Орбелі (1882–1958) та ін.

Члени корпорації Харківського класичного університету багатьма, у т. ч. родинними, дружніми й іншими узами були пов'язані з когортою Нобелівських лауреатів. Потрібно зазначити, що старший брат видатного письменника Івана Буніна – Юлій Олексійович Бунін (1857–1921), випускник фізико-математичного факультету університету, вплинув на нього значною мірою. Професор-картограф Микола Миколайович Байер (1886–?) був дідом видатного фізика, лауреата премії 2010 року Андрія Гейма (1958 р. н.).

Не можна не сказати й про лауреатів премії – почесних докторів Харківського університету. Крім уже згаданого нами І.І. Мечникова, цієї високої нагороди були удостоєні Камілло Гольджи (1843–1926) та Даніел Гайдушек (1923–2008) [10]. Почесним членом Харківського товариства дослідників природи при Харківському університеті з 1923 р. був лауреат Нобелівської премії миру Ф. Нансен.

Багато Нобелівських лауреатів відвідували Харківський університет, були знайомі з дослідженнями наших учених. Серед них – Фрітьоф Нансен (1861–1930), Ірен (1897–1956) та Фредерік (1900–1958) Жоліо-Кюрі, Нільс Бор (1885–1962), Поль Дірак (1902–1984), Поль Ланжевєн (1872–1946) та ін.

Звісно, соціально-політичний клімат у нашій країні, взаємини з представниками світової науки у XX ст. не завжди були безхмарними. Усе це вплинуло на інтенсивність вручення премії представникам Харківського університету. Сьогодні, коли ми входимо у світову наукову спільноту, праці харківських учених стають все більш відомими у всьому світі. Вважаємо, що не помилимося, висловивши припущення про те, що й у майбутньому зі стін Alma Mater виходитимуть нові Нобелівські лауреати.

Список використаних джерел

1. Бессараб М.Я. Ландау. Страницы жизни / М.Я. Бессараб. – М.: Моск. рабочий, 1990. – 319 с.
2. Вихованці Харківського університету: біобібліогр. довідник / Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна; автори-укладачі: Б.П. Зайцев, В.І. Кадєєв, С.М. Куделко, Б.К. Мигаль, Ю.Ю. Полякова, С.І. Посохов. – Х.: Авто-Енергія, 2004. – 250 с.
3. Вкарбовані в літопис науки / укл. С.М. Куделко, А.В. Григор'єв. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – 208 с.
4. Волянський Ю.Л. Нобелівські лауреати Слобожанщини / Ю.Л. Волянський, І.І. Залюбовський, Б.Я. Пугач та ін. – Х.: Факт, 2005. – 296 с.
5. Глушенко В.В. Наукові економічні школи в Харківському університеті / В.В. Глушенко, В.М. Лісовицький. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2009. – 124 с.
6. Економічна наука в Харківському університеті: колективна монографія / кол. авт.; відп. ред. В.В. Глушенко. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – 372 с.
7. Мечников И.И. Этюды оптимизма / И.И. Мечников. – М.: Наука, 1988. – 328 с.
8. Мечникова О.Н. Жизнь Ильи Ильича Мечникова / О.Н. Мечникова. – М.; Л.: Государственное издательство, 1926. – 232 с.
9. Московкин В.М. Неизвестный Семён Кузнец: учёба в Харькове / В.М. Московкин // Университеты. – 2010. – № 1. – С. 52–65.
10. Почесні члени Харківського університету. Біографічний довідник / кол. авт.; гол. ред. В.С. Бакіров, відпов. секретар І.К. Журавльова; заст. гол. ред. С.І. Посохов; ред. І.О. Гірка, І.І. Залюбовський, В.І. Кадєєв, В.В. Александров, Ю.В. Холін. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 356 с.
11. Сергійчук В. Семен (Саймон) Кузнец (30.01.1901 – 10.07.1985): [відом. економіст, уродженець Харкова] / В. Сергійчук // Що дала Україна світові. – К., 2008. – С. 166–167.
12. Толок В.Т. Физика и Харьков / В.Т. Толок, В.С. Коган, В.В. Власов. – Х.: Тимченко, 2009. – 408 с.
13. Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна за 200 років / В.С. Бакіров, В.М. Духопельников, Б.П. Зайцев та ін.; Худож.-оформлювач І.В. Осипов. – Харків: Фоліо, 2004. – 750 с.
14. Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина. Экономический факультет за 80 лет со дня основания / сост.: А.И. Давыдов, С.М. Куделко, М.В. Проценко. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2013. – 88 с.

References

1. Bessarab, M.Ya. (1990). *Landau. Stranitsyi zhizni* [Landau. Pages of life]. Moscow, Moskovskiy rabochiy, 319 p.

2. Zaytsev, B.P., Kadyeyev, V.I., Kudelko, S.M., Myhal', B.K., Polyakova, Yu.Yu., Posokhov, S.I. (2004). *Vykhovantsi Kharkivs'koho universytetu. Biobibliohrafichnyy dovidnyk* [Alumnus of Kharkiv University. Biobibliographical handbook]. Kharkiv, Avto-Enerhiya, 250 p.
3. Kudelko, S.M., Hryhor'yev, A.V. (2009). *Vkarbovani v litopys nauky* [Engraved in the annals of science]. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 208 p.
4. Volyans'kyi, Yu.L., Zalyubovs'kyi, I.I., Puhach, B.Ya. (2005). *Nobelivs'ki laureaty Slobozhanshchyny* [Nobel laureates from Slobozhanshchyna]. Kharkiv, Fact, 296 p.
5. Hlushchenko, V.V., Lisovyts'kyi, V.M. (2009). *Naukovi ekonomichni shkoły v Kharkivs'komu universyteti* [Economic scientific schools in Kharkiv University]. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 124 p.
6. Hlushchenko, V.V. (ed.). (2013). *Ekonomichna nauka v Kharkivs'komu universyteti* [Economic science in Kharkiv University]. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 372 p.
7. Mechnikov, I.I. (1988). *Etyudy optimizma* [Optimistic issues]. Moscow, Nauka, 328 p.
8. Mechnikova, O.N. (1926). *Zhizn Ili Iliche Mechnikova* [Life of Ilya Mechnikov]. Moscow, Leningrad, State Publishing, 232 p.
9. Moskovkin V. *Neizvestnyy Semen Kuznets: ucheba v Kharkove* [Unknown Simon S. Kuznets: studies in Kharkiv]. *Universytety* [Universities], 2010, no. 1, pp. 52–65.
10. Bakirov, V.S. (ed.) (2015). *Pochesni chleny Kharkivs'koho universytetu. Biohrafichnyy dovidnyk* [Honorary members of Kharkiv University. Biographical handbook]. Kharkiv, V. N. Karazin Kharkiv National University, 356 p.
11. Serhiychuk, V. (2008). Semen (Saymon) Kuznets' (30.01.1901 – 10.07.1985) [Simon S. Kuznets (30.01.1901 – 10.07.1985)]. *Shcho dala Ukrayina svitovi* [What Ukraine gave to the world]. Kyiv, Serhiychuk, pp. 166–167.
12. Tolok, V.T., Kogan, V.S., Vlasov, V.V. (2009). *Fizika i Kharkov* [Physic and Kharkiv]. Kharkiv, Timchenko, 408 p.
13. Bakirov, V.S. (ed.) (2004). *Harkivs'kyj nacional'nyj universytet im. V.N. Karazina za 200 rokiv* [V.N. Karazin Kharkiv National University on 200 years]. Kharkiv, Folio, 750 p.
14. Davydov, A.I., Kudelko, S.M., Protsenko, M.V. (2013). *Kharkovskiy natsionalnyy universitet imeni V.N. Karazina. Ekonomicheskyy fakultet za 80 let so dnya osnovaniya* [V.N. Karazin Kharkiv National University. Faculty of Economics on 80 years since foundation]. Kharkiv, V.N. Karazin Kharkiv National University, 88 p.

В статті аналізується діяльність учених – преподавателей и воспитанников Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, которые стали лауреатами Нобелевской премии, а также тех, кто был членом Нобелевских комитетов или же номинировался на эту премию. Показано значение научных школ и академических традиций для появления выдающихся деятелей науки, их влияние на последующие поколения преподавателей и студентов. Уделено внимание памятным местам, связанным с Нобелевскими лауреатами, и политике университета по увековечиванию этих имён.

Ключевые слова: *Нобелевские лауреаты, Харьковский классический университет, научные школы.*

The present paper deals with the analysis of activity of professors and alumnus of V.N. Karazin Kharkiv National University who have been Nobel laureates, members of Nobel committee and nominee for this prize. Significance of scientific schools and academic traditions for emergence of famous scientists in this University was explored. Influence these factors at next generations of lecturers and students were observed. Places of memory that connect with Nobel laureates and University perpetuation policy were described.

Key words: *Nobel laureates, Kharkiv classical University, scientific schools.*

Одержано 7.07.2016.

УДК 336.71(477)

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-5

Т.М. БОЛГАР,

доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри Кременчуцького інституту
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ВИНИКНЕННЯ ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У БАНКАХ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено основні причини виникнення проблемних кредитів у банках України, які виокремлено у три групи: макроекономічні причини; причини, що залежать від діяльності банківських установ; причини, що залежать від позичальника. Доведено, що банківські установи можуть мати вплив на причини, що мають суб'єктивний характер з метою підвищення ефективності роботи банківського бізнесу, мінімізації кредитних ризиків та проблемних кредитів.

Ключові слова: макроекономічні причини, об'єктивні причини, суб'єктивні причини, проблемна кредитна заборгованість, фінансово-економічна криза.

Постановка проблеми. Складний шлях виходу країни з економічної кризи включає в себе безліч процесів і дій, а без розуміння причин виникнення кризових явищ у банківській сфері рух вперед стає довгим і непростим. Стягнення кредитної заборгованості, не погашеної позичальником вчасно, є традиційно актуальною проблемою для більшості банківських установ. Це складний процес, який спричинений найрізноманітнішими чинниками, що мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер.

Ретельний аналіз причин виникнення проблемних боргів є абсолютно необхідним, перш за все для того, щоб уникнути невдалих кроків у майбутньому, а також для можливості адекватного реагування на наслідки допущених прорахунків і помилок, що призвели до надзвичайно високого рівня обсягу проблемної заборгованості вітчизняних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначена проблема особливої актуальності набуває в кризові для економіки країни періоди. Тому підвищений інтерес з боку провідних науковців є обґрунтованим. Вивченням причин виникнення проблемної заборгованості у банках займалися такі вчені та дослідники, як Р. Бренд, В.І. Волохов, О.В. Дзюблук, В.В. Коваленко, І.О. Лютий, П.А. Мороз, Дж. Сорос, А.В. Фёдоров та ін. [1–7]. Але потребують подальшого дослідження і розробки як у науково-методичному, так і в практичному аспектах, питання вивчення об'єктивних та суб'єктивних причин стрімкого збільшення показника проблемної кредитної заборгованості у банках України на сучасному етапі розвитку економіки.

Постановка завдання. Проблеми з погашенням кредитів не виникають раптово. Їм передують ряд причин як на макrorівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. При цьому вплинути якимось чином на макроекономічні процеси є складним завданням. Тому керуючій ланці в банківському бізнесі доводиться пристосовуватися до тих умов, які диктує сьогодення.

Слід відзначити, що періодом найбільш активного зростання проблемної заборгованості у загальному обсягу виданих кредитів стали періоди: 2008–2010 рр. та 2013–2015 рр. (рис. 1).

Критичного значення показник проблемної кредитної заборгованості досягає у 2015 р. – він складає 22,1% від наданих кредитів, що майже втричі перевищує показник 2013 р. Які ж основні причини зумовили виникнення такого явища?

На рівні банківських установ основною причиною зростання проблемної заборгованості стала відсутність ефективної та налагодженої системи ризик-менеджменту банків, системи, що змогла б протистояти викликам світової фінансово-економічної кризи. Тому вдосконалення цієї системи займає ключову позицію на шляху до зменшення обсягів проблемних портфелів банківських установ.

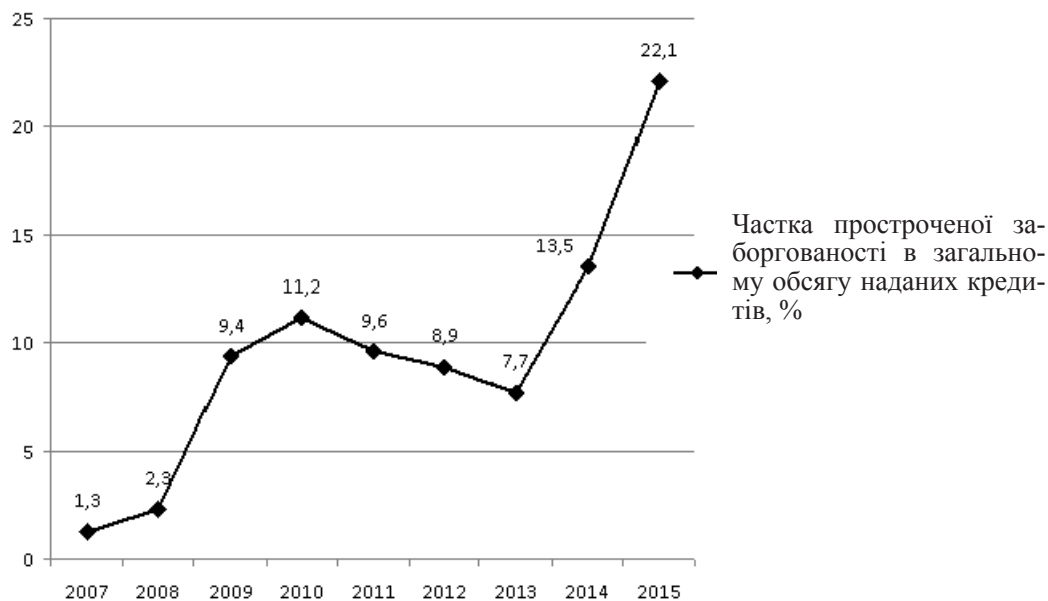


Рис. 1. Динаміка частки простроченої кредитної заборгованості в загальному обсягу наданих кредитів за період 2007–2015 рр.*

*Складено за [13].

Важливу роль у покращанні якості кредитного портфеля відіграє також і ставлення позичальників до запозичених ресурсів, усвідомлення необхідності погашення яких має бути для них аксіомою.

Аналіз причин збільшення проблемної кредитної заборгованості та розробка заходів щодо зниження показника зростання проблемних кредитів в Україні – мета цього дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нинішня складна ситуація з рівнем кредитної проблемної заборгованості є результатом впливу багатьох чинників, і це не лише вплив світової фінансово-економічної кризи. Більше того, на нашу думку, фінансово-економічна криза стала лише каталізатором всіх наявних проблем і закладених ризиків у банківській діяльності. Криза оголила слабкі сторони та підсилила їх негативний вплив на якість кредитних портфелів і фінансові результати діяльності банківських установ. Кризова ситуація 2008–2009 рр. та її наслідки мають стати уроком для економіки в цілому, банківських установ та населення. Усвідомлені ж помилки та прорахунки необхідно вивчати, аналізувати та вживати заходів для недопущення їх повторення у майбутньому. Отже, розглянемо детальніше, що ж стало причиною такого стрімкого зростання рівня проблемної заборгованості, що спостерігався, починаючи з

2008 р. Основні причини виникнення проблемних боргів у банках України на сучасному етапі розвитку економіки існують у трьох площинах:

- макроекономічні причини;
- причини, що залежать від діяльності банківських установ;
- причини, що залежать від позичальника.

Важливість впливу групи макроекономічних причин виникнення проблемної заборгованості важко переоцінити. До цієї групи слід віднести загальну економічну ситуацію в країні, нестійкість національної валюти, рівень політичної стабільності, недосконалість законодавчої бази. Як відомо, макроекономічні фактори перебувають поза межами впливу кредиторів та позичальників. Тому в ході кредитного процесу всім сторонам потрібно розуміти, що вплив вказаних факторів є данністю, яку потрібно брати до уваги при прийнятті рішень.

Розглянемо, що ж відбувалося з кредитним ринком у передкризовий період: йшла активна пропаганда ідеї життя у кредит; банки, намагаючись завоювати якомога більшу частину кредитного ринку, активно видавали кредити майже всім, хто виявляв бажання їх отримати; вигідні банківські продукти з кредитування наполегливо рекламувалися, акцентуючи увагу позичальників на простоту отримання кредиту з мінімальною кількістю довідок та затратою часу; нав'язувалася ідея активного споживання, «адже весь світ так живе». Ніхто із сторін кредитного процесу не враховував того, що кредитна історія розвинених країн нараховує десятки років досвіду та відпрацьованих схем, що ставки за кредитами у рази менші, ніж у вітчизняних банках. У результаті виникла штучна модель споживання та попиту товарів і послуг, що підтримувалася завдяки наданим кредитам, що не були забезпечені доходами населення та прибутками підприємств.

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. не пройшла повз Україну. Її результатом стали негативні зміни в економічному житті країни. Відбулося падіння попиту на продукцію українського виробництва як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Так, відповідно до даних НБУ, експорт українських товарів у 2009 р. зменшився вдвічі порівняно з попереднім періодом [8].

Ситуація на внутрішньому ринку також складалася не найкращим чином. Згідно з даними Держкомстату роздрібний товарообіг України у 2009 р. скоротився на 21% [9]. Така тенденція негативним чином вплинула на українських товаровиробників і стала причиною скорочення обсягів виробництва, змушуючи оптимізувати витрати. Отже, операційний прибуток від торгівлі на зовнішніх ринках падає, доходи населення скорочуються, підвищується рівень безробіття. А кредитні зобов'язання нікуди не зникли. Такий стан речей відразу позначився на можливості підприємств і населення вчасно та у повному обсязі обслуговувати кредитні зобов'язання перед банківськими установами, що призвело до хвилі неплатежів. Особливо болісно це позначилося на позичальниках з низьким запасом міцності, яких було чимало, враховуючи ту кредитну політику, що впроваджували вітчизняні банки в передкризовий період. Для деяких підприємств та частини населення кредитний тягар став не підйомним, і ці кредити поповнили обсяг проблемних кредитів.

Наступною причиною збільшення неплатежів за кредитними зобов'язаннями, що належить до групи макроекономічних, вважаємо нестійкість національної валюти відносно іноземної. На питання, що ж стало причиною знецінення української національної валюти у 2008 р., експерти однозначної відповіді не мають. Серед факторів, що сприяли девальвації гривні, вбачають і вплив іноземного капіталу з української економіки через нестійкість останньої, і від'ємне сальдо зовнішньо-торговельного балансу України. Національний банк України в умовах складної макроекономічної ситуації та під впливом світової фінансової кризи з основною своєю функцією – із забезпеченням стабільності національної грошової одиниці – не впорався. Усі вжиті НБУ та Урядом заходи виявились неефективними у боротьбі за стійкість української гривні. Та що б не було причиною девальвації гривні, її наслідки для економіки країни, для банківського сектора та для населення стали дуже серйозними.

Враховуючи стрімку активізацію кредитного ринку в період, що передусе фінансово-економічній кризі, та зростання інтересу до кредитів в іноземній валюті через вигідні умови відсоткових ставок, обсяг та частка наданих валютних кредитів у передкризовий період значно підвищилася: у 2007 р. частка кредитів, деномінованих в іноземній валюті в загальній кількості кредитів, наданих банками резидентами, складала 49,9%. А вже в 2008 р. цей показник збільшив своє значення на 9,2 п.п. і склав 59,1%. Поступово кількість валютних кредитів у загальному обсязі виданих знижувалася: у 2012 р. склала 36,7%, а у 2013 р. – 34%.

Піком зростання показника обсягу кредитів, наданих в іноземній валюті, є 2008 р. Саме у цей період темпи зростання вказаного показника досягли 203,6% відносно рівня попереднього періоду: з 213 065 млн грн наданих кредитів в іноземній валюті у 2007 р. до 433 801 млн грн – у 2008 р. Тобто у найгостріший період кризи вітчизняні комерційні банки були надзвичайно вразливі до валютних ризиків. Така динаміка показників обсягу кредитів наданих в іноземній валюті та частки кредитів, деномінованих в іноземній валюті у загальній кількості кредитів, наданих банками резидентами, в сукупності із стрімкою девальвацією національної валюти (з 4,85 грн за дол. США до 8 грн за дол. США) призвела до збільшення кредитного навантаження на позичальників більше ніж в 1,5 раза і створила підґрунтя для стрімкого зростання неплатежів за кредитними зобов'язаннями, наданими в іноземній валюті.

У 2014 р. ситуація з видачею кредитів у іноземній валюті вкрай загострилась у зв'язку із стрімким зростанням та нестабільним курсом іноземних валют (долар, євро) щодо національної валюти (гривні). НБУ протягом року вводив ряд обмежень щодо проведення операцій, у тому числі з кредитування в іноземній валюті.

Ще однією причиною поглиблення кризових явищ у економічному житті країни, що, на наш погляд, необхідно віднести до групи макроекономічних, є політичний аспект. Економічні проблеми країни як інструмент протистояння та боротьби між різними політичними силами збільшують соціальну напругу, зменшують ефективність антикризових заходів. Позичальники займають позицію очікування, що опосередковано впливає і на бажання погашати кредитні зобов'язання.

Групою макроекономічних причин, що впливають на рівень проблемної заборгованості, є недосконалість законодавчої бази у питаннях регулювання кредитних взаємовідносин. Вказана група причин є доволі широкою та включає безліч питань, що потребують доопрацювання та вдосконалення. Серед них найгострішими, на наш погляд, є:

- некоректність та неточність при складанні документів для оформлення кредитної угоди;
- труднощі у процедурі стягнення застави (спосіб звернення стягнення на заставне майно, виселення та реалізація заставного майна у разі проживання там неповнолітніх осіб, можливість заставити один і той же предмет застави декілька разів (звичай мова йде про обладнання та товари в обороті), тривалість процедури стягнення заставного майна);
- недосконалість судової системи і системи виконавчого провадження у кредитних відносинах;
- складність притягнення до кримінальної відповідальності посадових осіб позичальника навіть при наявності ознак шахрайських дій [9].

Ця група має об'єктивний характер, тобто жодна сторона кредитного процесу не має прямого впливу на законодавче поле, у якому доводиться працювати. І лише коментарі практикуючих банківських спеціалістів, юристів та інших сторін кредитного процесу можуть висвітлювати слабкі місця у кредитному законодавстві та опосередковано впливати на вдосконалення нормативно-правової бази з питань регулювання кредитного процесу.

Недосконалість законодавчої бази створює підґрунтя для непогашення позик декількома групами позичальників, а саме:

1. Недобросовісні позичальники або фінансові шахраї, які, знаючи всі тонкощі та слабкі місця кредитного законодавства, використовують їх з метою неповернення взятого фінансового зобов'язання.

2. Позичальники, які планували повертати кредит, але під впливом економічної кризи та відчувши фінансову скруту, побачили можливість обійти умови кредитної угоди та покращити своє фінансове становище за рахунок неповернення кредитних коштів завдяки прогалинам у законодавстві.

Для недопущення виникнення проблемної кредитної заборгованості та ефективного управління останньою, якщо вона все ж таки виникла, передусім повинно бути створене законодавче поле, що захищає інтереси як кредитора, так і позичальника. Продумана процедура, що точно та чітко описує порядок стягнення проблемної заборгованості при використанні будь-якого методу управління такою заборгованістю, закріплена на законодавчому рівні, значно зменшить кредитні ризики банківських установ, а також фінансові втрати, спричинені неплатежами за кредитними зобов'язаннями через прогалини у вітчизняному законодавстві, яких, на жаль, у даний час існує чимало. Значна частина позичальників намагається оскаржити кредитні договори у судах, апелюючи неточностями або некоректно складеними документами.

Але найбільша кількість проблем у банківських працівників виникає при стягненні застави. Так, виселення із заставленої квартири боржників є доволі проблематичним процесом, особливо якщо право користування такою квартирою мають неповнолітні особи.

Для ефективного управління проблемними портфелями велику роль відіграє продумана та відпрацьована законодавча база з чіткими процедурами, що виключає можливість запланованого або незапланованого шахрайства з боку позичальників. Окрім цього, законодавчо закріплена процедура стягнення банком застави за проблемним кредитом потребує вдосконалення. На сьогоднішній день існує декілька способів звернення стягнення на заставне майно: у судовому порядку, на підставі виконавчого напису нотаріуса та у позасудовому порядку.

Судовий порядок звернення стягнення на заставне майно є довгою процедурою. Тому бажання кредитних установ знайти альтернативний шлях на стягнення заставного майна стає зрозумілим та очікуваним. Теоретично – це звернення стягнення на заставне майно на підставі виконавчого напису нотаріуса. Але на практиці використання такого методу стягнення заставного майна є проблематичним через прогалини у законодавчій базі.

Так, наказом № 296/5 від 22.02.2012 р. Міністерства юстиції України був затверджений Порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України [10], відповідно до якого нотаріус має право вчиняти виконавчий напис для стягнення грошових сум або витребування майна у боржника. Обрахування розміру заборгованості може включати суму неустойки (штрафу, пені), що включається до виконавчого напису, якщо це передбачено умовами договору, а також може бути врахований індекс інфляції за весь час прострочення та трьох процентів річних від простроченої суми, якщо інший розмір не встановлений договором або законом.

Виконавчий напис нотаріуса є виконавчим документом і його виконання, як і виконання рішень судів, покладено на Державну виконавчу службу України. По суті, нотаріуси у цьому випадку мають повноваження суддів загального суду [11].

Але різниця для боржника очевидна. Якщо у суді позичальник може надавати свої заперечення, пояснення, тобто бути учасником спору, то здійснення виконавчого напису нотаріуса не передбачає присутності боржника. А це, на наш погляд, є порушенням прав боржника та недотриманням принципу змагальності сторін.

Слід відзначити, що виконавчий напис нотаріусом вчиняється тільки за умови подання документів, що підтверджують безспірність заборгованості або іншої відповідальності боржника перед стягувачем. Постанова КМУ № 1172 від 29 червня 1999 р. «Про затвердження переліку документів, за якими стягнення заборгованості проводиться у безспірному порядку на підставі виконавчих написів нотаріусів» [12] визначає такі документи, що подаються для одержання виконавчого напису:

– оригінал нотаріально посвідченої угоди;

– документи, що підтверджують безспірність заборгованості боржника та встановлюють прострочення виконання зобов'язання.

Які ж саме документи підтверджують безспірність заборгованості ніякими законами або іншими підзаконними актами не регламентуються.

Така законодавчо неврегульована практика стягнення заборгованості породжує нові судові позови з визнання виконавчих написів нотаріусів недійсними. Це продовжує процедуру в часі та не дає можливості банку закрити проблемну заборгованість або списати її як безнадійну, що, у свою чергу, призводить до заморожування на тривалий час коштів у резервному фонді. Крім того, якщо судом при розгляді справи про визнання виконавчого напису нотаріуса недійсним не будуть вжиті заходи про забезпечення позову, то для боржника це може мати сумні наслідки – майно боржника може бути реалізоване працівниками Державної виконавчої служби у ході виконавчого провадження [11].

Отже, необхідно констатувати, що прогалини в українському законодавстві створюють умови для можливості вчинення шахрайства з боку недобросовісних позичальників, а також затягують у часі процес реалізації заставного майна. Тому необхідною умовою для зменшення рівня проблемної заборгованості та пришвидшення процедури стягнення проблемних кредитів є вдосконалення законодавчої бази з метою захисту прав як кредиторів, так і боржників.

Наступною масштабною групою причин виникнення такого високого рівня проблемної кредитної заборгованості у вітчизняних банках є причини, пов'язані з діяльністю самих банківських установ та позичальників. Ця група має суб'єктивний характер. Розглянемо цю групу причин більш детально.

Як вже відзначалося, пріоритетним завданням кредитної політики банківських установ протягом тривалого періоду, що передував фінансово-економічній кризі, було нарощення кредитного портфеля. Про це свідчать дані Національного банку України щодо динаміки показника наданих кредитів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка показника наданих кредитів у 2005–2015 рр.*

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Кредити надані, млн грн	156385	269688	485368	792244	747348	755030	825320	815327	911402	1006358	965093
у % до попереднього періоду	160,9	172,5	180,0	163,2	94,3	101,0	109,3	98,8	111,8	110,4	95,9

*Складено за [13].

Як бачимо, найбільші темпи зростання зазначеного показника спостерігалися у передкризовий період 2005–2008 рр. включно: 60,9%, 72,5, 80% відповідно. А 2014 р. стає рекордним за кількістю виданих кредитів – 1006358 млн грн, що у 6,4 раза перевищує рівень 2005 р.

У чому ж причина такого стрімкого зростання загального обсягу кредитного портфеля вітчизняних банків? Відповідь на це питання таке – бажання якомога більшого прибутку, тому що кредитування приносить основну частку прибутку банку порівняно з іншими видами діяльності.

Але кредитний процес не закінчується на стадії видачі кредиту. Наступним і найважливішим етапом є повернення кредиту, і саме ця стадія кредитного процесу проведена якісно і без затримок є передумовою отримання банком прибутку від кредитних операцій. Тому банківським установам при видачі кредитів необхідно було враховувати той факт, що періоди економічного зростання тривають не вічно. Функціонування

ринкової економіки за економічними законами є циклічним. І після періодів поживання та піднесення настає спад та період депресії. Тому банківські установи для мінімізації негативних наслідків у прогнозовані періоди економічного спаду та кризи, повинні були порівнювати темпи «завоювання» вітчизняного кредитного ринку і темпи росту доходів населення, чого, на жаль, зроблено не було. І, зрештою, темпи зростання обсягів кредитних портфелів банків стали перевищувати темпи зростання доходів населення – відбулося перенасичення кредитними ресурсами. Бажання банківських установ отримати прибуток підштовхувало останніх надавати кредити, джерелом погашення яких мали стати доходи від проведення спекулятивних операцій. Так, за кредитні кошти купувалися об'єкти нерухомості, земельні ділянки, що у подальшому позичальники планували перепродавати за вищою ціною. А за отримані від реалізації таких спекулятивних об'єктів кошти планувалося не лише погашення кредиту, а ще й отримання доходу позичальником. Така схема може працювати тільки у період економічного зростання країни і швидкого підвищення цін на ті активи, що плануються для перепродажу, що не було враховано ні банками, ні позичальниками.

Тобто кредитування спекулятивних операцій – одна з причин виникнення проблемної заборгованості. Такої ж думки дотримуються дослідник І.І. Д'яконова [14] та спеціалісти міжнародної рейтингової компанії «Кредит-Рейтинг» [15].

Значний вплив на високий рівень проблемної заборгованості чинить незрілість українського банківського бізнесу. Але порівняно із з закордонними банками, що мають багаторічний досвід роботи, високий рівень стандартизації банківських продуктів та процедур, менший рівень банківських ризиків, достатньо ефективну процедуру стягнення проблемної заборгованості та законодавчу базу, що захищає інтереси кредитора, вітчизняні банки такого досвіду та відпрацьованих роками схем не мають. Доволі часто працівникам вітчизняних банківських установ доводилось приймати ситуативні рішення.

Тому окремою групою причин, які вплинули на збільшення обсягу проблемної заборгованості, що вітчизняні банки мають на сьогоднішній день, на нашу думку, слід вважати помилки та прорахунки самих банківських установ через недостатність досвіду у веденні банківського бізнесу. Важливі питання, такі як відсутність досвіду кредитної діяльності у вітчизняних банках, різниця у рівні відсоткових ставок, не прозора для позичальника схема формування ціни кредиту, наявність великих витрат, пов'язаних з оформленням кредиту (одноразові комісії, оплата нотаріусів, страхування тощо), не стали завадою для позичальників отримувати кредити. Фінансова безграмотність позичальників стала однією з причин у виникненні проблемної заборгованості.

Отже, світова фінансово-економічна криза стала непростим випробуванням для банківського сектора України та чітко продемонструвала слабкі місця. Так, недосконала система ризик-менеджменту вітчизняних банків сприяла збільшенню проблемної заборгованості. Для кредитного напрямку діяльності банківських установ проблеми означилися майже на всіх етапах кредитного процесу, починаючи від стадії підготовки та видачі кредиту до стадії моніторингу, контролю та повернення кредитних ресурсів.

Розглянемо детальніше причини виникнення проблемних боргів на кожній стадії кредитного процесу.

Якісно проведені початкові етапи кредитного процесу, а саме підготовка до видачі та надання кредиту, є надзвичайно важливими, тому що це підґрунтя для отримання високих фінансових результатів від кредитної діяльності банківських установ та можливість уникнути проблем з неповерненням кредитів. Але, як показує практика, вітчизняним банківським установам необхідно вдосконалювати майже всі процедури та процеси, що супроводжують видачу кредитних ресурсів – систему аналізу фінансового стану позичальника, оцінку забезпечення за кредитом тощо.

Відсутність досконало розроблених положень та банківських продуктів, що включають стандартизовані умови, технологічні карти, форми документів та форми управлінської звітності, відсутність чіткого розподілу обов'язків та процедур контр-

олю створюють можливість приймати ситуативні рішення кредитними працівниками, що призводить до:

- підвищення рівня операційних ризиків;
- збільшення часу, який потрібен для проведення операцій;
- підвищення ймовірності помилок;
- проявів можливих шахрайств та зловживань.

Таким чином, потенційно проблемний кредит з'являється вже на початковій стадії кредитного процесу.

Незрілість системи аналізу фінансового стану позичальника та його кредитоспроможності призводить до відсутності розуміння банком таких необхідних при видачі кредиту відомостей, як стан бізнесу позичальника; ризики, притаманні тій галузі, в якій працює бізнес позичальника та перспективи її розвитку.

Недосконалі скорингові моделі, рейтинги позичальників, карти ризиків та інші методи визначення та оцінки кредитоспроможності позичальника іноді не дають змоги визначити об'єктивний фінансовий стан позичальника та його зміни у часі. Втім слід відзначити, що складність у визначенні фактичного фінансового стану позичальника не завжди пов'язана із недосконалими схемами, затвердженими у банках. Ситуацію ускладнює той факт, що дані, які надає про себе позичальник, можуть мати формальний характер. Це пов'язано, насамперед, з тим, що позичальник намагається оптимізувати базу оподаткування. Тому в статтях балансового звіту може значитися кредиторська заборгованість, якої насправді не існує, завищуватися товарні залишки та ін. Тобто дані фінансової звітності позичальника можуть кардинально відрізнитися від наявного стану речей.

Зустрічаються також і факти банального кримінального шахрайства, коли позичальник із самого початку не планує повертати кредит та цілеспрямовано надає таку інформацію про себе, що не відповідає дійсності.

Некримінальне шахрайство, на жаль, також має місце у веденні банківського бізнесу. Наприклад, намагаючись взяти кредит, позичальник надає фінансову звітність, що не відображає реального стану речей у бізнесі, з надією на те, що ситуація покращиться і кредит буде повернуто. Але, як показує практика, надії на краще, зазвичай, не виправдовуються, і банківська установа отримує проблемний кредит та зазнає втрат.

Морально-етичні якості співробітників банку також відіграють важливу роль у мінімізації кредитних ризиків і, як наслідок, у виникненні проблемних кредитів. Зустрічаються випадки зацікавленості працівників банківських установ у результаті прийняття рішення щодо видачі кредиту. Також мають місце випадки некомпетентності або недбалства співробітників банку, що призводять до помилок у процесі проведення кредитних операцій. Усі перелічені причини ведуть до можливого погіршення якості кредитного портфеля.

Ще однією причиною виникнення такого високого рівня проблемної заборгованості у вітчизняних банках є низький рівень організації роботи із заставним майном. У процесі активного кредитування та при наявності високої конкуренції між банками, якості та достатності застави приділялося не достатньо уваги. Відсутність або недосконалість внутрішньобанківських положень з роботи із заставним майном, методології акредитації експертів оцінювачів заставного майна призводило до недостовірної оцінки предметів застави, що підвищувало ризик неповернення кредиту [14].

Другий етап кредитного процесу – контроль та моніторинг виконання позичальниками зобов'язань з погашення кредиту, супроводжується таким елементом ризику, як недостатній контроль за якістю кредитного портфеля, що загрожує несвоєчасним реагуванням на виникнення простроченої заборгованості. Зазвичай банками приділяється недостатньо уваги налагодженню автоматизованої системи зберігання інформації щодо обслуговування кредитів. Електронна система допомоги у супроводі кредитів є незамінним помічником при аналізі якості кредитного портфеля та прийнятті ефективних управлінських рішень. Чітко налагоджена автоматизована система контролю, моніторингу та аналізу виконання кредитних зобов'язань дозволить:

- проаналізувати ефективність (прибутковість) кредитної діяльності в розрізі окремих банківських продуктів, галузей із врахуванням відсоткової ставки;
- вести облік проблемних кредитів у розрізі окремих банківських продуктів, галузей;
- встановлювати реальний рівень прибутковості окремих банківських продуктів, враховуючи коригування на відсоток прострочених кредитів;
- визначати точку беззбитковості продажу кожного окремого банківського продукту із врахуванням рівня відсоткової ставки та рівня прострочених зобов'язань;
- приймати оперативні управлінські рішення.

Тому ефективна організація етапу контролю та моніторингу за виконанням позичальниками зобов'язань з погашення кредиту, аналізу поточного стану якості кредитного портфеля з використанням електронного зберігання та систематизації інформації за кредитними договорами будуть мінімізувати кредитні ризики та впливати на причини виникнення проблемних кредитів.

Наступною групою причин виникнення проблемних кредитів на сучасному етапі розвитку економіки є ставлення позичальників до необхідності погашення взятих на себе зобов'язань. Менталітет вітчизняних позичальників в умовах складної економічної ситуації в країні також призводить до високого рівня кримінальних та некримінальних шахрайств. Визначивши та проаналізувавши причини виникнення проблемної кредитної заборгованості у банківській системі України, пропонуємо структурувати їх та подати у вигляді схеми (рис. 2).

Висновки. Отже, розуміння причин виникнення проблемних кредитних боргів у банках України на сучасному етапі розвитку економіки є надзвичайно важливим та дає змогу уникнути невдалих кроків у майбутньому, а також дозволяє адекватно реагувати на наслідки допущених помилок і прорахунків. Проблеми з погашенням кредитів не виникають раптово. Їм передують ряд причин як на макrorівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. Основні причини виникнення проблемних кредитних боргів у банках України лежать у трьох площинах: макроекономічні причини; причини, що залежать від діяльності банківських установ; причини, що залежать від позичальника.

Усі вказані групи причин однаково гостро впливають на рівень проблемної заборгованості. Але якщо до впливу об'єктивної групи макроекономічних причин (серед яких загальна економічна ситуація в країні, нестійкість національної валюти, рівень політичної стабільності, недосконалість законодавчої бази) необхідно пристосовуватися і приймати їх, то причини, що залежать від діяльності банківських установ та позичальників мають суб'єктивний характер, тому на них можна та необхідно впливати для підвищення ефективності роботи банківського бізнесу, мінімізації кредитних ризиків та виникнення проблемної кредитної заборгованості.

Отже, за результатами проведеного аналізу причин виникнення проблемних кредитів у банках України з'ясовано рівень проблемних кредитів банківських установ на нинішньому етапі ведення банківського бізнесу і встановлено, що проблемні кредити є одним з найбільших дестабілізуючих факторів як для окремо взятого банку, так і з позиції банківської системи України в цілому.

Список використаних джерел

1. Бренд Р. Банковская система и контроль за банковской деятельностью в условиях рыночной экономики / Р. Бренд. – Мюнхен, 1994. – С. 135.
2. Волохов В.І. Економічна природа і зміст кредитної діяльності банку в аспекті оцінювання її ефективності / В.І. Волохов // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 109–117.
3. Дзюблук О.В. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О.В. Дзюблук // Журнал європейської економіки. – 2010. – № 9. – С. 108–124.

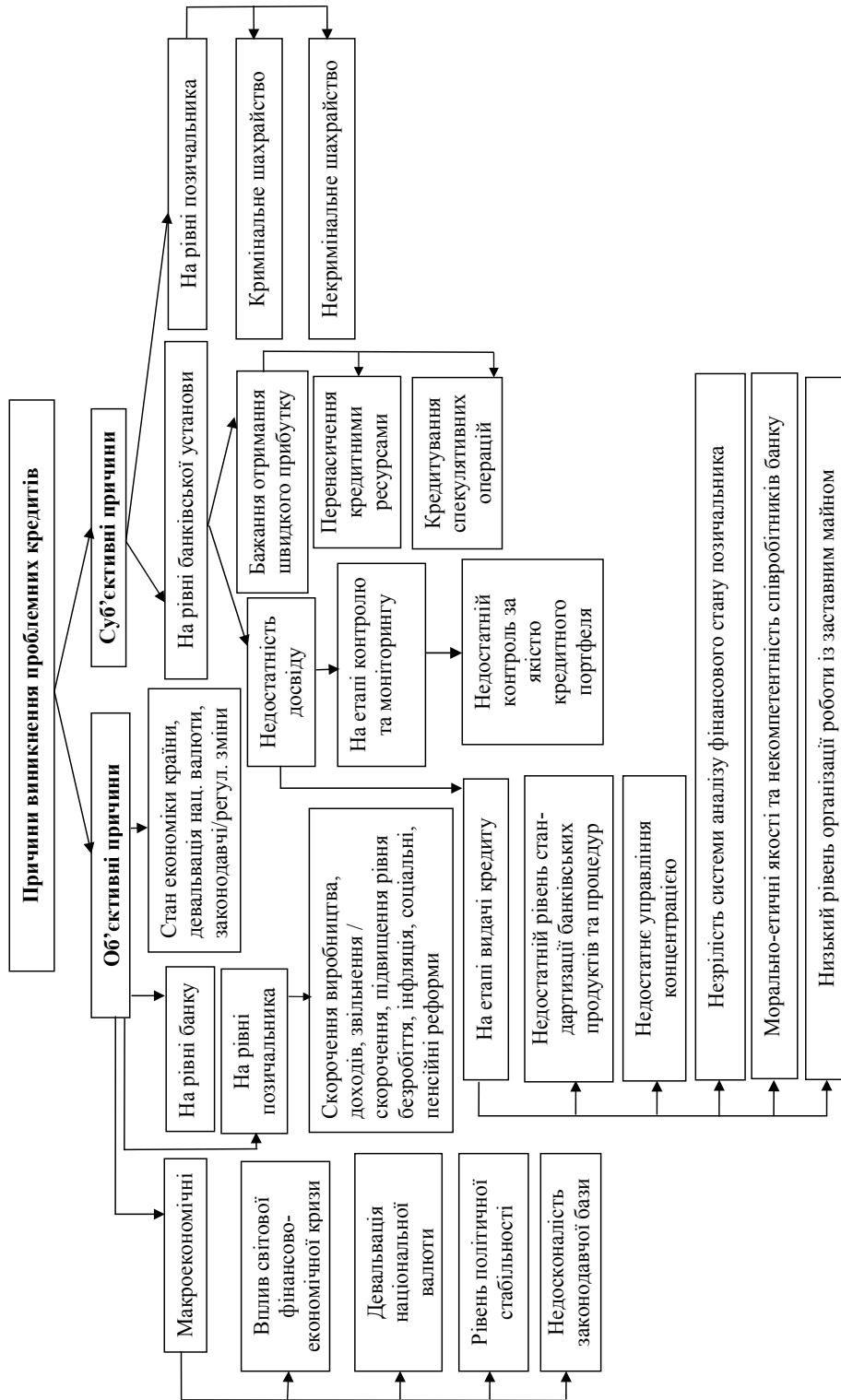


Рис. 2. Причини виникнення проблемних кредитів у банках України*

*Складено автором.

4. Коваленко В.В. Розвиток науково-методичних підходів до оцінки проблемних кредитів як складової системи управління проблемними кредитами банку / В. Коваленко, Т. Болгар // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10. – С. 185–195.
5. Лютий І.О. Суперечності процесів фінансiалiзацiї та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України. – 2014. – № 4. – С. 29–39.
6. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: пер. с англ. / Дж. Сорос, 1999. – С. 138–140, 167–184.
7. Фёдоров А.В. Судебная стадия взыскания долгов (legal collection) [Электронный ресурс] / А.В. Фёдоров // Юридическая работа в кредитной организации. – 2011. – № 2. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/legal/2011_2/get_article.htm?id=1306
8. Проблемні кредити: хто, скільки, кому і чому? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2010/04/10/193071>
9. Каменецкий С. Кредитование малого и среднего бизнеса: причины возникновения проблемной задолженности и их профилактика. Практический опыт [Электронный ресурс] / С. Каменецкий. – Режим доступа: <http://www.trainings.ua/article/2598.html>
10. Про затвердження Порядку вчинення нотаріальних дій нотаріусами України. Наказ Міністерства юстиції України № 296/5 від 22.02.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0282-12>
11. Авторгов А. Виконавчий напис нотаріуса – порядок вчинення змінився, безспірність залишилась спірною [Електронний ресурс] / А. Авторгов. – Режим доступу: <http://blog.ubr.ua/pravo/vikonavchii-napis-notarusa-poriadok-vchinennia-zmnivsia-bezsprnst-zalishilas-sprnou-2100>
12. Про затвердження переліку документів, за якими стягнення заборгованості провадиться у безспірному порядку на підставі виконавчих написів нотаріусів. Постанова КМУ №1172 від 29 червня 1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1172-99-%D0%BF>
13. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
14. Д'яконова І.І. Методичні підходи до формування стратегії банків України в умовах невизначеності / І.І. Д'яконова, Ю.В. Сиренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – № 40. – С. 14–20.
15. Тенденции и перспективы развития рынка проблемных активов банков Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/Press-release/2011/09.06.2011/Final_Report_RU3005.pdf

References

1. Brend, R. (1994). *Bankovskaya sistema i kontrol' za bankovskoj deyatel'nost'yu v usloviyah rynochnoj ehkonomiki* [Banking system and control of banking activity under the conditions of market economy]. Munich, p. 135.
2. Volokhov, V.I. (2008). *Ekonomichna pryroda i zmist kredytnoyi diyal'nosti banku v aspekti otsinyuvannya yiyi efektyvnosti* [Economic character and content of credit bank activity from the aspect of the evaluation of its efficiency]. *Finansy Ukrayiny* [Finance of Ukraine], no. 8, pp. 109–117.
3. Dzyublyuk, O.V. (2010). *Mekhanizm zabezpechennya yakosti kredytnoho portfelya y upravlinnya kredytnym ryzykom banku v period kryzovykh yavlyshch v ekonomitsi* [Mechanism of support of credit portfolio and management of credit bank risk in the period of crisis economic phenomena]. *Zhurnal yevropeys'koy ekonomiky* [Journal of European Economy], no. 9, pp. 108–124.
4. Kovalenko, V.V., Bolhar T.M. (2013). *Rozvytok naukovo-metodychnykh pidkhodiv do otsinky problemnykh kredytiv yak skladovoyi systemy upravlinnya problemnyimi kredytamy banku* [Development of scientific and methodological approaches to evaluation of problem credits as a component system of management of problem bank credits]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Current economic problems], no. 10, pp. 185–195.
5. Lyutyty, I.O., Moroz, P.A. (2014). *Superechnosti protsesiv finansializatsiyi ta yikh vplyv na ekonomichne zrostantnya v Ukrayini* [Contradictions of financial processes and their influence on economic growth in Ukraine]. *Ekonomika Ukrayiny* [Economy of Ukraine], no. 4, pp. 29–39.

6. Soros, J. (1999). *Krizis mirovogo kapitalizma. Otkrytoe obshchestvo v opasnosti : per. s angl.* [Crisis of world capitalism. Open society in danger, translated from English], pp. 138-140, 167-184.
7. Fyodorov, A.V. Legal collection. Juridical work in credit organization, 2011, no. 2. Available at: <http://www.ascusc.org/jcmc/vol5/issue2/> (Accessed 28 April 2011).
8. *Problemni kredyty: khto, skil'ky, komu i chomu?* [Problem credits: who, how much, to whom and why?]. Available at: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2010/04/10/193071>
9. Kamenetskyy, S. *Kreditovanie malogo i srednego biznesa: prichiny vznikhnoveniya problemnoy zadolzhennosti i ih profilaktika. Prakticheskij opit.* [Crediting of small and medium business: reasons of arising problem debt and their prevention measures]. Available at: <http://www.trainings.ua/article/2598.html>
10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2012), The Law of Ukraine "On approval of Order of notarial operation by notary public of Ukraine. Order of the Ministry of Justice of Ukraine, no. 296/5 d.d. 22.02.2012. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0282-12>
11. Avtorhov, A. *Vykonavchyy napys notariusa – poriadok vchynennya zminyvsya, bezspirnist' zalyshylas' spirnoyu* [Executive notarial inscription – order of operation was changed, indisputability stay to be disputed]. Available at: <http://blog.ubr.ua/pravo/vikonavchii-napis-notarusa-poriadok-vchinennia-zmnivsia-bezspirnst-zalishilas-sprnou-2100>
12. The Verkhovna Rada of Ukraine (1999), The Law of Ukraine "On approval of set of documents according to which paying debts is solved in indisputable order on the base of executive inscriptions by notary public. The Order of Cabinet of Ministers of Ukraine, no. 1172 d.d. 29.06.199". Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1172-99-%D0%BF>
13. The main indications of Ukrainian banks activity. Available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807
14. Dyakonova, I.I., Syrenko, Yu.V. (2014). *Metodychni pidkhody do formuvannya stratehiyi bankiv Ukrayiny v umovakh nevyznachenosti* [Methodological approaches to forming of bank strategy of Ukraine under indefinite conditions]. *Problemy i perspektivy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrayiny* [Problems and prospects of the development of bank system of Ukraine]. Sumy, UABS NBU, no. 40, pp. 14-20.
15. *Tendencii i perspektivy rozvitiya rynku problemnykh aktivov bankov Ukrainy* [Tendencies and prospects of the market development of problem bank assets of Ukraine]. Available at: http://www.credit-rating.ua/img/st_img/Press-release/2011/09.06.2011/Final_Report_RU3005.pdf

В статье проведено исследование основных причин возникновения проблемных кредитов в банках Украины, которые разделены на три группы: макроэкономические причины, причины, зависящие от деятельности банковских учреждений, причины, зависящие от заемщика. Доказано, что банковские учреждения могут иметь влияние на причины, которые имеют субъективный характер, с целью повышения эффективности работы банковского бизнеса, минимизации кредитных рисков и проблемных кредитов.

Ключевые слова: макроэкономические причины, объективные причины, субъективные причины, проблемная кредитная задолженность, финансово-экономический кризис.

In this paper, the main causes of bad loans in Ukrainian banks are analyzed. Three groups of causes are distinguished: macroeconomic factors; the causes that depend on the activity of banking institutions and the causes, which depend on the borrower. It is proved that banking institutions can have an impact on causes that are of a subjective nature in order to improve the efficiency of the banking business, minimize credit risks and bad loans.

Key words: macroeconomic reasons, objective reasons, subjective reasons, problematic credit debt, the financial and economic crisis.

Одержано 5.07.2016.

ПРАВОТА И ЗАБЛУЖДЕНИЯ ОТНОСИТЕЛЬНО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ПО ДЖОЗЕФУ СТИГЛИЦУ

Статья посвящена анализу взглядов выдающегося американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Джозефа Стиглица на проблемы интеллектуальной собственности в условиях глобализации и современной экономики знаний. Раскрываются основные аспекты критики ученым существующей международной системы охраны интеллектуальной собственности и его концептуальные подходы к вопросам реформирования и пересмотра этой системы.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, экономика знаний, инновации, патентная система, Соглашение ТРИПС, ВОИС, ВТО.

Лауреат Нобелевской премии по экономике профессор Колумбийского университета (США) Джозеф Юджин Стиглиц имеет огромный научный авторитет и мировую известность как выдающийся аналитик современной неокейнсианской школы. Нобелевская премия была им получена в 2001 г. (первая Нобелевская премия в XXI в.) вместе с Джорджем Акерлофом и Майклом Спенсом за исследования рынков с асимметричной информацией, то есть таких рынков, на которых одни участники обладают большим объемом информации, чем другие.

В своих последующих фундаментальных работах «Ревущие девяностые», «Глобализация: тревожные тенденции», «Крутое пике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса», «Глобализация и ее разочарования», «Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы. Уроки глобального кризиса», «Неверно оценивая нашу жизнь. Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса», «Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему», «Великое разделение. Неравенство в обществе, или что делать оставшимся 99% населения?», статья в авторской колонке «Особое мнение: нетрадиционная экономическая мудрость» на сайте ProjectSyndicate. Стиглиц выступил как критик доктрины неоклассической экономической школы, в частности теории неограниченного рынка, монетаризма, неолиберального понимания глобализации. Его критические оценки касались также политики Международного валютного фонда и развитых стран в отношении государств третьего мира, последствий неолиберальных экономических реформ на постсоветском пространстве.

Все указанные аспекты научной деятельности Дж. Стиглица довольно полно исследованы в отечественной и зарубежной литературе. Однако, на наш взгляд, еще недостаточно изучена и оценена работа лауреата Нобелевской премии в сфере критики современной международной системы охраны интеллектуальной собственности. Между тем, предложенные Дж. Стиглицем концептуальные подходы по реформированию и пересмотру этой системы имеют большое практическое-политическое значение в современных дискуссиях о будущем интеллектуальной собственности, тесно связанной с инновационной экономикой. Раскрытию этой темы и посвящена данная статья.

Для понимания роли и места проблематики интеллектуальной собственности в сфере научных интересов Дж. Стиглица, а также особенностей его подхода к этой проблеме необходимо сделать два предварительных замечания.

Первое касается связи вопросов охраны интеллектуальной собственности с общей направленностью научных интересов ученого. Ведущей темой исследовательской деятельности Д. Стиглица всегда оставалась теория информационной экономики, в частности, проблемы сбора, анализа, распространения информации и принятия экономических и управленческих решений на основе недостаточной информации. Преподавательская работа Стиглица в Колумбийском университете связана с проведением занятий по созданному им новому предмету неклассической экономики – информационной экономике. В своей главной работе по теории интеллектуальной собственности «*Экономические основы прав интеллектуальной собственности*» Стиглиц пишет, что еще в начале своих научных исследований по экономике информации он пришел к выводу, что знания и информация очень похожи (knowledge and information are very similar) и фактически информация может считаться видом знаний [1]. И поскольку предметом его изучения была связь рыночной экономики с информацией, встал вопрос о том, насколько хорошо рыночная экономика связана со знаниями. В обоих случаях, по мнению Стиглица, невидимой руки рынка (по Адаму Смиту) в регулировании связей не обнаружено, поскольку ее там не было (invisible hand often seemed invisible because it was not there») [2].

Таким образом Стиглиц в доктринальном плане ушел от традиционных либеральных подходов к интеллектуальной собственности, положенных в основу деятельности двух ведущих международных организаций в сфере интеллектуальной собственности – Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и Всемирной торговой организации (ВТО). Либеральная концепция, изложенная в основополагающих документах этих организаций (*Парижской конвенции по охране промышленной собственности* и *Бернской конвенции по охране литературных и художественных произведений* ВОИС, *Соглашении по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности* (Соглашении ТРИПС) ВТО) ориентирована на интересы обладателей исключительных прав интеллектуальной собственности, а интересы общества и, в частности, потребителей результатов интеллектуальной деятельности учитываются косвенно: считается, что охрана прав интеллектуальной собственности стимулирует творческую деятельность и научно-технический прогресс, что является благом и для широких общественных кругов, пользующихся результатами как творческой деятельности, так и научно-технического прогресса. Критика этого положения стала основой подхода Стиглица к проблемам интеллектуальной собственности.

Второе предварительное замечание связано с учетом морально-психологических характеристик выдающегося ученого. Как справедливо отмечает адъюнкт-профессор политологии Калифорнийского университета Д. Трейсман, в своей научной карьере Д. Стиглиц «проявил не только великолепный аналитический склад ума, но и сумел показать себя человеком с обостренными нравственными чувствами, проявив глубокую озабоченность тяжелым положением бедного населения в развивающихся странах» [3]. Эта нравственная компонента пронизывает все научное творчество Стиглица и определяет его политические позиции и доктринальный выбор. Несмотря на высокие занимаемые должности и видное положение в американском истеблишменте (в 1993–1995 гг. Стиглиц входил в состав Экономического совета при Президенте США Б. Клинтоне, в 1995–1997 гг. возглавлял этот совет, а в 1997–1999 гг. работал главным экономистом и вице-президентом Всемирного банка), он всегда руководствовался соображениями гуманизма и социальной справедливости, беспощадно критикуя социальные издержки свободного рынка.

Проблема интеллектуальной собственности впервые привлекла непосредственное внимание Стиглица, когда он работал во Всемирном банке. В ежегодном аналитическом обзоре о тенденциях мирового развития за 1998 г. содержался сюжет о необходимости более сбалансированного режима интеллектуальной собственности. Этот документ стал отправной точкой последующего анализа будущего нобелевского лауреата [4].

Во второй половине 90-х годов XX в. в связи с началом действия «Соглашения по торговому аспектам интеллектуальной собственности» (ТРИПС), заключенного в рамках Всемирной торговой организации (ВТО) проблемы интеллектуальной собственности привлекли широкое общественное внимание. Основным требованием данного международного документа стало усиление контроля за соблюдением прав интеллектуальной собственности. Это привело к очевидным выгодам для производителей объектов интеллектуальной собственности в развитых странах. В развивающихся странах реализация нормативов ТРИПС повлекла затруднение доступа к новым товарам, услугам и технологиям, что обусловило дальнейшее промышленное и экономическое отставание. Жесткая патентная система привела к удорожанию лекарств в 30 и более раз и препятствовала лечению таких заболеваний, как СПИД и др. Патентование растений и посевного материала создавало препятствия для развития сельского хозяйства, особенно в отношении мелких и средних товаропроизводителей.

В 1998 г. под эгидой ООН состоялась Панельная дискуссия «Интеллектуальная собственность и права человека», приуроченная к 50-летию Всеобщей декларации прав человека [5]. На основании ее материалов и других документов [6] в рамках Комиссии ООН по правам человека (с 15.03 2006 г. – Совет ООН по правам человека) был подготовлен итоговый документ, где впервые на официальном уровне признавалось, что ТРИПС противоречит правам человека, в частности на здоровье, полноценное питание, доступ к культурным ценностям [7].

Очевидная несправедливость положений ТРИПС в отношении развивающихся стран заставила руководство ВТО начать в 2001 г. новый раунд торговых переговоров, известный как Раунд развития или Дохийский раунд (решение принималось в столице Катара Дохе), одним из вопросов которого стал вопрос о доступе к лекарственным средствам.

В 2004 г. Дж. Стиглиц совместно с Э. Чарлтоном (A. Charlton) подготовили аналитический доклад об итогах министерской конференции ВТО в Канкуне (Мексика), ставшей одним из этапов Дохийского раунда [8]. Доклад был составлен по поручению Секретариата Содружества наций (ранее Британское Содружество), объединяющего 54 государства, входивших в состав Британской империи. Лейтмотивом доклада стала мысль о неэффективности Дохийского раунда, обусловленной нежеланием развитых стран идти на уступки развивающимся государствам. Таким образом, фактически Нобелевский лауреат поддержал позицию группы государств во главе с Бразилией и Мексикой, инициировавших принятие ВОИС так называемой Женевской декларации о будущем Всемирной организации интеллектуальной собственности [9]. В документе, подписанном многими интеллектуалами разных стран, критикуется система установления монопольных привилегий для правообладателей объектов интеллектуальной собственности, порождающая неравенство в доступе к медицине и культуре, культивирующая неконкурентную экономическую деятельность и подчиняющая мир интересам промышленно и технологически развитых стран.

Идеи по реформированию современной системы охраны интеллектуальной собственности с учетом интересов развивающихся стран были изложены американским ученым в специальном обращении к международной конференции под эгидой ВОИС в Сеуле в октябре 2004 г. по проблемам интеллектуальной собственности для наименее развитых стран [10]. Считается, что этот документ оказал значительное влияние на решения конференции и общую позицию ВОИС в этом вопросе.

Непосредственной реакцией Д. Стиглица на принятие Женевской декларации ВОИС стали статьи, опубликованные на широко известном в мире портале ProjectSyndicate.

В сентябре 2005 г. в рубрике «Авторское право» Стиглиц представил общий аналитический обзор преимуществ и недостатков современной системы охраны интеллектуальной собственности [11]. С одной стороны, отмечает он, без защиты интеллектуальной собственности ослабели бы стимулы для участия в определенных видах твор-

ческой деятельности. В этом плане действующая система дает высокий уровень правовой защиты, гарантирует поддержку и развитие творческой мысли. Она необходима, чтобы обеспечить авторов материально и получить средства для дальнейших инвестиций в творческую мысль. Но система интеллектуальной собственности вознаграждает новаторов, создавая временную монопольную власть, которая позволит им назначать гораздо более высокие цены, чем они могли бы, если бы была конкуренция. Монополизация в результате, например, патентной системы приводит к тому, что идеи распространяются и используются в меньшей степени. Кроме того, монополия может использовать свою рыночную власть, чтобы уничтожить конкурентов, как явно продемонстрировала Microsoft в случае с Web-браузером Netscape. Такие злоупотребления рыночной властью мешают новаторству, утверждает Стиглиц.

Критическое отношение Стиглица к антиконкурентной политике Microsoft обусловило его выступление в качестве эксперта во время судебного процесса United States v. Microsoft Corporation в 2001 г. В заключении, подготовленном для департамента юстиции США (документ получил название «Декларация Джозефа Стиглица и Джейсона Фурмана»), доказывалось отрицательное влияние антиконкурентного поведения и монополизации рынка на развитие инноваций [12].

Интеллектуальная собственность является важной, но соответствующая система интеллектуальной собственности для развивающейся страны отличается от такой же системы для развитой индустриальной страны, считает ученый. К недостаткам современной системы интеллектуальной собственности Стиглиц относит возможность фактически грабить развивающиеся страны двумя путями – 1) запретом получать доступные непатентованные лекарственные препараты (дженерики), тем самым обрекая на смерть тысячи больных, 2) путем так называемого биопиратства – патентования и использования в коммерческих целях различных медицинских, сельскохозяйственных и прочих ноу-хау, являющихся традиционным знанием аборигенных культур, без разрешения представителей данных культур и без выплаты им компенсации. Фармацевтические компании утверждают, пишет Стиглиц, что они должны иметь право на полный патент, не платя ничего развивающейся стране, от которой были получены традиционные знания, хотя страна сохраняет биологическую вариативность, без которой препарат никогда не появился бы на рынке.

Особенно критично Стиглиц настроен по отношению к ТРИПС: «К сожалению, – отмечает он, – торговые посредники, которые составили соглашение об интеллектуальной собственности раунда торговых обсуждений в Уругвае в начале 1990-х гг. TRIP's или не знали всего этого, или, что более вероятно, не были заинтересованы. В то время я работал в Совете экономических советников при администрации Клинтона, и было очевидно, что больше интереса было к тому, чтобы удовлетворить фармацевтическую индустрию и индустрию развлечений, а не к обеспечению системы интеллектуальной собственности, которая была полезной для науки, не говоря уже о развивающихся странах». Интеллектуальная собственность, заключает исследователь, никогда не должна была включаться в торговое соглашение, по крайней мере, частично, потому что ее регламент явно выходит за пределы компетентности торговых посредников.

Критика ТРИПС обусловила обращение Стиглица к более глубокому анализу экономической и социальной роли интеллектуальной собственности. В середине 2000-х это совпало с его исследованиями глобализации и ее последствий. Первый системный анализ интеллектуальной собственности нашел отражение в четвертой главе «Патенты, прибыль и люди» книги Стиглица «Making Globalisation work», опубликованной в 2006 г. [13]. Не удивительно, что он давался на фоне проходивших в мире глобализационных процессов. Стиглиц весьма критично оценивает глобализацию, рассматривая ее как новую форму колониализма и источник ущемления прав потребителей. В этом плане ВТО и ТРИПС для него – символ глобализационных несправедливостей и лицемерия промышленно развитых государств. Вместе с тем он признает, что интеллектуальная собственность является одним из важных аспектов глобали-

зации, поскольку мир движется к экономике знаний. От того, как будет регулироваться продуцирование знаний и обеспечен доступ к ним, зависит построение этой новой экономики и ее функционирование.

Одновременно с научными исследованиями продолжалась публицистическая деятельность Дж. Стиглица, позволявшая ему знакомить со своими взглядами широкие круги общественности. В 2006 г. на портале Project Syndicate была опубликована статья Дж. Стиглица «Скрудж и права интеллектуальной собственности», где на конкретных примерах показывались недостатки существующей патентной системы.

Герой повести Ч. Диккенса «Рождественская песнь в прозе» Скрудж стал символом скупости, черствости и жестокости. В США он был воплощен в образе одержимого жадной наживы Скруджа Макдака в сериале «Утиные истории». Роль современного Скруджа, по мнению Стиглица, играют фармацевтические компании, которые получают миллиарды долларов в качестве авторских отчислений. К примеру, годовой комплект лекарств для лечения СПИД мог бы стоить около \$130, тогда как «брендовые», защищенные патентами, версии этих лекарств стоят около \$10.000. Миллионы больных, которые живут на \$2-3 в день, не могут позволить себе потратить \$10.000 на лекарства. «Мы терпим патентную систему, – отмечает Стиглиц, – только потому, что польза от нее, как нам кажется, превышает вред. Мол, она стимулирует инновации, так что в итоге способствует прогрессу. Но давайте посмотрим, каким инновациям способствует тот факт, что американская корпорация запатентовала лечебные свойства куркумы, хотя это растение лечит людей уже сотни лет. Теперь бедные люди в той же Индии начнут платить американской фирме за лекарства» [14].

Индийская тематика была затронута Дж. Стиглицем в связи с отказом Верховного суда Индии признать патент на Gleevec (революционный препарат от рака, разработанный крупной швейцарской фармацевтической компанией Novartis) [15]. Международные фармацевтические компании и их лоббисты негативно отреагировали на это, утверждая, что уничтожаются стимулы к инновациям и наносится серьезный удар по общественному здравоохранению во всем мире. Эти заявления, полагает Стиглиц, слишком преувеличены. И с экономической, и с социально-политической точки зрения решение индийского суда имеет смысл. «Решение индийского суда, – считает Нобелевский лауреат, – это локальная попытка восстановить равновесие в режиме интеллектуальной собственности, который сильно смещен в сторону защиты интересов фармацевтических компаний. Индия занимает только 1–2% мирового фармацевтического рынка. Но она уже давно стала местом ведения боев за расширение мировых прав фармацевтических компаний на интеллектуальную собственность из-за ее динамического производства дженериков и ее стремления оспорить условия предоставления патентов как внутри страны, так и в иностранных юрисдикциях».

Стиглиц подтверждает свое критическое отношение к существующей системе охраны интеллектуальной собственности. С одной стороны, полагает он, предоставление монополистических прав может стимулировать инновации, хотя, оговаривается ученый, наиболее важные открытия, такие как ДНК, как правило, совершаются в университетах и правительственных исследовательских лабораториях и зависят от других стимулов. С другой стороны, отмечаются определенные издержки: более высокие цены для потребителей, угнетающее воздействие на дальнейшие инновации из-за сокращения доступа к информации и, в случае с жизненно важными лекарствами, смерть всех тех, кто не смог позволить себе инновационное средство, которое могло бы их спасти. Поэтому во всем мире растет понимание необходимости более сбалансированного режима интеллектуальной собственности, в виду того, что действующий под эгидой ВОИС и ВТО режим не только несправедлив, но и экономически неэффективен. Сверхприбыли от патентования идут не только на инновации и создание новых рабочих мест, но и на политические махинации и коррупцию [16, p. 15].

Экономическая неэффективность современной системы прав интеллектуальной собственности подробно проанализирована Стиглицем в теоретической работе

«Экономические основы прав интеллектуальной собственности», опубликованной в академическом «Duke Law Journal». Суммируя ее недостатки, ученый отмечает следующие: 1) затрудняет доступ к знаниям и информации; 2) удорожает получение знаний (raising cost of knowledge); 3) порождает монополизм и подрывает конкуренцию даже в ее шумпетеровском варианте; 4) антигуманна, поскольку затрудняет доступ к медицине и продуктам питания; 5) несправедлива по отношению к развивающимся странам; 6) вызывает несоответствие частных интересов правообладателей и общественных интересов в скорейшем освоении результатов интеллектуальной деятельности и информации.

Таким образом, считает Стиглиц, современные права интеллектуальной собственности не выполняют свою социальную функцию – они не только не стимулируют инновационное развитие, но зачастую тормозят и препятствуют инновациям.

В чем суть необходимых перемен в охране интеллектуальной собственности и чем заменить ныне действующую систему?

Рекомендации Стиглица по реформированию системы охраны интеллектуальной собственности можно свести к следующему. Во-первых, он возлагает определенные надежды на Всемирную организацию интеллектуальной собственности, которая, в отличие от ВТО, более склонна к переоценке системы интеллектуальной собственности с учетом мнений развивающегося мира. «Мы надеемся, – пишет Стиглиц, – что ВОИС удастся наметить в общих чертах, что подразумевает система интеллектуальной собственности для развивающихся стран, и мы надеемся, что ВТО прислушается: цель либерализации торговли заключается в том, чтобы повысить развитие, а не затруднить его» [17].

В рамках концепции глобального общественного достояния (global public good) разработанной П. Самуэльсоном, Стиглиц выдвинул идею знаний как общественно-го достояния (knowledge as a global public good) [18]. Она предполагает свободный доступ каждого к результатам творческого труда и их принадлежность всему международному сообществу как непереносимое условие развития всего человечества. Фактически, считает он, многие научные идеи (математика, лежащая в основе современного компьютера, или теории, на которых основаны атомная энергия или лазеры) не защищены интеллектуальной собственностью. Тем не менее, ученые в этих областях не перестают публиковать результаты своих исследований. Таким образом, надо расширять количество результатов творческой и интеллектуальной деятельности, которые можно вывести из сферы действия патентного и авторского права. Так, например, с уважением Стиглиц отзывается о практике свободного программного обеспечения (открытого источника в Интернете, по его словам), которая показывает, что «даже продукты огромной непосредственной коммерческой ценности могут быть произведены без защиты интеллектуальной собственности». Здесь имеется в виду созданная в 1985 г. программистом, бывшим сотрудником лаборатории искусственного интеллекта Массачусетского технологического института Ричардом Столлмэном организация Фонд свободного программного обеспечения. Она разрабатывает лицензии, создающие альтернативные механизмы защиты авторских прав. Наиболее значимым вкладом Фонда в идеологию охраны интеллектуальной собственности является принцип, получивший название «копилефт». Суть его заключается в том, что так называемой *публичной лицензией* предусматривается передача всем лицам, принявшим условия этой лицензии, того же набора прав в отношении произведения, который лицензия оставляет за самим автором. Этот принцип активно применяется разработчиками компьютерных программ с открытым исходным кодом. В каталоге свободного программного обеспечения, составляемом Фондом свободного программного обеспечения совместно с ЮНЕСКО, значится более 5000 программ. На условиях «копилефтной» лицензии, например, существует и развивается, и крупнейшая онлайн-энциклопедия «Википедия».

Интеллектуально и ментально близкой Дж. Стиглицу является также созданная в 2001 г. профессором Стенфордского университета Лоуренсом Лессигом некоммер-

ческая организация Creative commons. Эта организация ставит перед собой цель способствовать свободному распространению информации, и для этого её специалисты разрабатывают тексты юридически значимых лицензий, позволяющих обладателям авторских прав передать некоторые из прав на свои произведения общественности и в то же время сохранить за собой другие права. Ставя вместо обычного авторского знака © (Copyright) знаки CC (Creative commons), автор включается в международное творческое сообщество, которое открывает возможность уверенно использовать современные достижения культуры и науки. Это один из самых успешных примеров нового механизма увязывания интересов правообладателей и потребителей интеллектуальных продуктов. У нас нет свидетельств личного знакомства и контактов Дж. Стиглица и Л. Лессига. Однако книги Лессига Стиглиц упоминает и цитирует в своих произведениях.

Для Стиглица как нравственного человека и представителя гражданского общества близка и понятна позиция таких инноваторов, как Тим Бернерс Ли – британский ученый и изобретатель, основатель «Всемирной паутины», который не сделал свои интеллектуальные достижения источником наживы и монопольного доминирования на рынке интеллектуальных продуктов. Он никогда не входил в список Forbs, в отличие от Стива Джобса и Марка Цукерберга. «Он мог бы быть миллиардером, – пишет с большой симпатией Стиглиц, – но выбрал иное – он сделал свою идею доступной всем на совершенно безвозмездной основе, чем способствовал ускоренному развитию виртуальной сети» [19, с. 86].

Как твердый и последовательный сторонник кейнсианства, Стиглиц возлагает большие надежды на государство в реформировании системы интеллектуальной собственности. Его роль должна состоять в следующем: 1) поддержка научных центров в университетах и создание финансируемых из государственного бюджета исследовательских лабораторий, 2) расширение выдачи принудительных лицензий, 3) ограничение прав интеллектуальной собственности в отношении тех, кто злоупотребляет монопольным положением и проводит антиконкурентную политику.

Реальной альтернативой патентной системе может стать система выплаты премий или вознаграждений инноваторам (**prize system**). Например, рассуждает Стиглиц, возможно создание медицинского призового фонда как альтернативы патентной системы в фармацевтике. Этот фонд мог бы выплачивать большие вознаграждения за изобретение важных лекарств, которые нужны миллионам людей, а также маленькие вознаграждения за более простые лекарства. Взносы в фонд могут платить правительства развитых стран, а также благотворительные организации. Они и так сейчас тратят огромные деньги на помощь третьему миру. Медицинский фонд сделал бы эту помощь более эффективной.

В сравнительной таблице трех систем стимулирования инновационной деятельности – *патентной, призовой и финансируемых государством исследований* – Стиглиц четко обозначает преимущества двух последних.

Обобщая результаты своих исследований в работе «Экономические основы прав интеллектуальной собственности», Д. Стиглиц приходит к такому заключению: 1) права интеллектуальной собственности являются важными, но важность их была преувеличена, так как они составляют лишь одну часть нашей инновационной системы; 2) необходимо укрепить другие элементы этой системы и реформировать существующий режим интеллектуальной собственности, чтобы увеличить его выгоды и сократить издержки. Это позволит повысить эффективность нашей экономики и, скорее всего, даже увеличить темпы инноваций.

Выводы. Современная экономика знаний, опирающаяся на систему интеллектуальной собственности, требует новых подходов к защите прав инноваторов и соблюдения интересов автора и общества в целом. Поиск разумного баланса интересов автора и общества составляет суть современных дискуссий о будущем интеллектуальной собственности и инновационного развития. В этих дискуссиях весомо и авторитетно зву-

чит слово выдающегося ученого-экономиста, лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица, показывающего пример профессионализма и нравственности в науке.

Список использованных источников

1. Stiglitz, J.E. Economic Foundation of Intellectual Property Rights / Joseph E. Stiglitz// Duke Law Journal. – 2008. – Vol. 57. – P. 101 [Electronic resource]. – Access mode: <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1362&context=dlj>
2. Bruce C. Greenwald & Joseph E. Stiglitz, Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets. – Quarterly Journal of Economics. – 1986. – Vol. 101, Issue 2. – Pp. 229–264 [Electronic resource]. – Access mode: <http://qje.oxfordjournals.org/content/101/2/229.short>
3. Трейсман Д. Рец. на книгу: Д. Стиглиц. Глобализация и ее разочарования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polit.ru/article/2003/08/01/622375/>
4. World Bank. 1998. World Development Report 1998/1999 : Knowledge for Development. New York: Oxford University Press. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5981> License: CC BY 3.0 IGO/-[Electronic resource]. – Access mode: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5981>
5. Intellectual Property and Human Rights. A Panel Discussion to commemorate the 50-th Anniversary of the Universal Declaration of Human Rights organized by the World Intellectual Property Organization (WIPO) in collaboration with the Office of the United Nation High Commissioner for Human Rights, Geneva November 9 1998 // WIPO-UNHCHR/IP/PNL/98/6
6. Human Rights and Intellectual Property: An Overview Intellectual Property Rights are Recognized as Human Rights in the Universal Declaration of Human Rights, 1948 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.wipo.int/tk/en/hr/panel_discussion/papers/opening-wipo/html
7. Intellectual property rights and human rights Sub-Commission on Human Rights resolution 2000/7 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.aaas.org/sites/default/files/SRHRL/PDF/IHRDArticle15/E-CN_4-SUB_2-RES-2000-7_Eng.pdf
8. Stiglitz, J.E, Charlton A. Fair trade for all. How trade can promote development // In: Sustainable Development Law & Policy. – Vol. 6. – Issue 3. Spring 2006 [Electronic resource]. – Access mode: <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1355&context=sdlp>
9. Geneva Declaration on the Future of the World Intellectual Property Organization – [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cptech.org/ip/wipo/futureofwipodeclaration.html>
10. Stiglitz, J.E. Toward a pro-development and balanced intellectual property regime. Key-note address presented at the Ministerial Conference on Intellectual Property for Least Developed Countries World Intellectual Property Organization (WIPO). Seoul, October 25, 2004 [Electronic resource]. – Access mode: https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2004_TOWARDS_A_PRO_DEVELOPMENT.pdf
11. Джозеф Стиглиц. Авторское право: ProjectSyndicate, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.project-syndicate.org/commentary/intellectual-property-rights-and-wrongs/russian>
12. Declaration of Joseph E. Stiglitz and Jason Furman. BEFORE THE UNITED STATES DEPARTMENT OF JUSTICE [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.justice.gov/atr/declaration-joseph-e-stiglitz-and-jason-furman>
13. Stiglitz, J.E. Making Globalization work / J.E. Stiglitz. – New York-London: W. Norton and Company W., 2006. – P. 103–138. [Electronic resource]. – Access mode: http://garevna.ucoz.com/metod-mat/books/Joseph_Stiglitz.pdf
14. Экономист Джозеф Стиглиц предлагает заменить патентную систему на призовой фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.securitylab.ru/news/283632.php>
15. Лекарство от лоббистов. Как Индия воюет с монополиями фармрынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2472584-lekarstvo-ot-lobbistov-kak-indiya-voyuet-s-gigantami-farmrynka.htm>
16. Stiglitz, J.E. The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future. (New York. W.W.Norton and Company, 2012). 560 p. [Electronic resource]. – Access mode: http://resistir.info/livros/stiglitz_the_price_of_inequality.pdf

17. Stiglitz, J.E. Selected Works of Joseph E. Stiglitz: Volume I: Information and Economic Analysis». – 2009. – 767 p. [Electronic resource]. – Access mode: <http://ebooksload.com/economics-finance/52044-selected-works-of-joseph-e-stiglitz-volume-i.html>

18. Stiglitz, J.E. Knowledge as a global public good // *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century* / Ed. by I. Kaul, I. Grunberg, M.A. Stern. – New York, Oxford: Oxford University Press, 1999. – P. 308–325. [Electronic resource]. – Access mode: <http://web.undp.org/globalpublicgoods/TheBook/globalpublicgoods.pdf>

19. Стиглиц Д.Ю. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему: пер. с англ. / Д.Ю. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2015. – 512 с.

References

1. Stiglitz, J.E. (2008). *Economic Foundation of Intellectual Property Rights*. Duke Law Journal. Vol. 57, p. 101. Available at: <http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1362&context=dlj>

2. Bruce C. Greenwald & Joseph E. Stiglitz (1986). *Externalities in Economies with Imperfect Information and Incomplete Markets*. Quarterly Journal of Economics. Vol. 101, issue 2, pp. 229–264. Available at: <http://qje.oxfordjournals.org/content/101/2/229.short>

3. Treisman, D. [Book review] *Dj. Stiglitz. Globalizacija i ejo razočarovanja* [J. Stiglitz. Globalization and its discontents]. Available at: <http://polit.ru/article/2003/08/01/622375/>

4. World Bank. 1998. World Development Report 1998/1999: Knowledge for Development. New York: Oxford University Press. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5981>

5. Intellectual Property and Human Rights. A Panel Discussion to commemorate the 50-th Anniversary of the Universal Declaration of Human Rights organized by the World Intellectual Property Organization (WIPO) in collaboration with the Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, Geneva November 9 1998. WIPO-UNHCHR/IP/PNL/98/6

6. Human Rights and Intellectual Property: An Overview Intellectual Property Rights are Recognized as Human Rights in the Universal Declaration of Human Rights, 1948. Available at: <http://www.wipo.int/tk/en/hr/panel/discussion/papers/opening-wipo/html>

7. Intellectual property rights and human rights Sub-Commission on Human Rights resolution 2000/7. Available at: http://www.aaas.org/sites/default/files/SRHRL/PDF/IHRDArticle15/E-CN_4-SUB_2-RES-2000-7_Eng.pdf

8. Stiglitz, J.E. & Charlton, A. *Fair trade for all. How trade can promote development*. Sustainable Development Law & Policy. Vol. 6, issue 3. Spring 2006. Available at: <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1355&context=sdlp>

9. Geneva Declaration on the Future of the World Intellectual Property Organization. Available at: <http://www.cptech.org/ip/wipo/futureofwipodeclaration.html>

10. Stiglitz, J.E. (2004). *Toward a pro-development and balanced intellectual property regime*. Keynote address presented at the Ministerial Conference on Intellectual Property for Least Developed Countries World Intellectual Property Organization (WIPO). Seoul, October 25. Available at: https://www8.gsb.columbia.edu/faculty/jstiglitz/sites/jstiglitz/files/2004_TOWARDS_A_PRO_DEVELOPMENT.pdf

11. Joseph Stiglitz (2005). *Avtorskoe pravo: Project Syndicate* [Copyright: Project Syndicate]. Available at: <https://www.project-syndicate.org/commentary/intellectual-property-rights-and-wrongs/russian>

12. Declaration of Joseph E. Stiglitz and Jason Furman. *Before the United States Department of Justice*. Available at: <https://www.justice.gov/atr/declaration-joseph-e-stiglitz-and-jason-furman>

13. Stiglitz, J.E. (2006). *Making Globalization work*. New York, London, W. Norton and Company W. Pp. 103–138. Available at: http://garevna.ucoz.com/metod-mat/books/Joseph_Stiglitz.pdf

14. *Economist Joseph Stiglitz predlagaet zamenit patentnyu sistemy naprisovoy fond* [Economist Joseph Stiglitz proposes to replace the patent system for the prize money]. Available at: <http://www.securitylab.ru/news/283632.php>

15. *Lekarstvo ot lobbistov. Kak India voyuet s monopolymi farmrinka* [Cure lobbyists. As India is at war with the monopolies of the pharmaceutical market]. Available at: <http://biz.liga.net/all/fmcg/stati/2472584-lekarstvo-ot-lobbistov-kak-indiya-voyuet-s-gigantami-farmrynka.htm>

16. Stiglitz, J.E. (2012). *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York. W.W. Norton and Company, 560 p. Available at: http://resistir.info/livros/stiglitz_the_price_of_inequality.pdf

17. Stiglitz, J.E. (2009). *Selected Works of Joseph E. Stiglitz. Vol. I: Information and Economic Analysis*. 767 p. Available at: <http://ebooksload.com/economics-finance/52044-selected-works-of-joseph-e-stiglitz-volume-i.html>

18. Stiglitz, J.E. (1999). *Knowledge as a global public good*. Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century. New York, Oxford, Oxford University Press, pp. 308-325. Available at: <http://web.undp.org/globalpublicgoods/TheBook/globalpublicgoods.pdf>

19. Stiglitz, J.E. (2015). *Cena neravenstva. Chem rassloenie obshchestva grozit nashemu budushhemu* [The price of inequality. Than the stratification of society threatens our future]. Moscow, EKSMO, 512 p.

Статтю присвячено аналізу поглядів видатного американського економіста, лауреата Нобелівської премії Джозефа Стігліца на проблеми інтелектуальної власності в умовах глобалізації і сучасної економіки знань. Розкриваються основні аспекти критики вченим існуючої міжнародної системи охорони інтелектуальної власності і його концептуальні підходи до питань реформування і перегляду цієї системи.

Ключові слова: інтелектуальна власність, економіка знань, інновації, патентна система, Угода ТРІПС, ВОІВ, СОТ.

The article analyzes the views of prominent American economist, Joseph Stiglitz, winner of the Nobel Prize, for intellectual property issues in the context of globalization and the modern knowledge economy. The main aspects of Stiglitz criticism of the existing international intellectual property protection system and its conceptual approaches to the reform and revision of this system are disclosed.

Key words: intellectual property, knowledge economy, innovation, the patent system, the TRIPS Agreement, WIPO, WTO.

Одержано 5.07.2016.

УДК 336.01:368

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-7

V.N. VARENIK,
*PhD, Associate Professor
of Alfred Nobel University, Dnipro*

Z.S. PESTOVSKAYA,
Senior Lecture of Alfred Nobel University, Dnipro

A.V. OPALIICHUK,
student of Alfred Nobel University, Dnipro

MODERN APPROACHES TO DEVELOPMENT OF MOTOR INSURANCE AS A MEANS OF PROTECTION AGAINST FINANCIAL LOSSES

The paper includes a comparison of the main characteristics of the two types of car insurance. The analysis of the market of car insurance in Ukraine in 2013–2015 is conducted. The analysis of existing insurance products is included. The additional insurance products are offered.

Key words: *insurance products, insurers, car insurance.*

Formulation of the problem.

Insurance is an important element of state economic security, it impacts on investment and innovation potential. In terms of chaotically structured economy Ukrainian insurance market isn't stable and capitalized enough, and are not always able to respond quickly to changing internal and external environments. Motor insurance services represent a significant share of Ukrainian insurance market, and quality of insurance services influent the performance of insurers and trust of policyholders to the insurance industry.

Motor insurance in Ukraine is implemented in an incomplete way that does not reveal its potential. Despite some positive trends in growth of quantitative indicators, institutional and functional characteristics of Ukrainian motor insurance market in general do not meet the real needs of the state and European standards. Analysis of current approaches to the development of the motor insurance will allow to identify problems and outline their perspectives as a means of protection against financial losses.

In the current market conditions in the Ukrainian insurance market car insurance (auto CASCO) actively began to emerge only during last 5–10 years, but its development can not be considered as consistent and dynamic. This situation is caused by unstable socio-economic situation and the result of cultural and historical traditions of Ukrainian society [1].

So there is an immediate need to solve the problem of analysis of modern approaches to the development of motor insurance as a means of protection against financial losses and provide recommendations for improving existing products.

Analysis of recent research and publications.

Problems of motor insurance development is increasingly attracting the attention of both foreign and domestic scientists.

The issue of research current trends, problems and prospects of voluntary insurance of motor vehicles in the context of development of motor insurance is dedicated in pa-

per of N.V. Tkachenko and S.O. Krynica [1], the question of dynamics of the insurance industry in Ukraine, its problems and prospects is devoted in the research of local scientists O.S. Moskalenko, K.S. Kozlov, M.Yu. Kusi [2], the national insurance market trends dedicated to the scientific study of P.A. Horyslavets [3], the issue of systematization of issues that hamper the development of the domestic insurance market, is explored by I.Yu. Rud and I.V. Kopytina [4].

But the analysis of specialized literature has shown that there are certain risks in the development of the auto insurance, which require detailed study and make recommendations for its expansion and improvement.

Tasks.

To solve some outlined problems let's analyze modern approaches to the development of motor insurance, using a synthesis of world scientific and practical experience of the specific characteristics of insurers and a study of theoretical and practical aspects assessment investigated issues.

The main research.

Insurance is a component of finance, which has a number of features:

- money relations in insurance relate to the possibility of insurance claims that are harmful;
- damages are distributed among participants of insurance;
- losses are redistributed among areas and over time;
- associated with the return of money contributed to the insurance fund [5].

Car insurance is one of the most traditional types of insurance in the world. In 2015 in Ukraine car insurance includes two types of products offered to owners of vehicles: car insurance (Casco) and compulsory insurance of civil liability of vehicle owners (forward – CICIVO).

Casco is insurance of any ground vehicle from physical damage, robbery, embezzlement or theft. Such insurance is given for cars, trucks, including buses, trailers and any equipment that is installed on the insured car. This insurance does not cover compensation for damage as any other payments, including the responsibility of the owner of transport to a third party in the event of an accident.

Casco is carried out on a voluntary basis and contains a set of risks associated directly with the car and cover losses arising in the event of damage, total loss or loss of vehicles (all or some of its parts), accidents (collision, collision, etc.); fire ignition; natural disasters; theft and damage during abduction; theft of parts, broken glass and other unlawful acts of third parties [1]. However, most insurance companies give customers the right to choose between full Casco (includes all of the risks) and its individual programs (partial Casco). For example, you can not only insure the vehicle in case of an accident, but of all the risks associated with the disaster. With the risk of “hijacking” case is more complicated: if a private insurance company agreed to insure a car of this extraordinary event, the cost of such insurance coverage is very high, and the franchise will be considerable. Typically, insurers prefer to sell this risk in a package with other risk [1]. Vehicle insured against: a traffic accident; stealing; illegal actions of third parties; unintentional injury; damage caused by natural disasters; explosion, self-ignition or fire of car; other external physical impacts; unintentional cabin damage.

Compulsory insurance (CICIVO) is acting under the Law of Ukraine “On compulsory insurance of civil liability of vehicle owners” [10].

The main features of these types of insurance are noted in the table 1. Analysis of table 1 shows that CICIVO and Casco have many differences and should complement each other. We should also remember that insurance is divided into two types – a full and partial. Full CASCO insurance allows you to insure against all kinds of risks: theft, accidents, fires, natural disasters, illegal actions of third parties, falling objects, etc. on the car. According to partial insurance policyholder has the right to decide which risks are most important.

Table 1

Key features of CICIVO and Casco

Features	CICIVO	Casco
Form of insurance	Mandatory	Voluntary
Type of insurance	Responsibility	Property
Compensations	Is limited by legislation	Fully reimburse the damage (in the absence of the franchise)
Insurance tariff	Is stated by legislation	Depends on the car value
Insurance cases	Insure the property interests of third parties. That is, in case of damage in an accident of your fault, they are reimbursed losses. Thus there is a limit of compensation	Fire, theft, damage vehicle with third party, accident (perpetrator is not important), the impact of items such as falling icicles. The loss is compensated in full. There can be included extras: towing the car from the scene, drafting in an accident, participation of emergency commissioner
Cost (value)	Available to everyone, and therefore is mandatory	Expensive kind of insurance. Tariff depends on motorist driving experience, its age, the age of the car, location
Deal of contract	The insurer must insure the insured (client)	The insurer may refuse contract

It should be noted some benefits of CICIVO and Casco (table 2).

Let's explore the current situation on the market of auto insurance: insurance premiums, functions of insurers to protect the property rights of policyholders.

Insurance industry remains one of the most capitalized among other non-bank financial markets. The total number of insurance companies as of 31.12.2015 amounted to 361, including 49 IC "life", 312 IC "non-life" (as of 31.12.2014 – 382 companies, including 57 IC "life", 325 IC "non-life").

The number of insurance companies tends to decrease, so by 2015 compared to 2014 year, the number of companies decreased by 21, compared to 2013 decreased by 46 [6].

Increase in net insurance premiums for 2015 (+20.2%) was formed by a significant increase in income payments on auto insurance (+23.1%), insurance third party liability (+107.2%), cargo and luggage insurance (+45.9%), health insurance (+23.6%), aviation insurance (+60.6%), financial risks insurance (+7.6%), medical expenses insurance (+45.9%). However, the decline in net premiums was observed in the following types of insurance: accident insurance (–30.6%), credit insurance (–48.4%), insurance against transport accidents (–34.8%) [6].

Table 2

Advantages of CICIVO and Casco

Advantages of CICIVO	Advantages of Casco
Insurance period of 15 days (minimum) and up to 1 year (maximum) If client choose the maximum period, the owner of the vehicle receives a card that, in some cases, make it possible to get advice or any requested information; call the tow truck; deliver fuel; technical assistance on the way In addition to payments, the rules of which are spelled out in the documentary, accompanied by insurance, the driver also receives services for himself, which sometimes is very useful	Compensations, despite the fact that the previous sum of total payments may be greater than the sum of insurance Money for worn parts that must be replaced during a repair, not deducted from the amount of compensation If an accident occurs, the detection of level of intoxication of the driver is not required (the medical test), except for the requirements of a police officer (in accordance with the legislation of the country) No more than three times over the period of the contract insured has to call a tow truck because of accidents and the complete inability to move car after an accident itself. The value paid by the evacuation is no more than 2000 UAH. If the sum is greater then the difference is paid by owner Cash compensation is paid regardless of the perpetrator of the accident. The exception is departure on railroad tracks at the lowered barrier

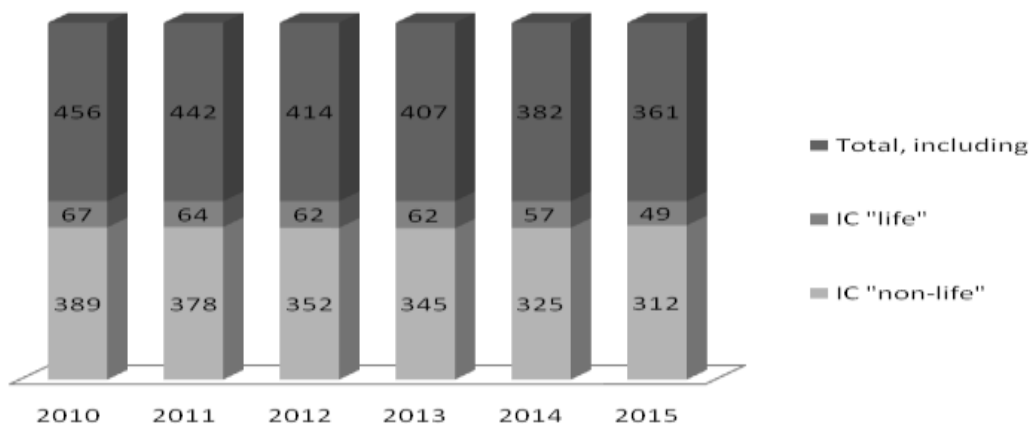


Fig. 1. The number of insurance companies for the period 2010–2015

The structure of premiums less the share of premiums paid by reinsurers resident, by type of insurance as of 12.31.2015 the largest share belongs to that kind of insurance as car insurance (Casco, CICIVO, Green Card) – 7322,4 mln UAH (or 32.8%) (as of 31.12.2014 the figure was 5947.5 mln UAH (or 32.0%)); property insurance – 2188,1 mln UAH (or 9.8%) (as of 31.12.2014 the figure stood at 2045,1 mln UAH (or 11.0%)); life insurance – 2186,6 mln UAH (or 9.8%) (as of 31.12.2014 – 2159,7 mln UAH (or 11.6%)); financial risk insurance – 2172,9 mln UAH (or 9.7%) (as of 31.12.2014 – 2019,1 mln UAH (or 10.9%)); medical insurance (permanent health insurance) – 1862,1 mln UAH (or 8.3%) (as of 31.12.2014 – 1507,1 mln UAH (or 8.1%)); insurance third party liability – 1391,5 mln UAH (or 6.2%) (as of 31.12.2014 – 671.7 mln UAH (or 3.6%)); insurance against fire risks and risks of natural disasters – 1292,1 mln UAH (or 5.8%) (as of 31.12.2014 – 1255,4 mln UAH (or 6.7%)); cargo and baggage – 1255,4 mln UAH (or 5.6%) (as of 31.12.2014 – 860.4 mln UAH (4.6%)) [6].

Dynamics of the major indicators of car insurance – insurance of ground vehicles (Casco), insurance of civil liability of owners of vehicles for domestic contracts (CICIVO) and by international agreements (Green Card) are represented in Table 3.

According to table 3, during 2015 the volume of gross premiums from motor insurance (Casco, CICIVO, Green Card) increased by 20.0%, gross insurance premiums grew by 10.9%. The share of gross premiums and gross claims paid insurance of civil liability of vehicle owners in motor insurance is 38.5% and 34.6% (respectively).

Gross premiums for insurance of ground vehicles (Casco) for 2015 increased by 12.2% compared with 2014 and amounted to 3827.4 mln UAH; in insurance of civil liability of vehicle owners (MTPL) gross insurance premiums increased by 18.5% and amounted to 3028.5 mln UAH.

Gross premiums for insurance of ground transport (Casco) for 2015 amounted to 1803.7 mln UAH, which is 6.8% more than in 2014 and 16.6% more than in 2013; gross claims paid for insurance of civil liability of vehicle owners (CICIVO) amounted to 1101.5 mln UAH, which is 11.5% more than in 2014 and 14.6% more than in 2013.

Structure of gross payments and gross insurance compensations in the motor insurance sector is shown in Fig. 2.

Over 25 years of Ukraine's insurance market existing insurers services didn't became truly effective, since the population has no confidence in the insurance companies. Among the main reasons of mistrust of the population there are: bankruptcy of insurance companies, paying compensations incomplete or unpaid, permanent denial of paying compensations, violating the terms of payment and fraud on the part of insurers.

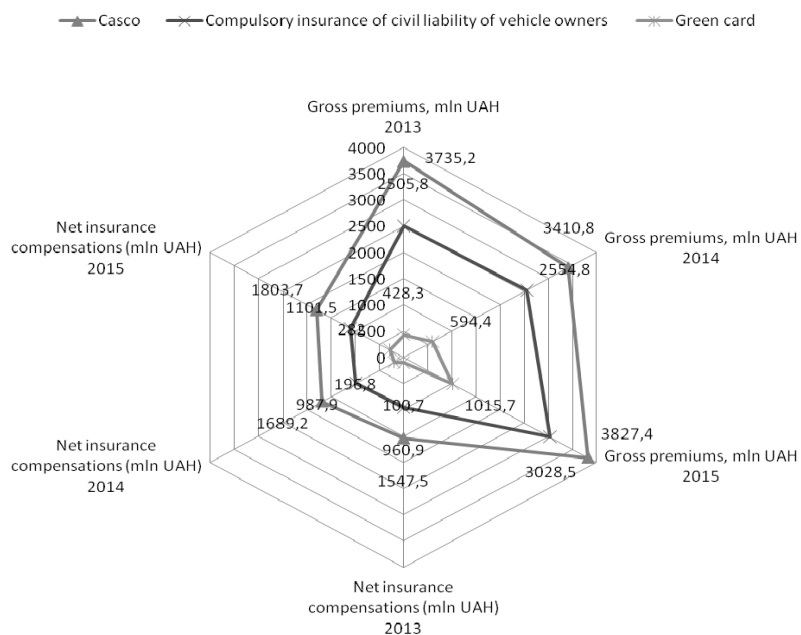


Fig. 2. Structure of gross payments and gross insurance compensations in the motor insurance sector for 2013–2015

Dynamics of the major indicators of motor insurance for the period 2013–2015 [6, 7]

Table 3

Data / Type of insurance	Gross payments, mln UAH			Gross compensations, mln UAH			Rate of gross compensations, %			Growth rate			
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	As of 31.12.13	As of 31.12.14	As of 31.12.15	Gross payments	Gross compensations	Gross payments	Gross compensations
										2014/2013	2015/2014	2014/2013	2015/2014
Insurance of public vehicles (Casco)	3735,2	3410,8	3827,4	1547,5	1689,2	1803,7	41,4	49,5	47,1	-8,7	9,2	12,2	6,8
Compulsory insurance of civil liability of vehicle owners (CICIVO)	2505,8	2554,8	3028,5	960,9	987,9	1101,5	38,3	38,7	36,4	2,0	2,8	18,5	11,5
Compulsory insurance of civil liability of owners of vehicles (international agreements) Green Card	428,3	594,4	1015,7	100,7	196,8	282	23,5	33,1	27,8	38,8	95,4	70,9	43,3
Total	6669,3	6560	7871,6	2609,1	2873,9	3187,2	39,1	43,8	40,5	-1,6	10,1	20,0	10,9

Because of dynamic development of Ukrainian insurance market it is necessary to conduct ongoing monitoring of its operations to identify patterns of problematic aspects, change of indicators for different types of insurance, the optimal number of insurance companies that meet the needs of policyholders.

So important is the separation of the major recommendations for developing services of insurance companies to improve their efficiency. Here in the table 4 we have comparative characteristics of existing products of insurance companies and those which are in need.

Table 4

Characteristics of the existing products of insurance companies and those which are in need

Existing insurance products	Insurance products offered by authors
Free shipping fuels	«Gold-Package»: – Package services of partners – Discounts – VIP-client
Free tow truck	
Free hotline around the clock	
Communication in client's language	Fee for emotion
Refunding (paying compensation) within 15 days	Cross-selling
	Discount when lending

Consider more detailed each component of existing insurance products of insurers.

Most existing insurance companies offer insurance products that help them expand their services and they have to be more creative in relation to their competitors. Among the most creative insurance products we distinguish the following:

Free shipping fuels – this product helps attract more customers through adding service that allows insurance companies to work with the stations and distribute new insurance products;

Free tow – this product is in addition to the insurance agreement, which allows insurers to attract more customers;

Free hotline around the clock – using this app in the contract the customer can contact the insurer at any time and receive help;

Refund compensations within 15 days – this service allows insurers to attract customers who value time, and encourages clients to receive funds faster than from insurers-competitors;

Communication in customers' language means such work with a client when the insurance agent sets this confidence that the customer agrees to buy it. With such trust it is easier to sell any products, customer listens to the agent's recommendations and trust him absolutely. If trust is missing, the client will treat with suspicion by checking every word and action. Customer can be naturally covered with alarm for the purchase of the policy, it can be stuck on the idea that he is imposed on goods worse or more expensive. And any seller's argument seller for him will be useless.

But in order to survive in the insurance market insurers have to improve existing products to attract customers and improve their services. Thus, the authors propose to introduce the following new products:

“Gold Package” – a product, which includes a range of services for customers. The company makes agreements with other companies which on the same system will receive additional benefits of the activity. This package includes the following services: package services for partners, discounts and VIP-service. That is the work of filling stations, banks, stations of technical service.

Fee for emotion – it is a product that allows customers to get the little pleasures of life. For example, the stations offer you free coffee because you are a customer of a certain insurance company, or in the insurance contract you are offered coffee and candy to spend time with taste.

Cross-selling is selling of different services or products to one customer. The basic idea of cross-selling is to use existing customer relationships to sell him additional goods or services that will increase the number of customers through partners.

Discount in lending is option associated with cross-selling if the car was purchased through a loan from a bank partner, then the owner of the car is given a discount on Casco insurance policy, as well, and the bank, offering its borrower to insure car purchased on credit at insurer-partner may reduce credit rate by a few points.

Findings and forecasts.

The analysis made it possible to find that in 25 years of Ukraine's insurance market services insurers were not the most effective, as the population has no confidence in the insurance companies. The main causes of mistrust are: bankruptcy of insurers (often through bankruptcy banks where they hold their reserves), violation of the terms and amounts of payments, refusal of payment fraud.

Today, motor insurance is one of the most traditional types of insurance in the world, which includes two types of insurance products offered to owners of vehicles: Casco and CICIVO.

Overall analysis of motor insurance showed that in 2015 the volume of gross payments from motor insurance (Casco, CICIVO, Green Card) increased by 20.0%, gross insurance compensations grew by 10.9%. The share of gross payments and gross compensations of CICIVO is 38.5% and 34.6% (respectively). Gross payments of Casco for 2015 increased by 12.2% compared to 2014 and amounted to 3827.4 mln UAH, gross insurance payments in CICIVO increased by 18.5% and amounted to 3028.5 mln UAH.

Today, there are many services and products that are provided by insurers, but in order to survive in the insurance market insurers have to improve existing products to lure customers and increase the efficiency of its services. Thus, the authors proposed to introduce new products such as: "Gold-Package", which includes services such as packet service of partners, discounts and VIP-service; fee for emotion; cross-sales and discount in lending.

Implementation of new products proposed by authors will help to improve service quality, increase customer base through cross-selling of partners to increase the effectiveness of communication with customers.

In further studies the attention should be paid to macroeconomic stability in which inflation will fall, living standards and solvency of population will arise, credit market and market for car sales will increase, which gradually lead to the expansion of the auto insurance.

Bibliografy

1. Ткаченко Н.В. Аналіз сучасного ринку добровільного страхування автотранспортних засобів в Україні / Н.В Ткаченко, С.О. Криниця // Фінансовий простір. – 2013. – № 4 (12). – С. 170–171.

2. Москаленко О.С. Динамика развития страховой отрасли в Украине, ее проблемы и перспективы [Електронний ресурс] / О.С. Москаленко, К.С. Козлова, М.Ю. Кусий. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/52240>

3. Гориславец П.А. Тенденції національного страхового ринку [Електронний ресурс] / П.А. Гориславец. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_42

4. Рудь І.Ю. Перспективи розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / І.Ю. Рудь, І.В. Копитіна. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvmduce_2015_1_16.pdf

5. Финансы, денежное обращение и кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rudiplom.ru/lekcii/finansy/Finansy_denezhnoe_obraschenie_i_kredit/5_1.html

6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf

7. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf>

8. КАСКО или ОСАГО: что выбрать автомобилисту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avtosos24.com/kasko-ili-osago-chto-vyibrat-avtomobilistov>

9. Центр автомобильных услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dbroker.com.ua/strahovka_osa

10. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів // Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1961-15>

References

1. Tkachenko, N.V., Krynytsa, S.O. *Analiz suchasnogo rynku dobrovolnogo strahuvannya avtotransportnyh zasobiv v Ukraini* [Analysis of the market for voluntary automobile insurance in Ukraine]. *Finansovyy prostir* [Фінансовий простір], 2013, no. 4 (12), pp. 170-171.

2. Moskalenko, O.S., Kozlova, K.S., Kusi, M.Yu. *Dynamika razvitiya strahovoy otrasli v Ukraine, eyo problemy i perspektivy* [The dynamics of development of the insurance sector in Ukraine, its problems and prospects]. Available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/52240> (assessed 10 June 2016).

3. Goryslavets, P.A. *Tendentsii natsionalnogo strahovogo rynku* [Trends in the national insurance market]. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPM_2013_767_42 (assessed 9 June 2016).

4. Rud, I. Yu., Kopytina, I.V. *Perspektivy rozvytku strahovogo rynku Ukrainy* [Prospects of Ukraine's insurance market]. Available at: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvmduce_2015_1_16.pdf (assessed 11 June 2016).

5. *Financy, deneznoe obraschenie i kredit* [Finance, money circulation and credit]. Available at: http://rudiplom.ru/lekcii/finansy/Finansy_deneznoe_obraschenie_i_kredit/5_1.html (assessed 11 June 2016).

6. *Pidsumki diyalnosti strahovyh kompaniy za 2015 rik* [Results of insurance companies, 2015]. Available at: http://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/zvitni_dani/sk_%202015.pdf (assessed 8 June 2016).

7. *Pidsumki diyalnosti strahovyh kompaniy za 2014 rik* [Results of insurance companies, 2014]. Available at: <http://forinsurer.com/files/file00552.pdf> (assessed 8 June 2016).

8. *Kasko ili Osago: chto vubrat avtomobilistu* [CASCO or compulsory motor insurance: what driver has to choose]. Available at: <http://avtosos24.com/kasko-ili-osago-chto-vyibrat-avtomobilistov> (assessed 10 June 2016).

9. *Tsentr avomobilnyh uslug* [Center for automotive service]. Available at: http://dbroker.com.ua/strahovka_osa (assessed 8 June 2016).

10. The Verkhovna Rada of Ukraine (2004), The Law of Ukraine “On obligatory insurance of civil liability of vehicle owners”, Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1961-15> (assessed 15 June 2016).

Проведено порівняння основних характеристик двох видів автострахування ОСЦПВ та КАСКО. Проаналізовано ринок автострахування України за період з 2013 по 2015 рр. Здійснено аналіз існуючих продуктів страховиків. Виокремлено і обґрунтовано додаткові страхові продукти.

Ключові слова: страхові продукти, страховик, автострахування.

Проведено сравнение основных характеристик двух видов автострахования ОСАГО и КАСКО. Проанализирован рынок автострахования Украины за 2013–2015 гг. Выполнен анализ существующих продуктов страховщиков. Предложены дополнительные страховые продукты.

Ключевые слова: страховые продукты, страховщик, автострахование.

Одержано 7.07.2016.

О ВЛИЯНИИ ПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ И КВАЗИПРОПОРЦИОНАЛЬНОСТИ НА РАСПРЕДЕЛЕНИЕ БЛАГ И РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РАСЧЁТОВ

Показано, что применение в экономике квазипропорциональности вместо пропорциональности приводит к непропорциональному распределению благ, всё более и более увеличивающемуся неравенству благосостояния богатых и бедных, возникновению экономических диспропорций, а также росту долгов, соответствующему геометрическим прогрессиям и порождающему периодические локальные и мировые финансовые кризисы. Также показано, что осознанное использование квазипропорциональности позволяет управлять результатами расчётов.

Ключевые слова: пропорции, пропорциональность, квазипропорциональность, неравенство, коэффициенты пропорциональности, коэффициенты квазипропорциональности, эффект G-гиперболизма.

Пропорции и пропорциональность используются в бесчисленном множестве разнообразных расчётов, осуществляемых в различных сферах человеческой деятельности.

подавляющим большинством специалистов использование *пропорций, пропорциональности, коэффициентов пропорциональности, констант* или *коэффициентов* в различных расчётах воспринимается, как процесс объективный, абсолютно лишённый субъективности, и обеспечивающий, как минимум, математически *справедливые* расчёты.

В формировании этих взглядов, по-видимому, фундаментальную роль сыграли основополагающие положения об *арифметическом и пропорциональном равенстве*, изложенные в Никомаховой этике Аристотеля, написанной им ещё до начала нашей эры.

Одним из фундаментальных понятий *правосудности* Аристотель справедливо считал *пропорциональное распределение благ*: «Правосудность, стало быть, есть то, в силу чего правосудный считается способным поступать правосудно по сознательному выбору и [способным] распределять [блага] между собою и другими, а также между другими [лицами] не так, чтобы больше от достойного избрания [досталось] ему самому, а меньше – ближнему (и наоборот – при [распределении] вредного), но [так, чтобы обе стороны получили] пропорционально равные доли; так же он поступает, [распределяя доли] между другими лицами.

Напротив, несправедливость предполагает несправедливое, [то есть неправое], а значит, в выгодном и вредном соответственно избыток и недостаток, которые нарушают пропорциональность» [1].

«Итак, правосудие это – пропорциональность, а несправедливость – непропорциональность. Значит, [в последнем случае] одно отношение больше, а другое меньше; именно так и происходит на деле. Действительно, поступая несправедливо, имеют блага больше, [чем следует], а терпя несправедливость – меньше» [1].

Структура слова *пропорция* свидетельствует о том, что оно означает нечто, что предопределяет ту либо иную *порцию*. Поэтому подавляющим большинством людей распределение благ, основанное на «справедливых» математических расчётах, в осно-

ву которых положена **пропорциональность** и вытекающие из неё **коэффициенты пропорциональности**, со времён Аристотеля воспринимается именно как **справедливое распределение благ**. Вместе с тем это далеко не всегда так.

В данной статье будут изложены результаты исследований автора, демонстрирующие **возможность управления результатами расчётов, в основе которых лежат пропорции и соответствующие им коэффициенты пропорциональности**.

Несмотря на то, что в прошлых столетиях вопросам **пропорциональности** уделялось много внимания, на современном этапе развития экономической науки тема **пропорциональности**, к сожалению, не является предметом активных научных исследований.

Вместе с тем озабоченность многих людей на планете бесконечно увеличивающимся разрывом в благосостоянии богатых и бедных придаёт особую актуальность вопросам обеспечения относительно более **справедливого и пропорционального распределения благ** между членами общества.

Кроме того, если мы обратим своё внимание на то, что сегодня в подавляющем числе расчётов как в экономике, так и в других сферах человеческой деятельности, активно используются различные **коэффициенты, пропорции и коэффициенты пропорциональности**, то мы сможем осознать, сколь важно умение сознательного управления результатами разнообразных расчётов, основанных на использовании **пропорций, пропорциональности и коэффициентов пропорциональности**.

Экономика, наряду с процессами производства благ, занимается и процессами их **распределения**. Несмотря на то, что понятие **справедливость** носит субъективный характер и не может быть непосредственно положено в основу процедур распределения благ в экономике, большинство людей, тем не менее, стремится к тому, чтобы субъекты экономических процессов участвовали в распределении благ на **справедливых основаниях**.

Объективное отсутствие абсолютной справедливости в распределении благ не останавливает людей в их поисках **относительно справедливых оснований распределения благ между участниками экономических процессов**. Эти поиски длятся не одну тысячу лет. Обеспечение распределения благ на относительно справедливых основаниях создаёт мотивацию для активного участия множества людей в процессах их производства для потребления этих же благ членами общества. Распределение благ на относительно несправедливых основаниях, наоборот, демотивирует участников производственных процессов, приводя тем самым к замедлению экономического развития и, как следствие, к ограничению потребления благ большинством членов общества, к росту социальной напряжённости и нестабильности...

Объектами экономических отношений являются **права** субъектов экономических отношений. Измерителем объёмов этих прав является **стоимость**, зафиксированная в тех либо иных денежных единицах.

Стоимость является измерителем объёма прав, которыми обладают субъекты экономических отношений и, соответственно, **измерителем богатств этих субъектов**.

Одно из основных **противоречий**, присущих существующим ныне демократическим обществам, заключается в том, что декларируемое ими **равенство прав всех членов общества не может быть в полной мере реализовано из-за существенного неравенства прав богатых и бедных, зафиксированных в денежных единицах**. В последние годы это противоречие усугубляется из-за **всё более и более увеличивающегося разрыва в благосостоянии богатых и бедных в подавляющем большинстве демократических стран**.

Острейшая проблема современности заключается в том, что в подавляющем большинстве стран богатые становятся всё богаче, а бедные – всё беднее. При этом количество богатых сокращается, а количество бедных растёт, что свидетельствует о крайне **неравномерном, непропорциональном и, по сути, несправедливом** распре-

лении материальных благ. Эта негативная тенденция нарастает и становится угрозой дальнейшему устойчивому росту экономик большинства стран мира.

Современные политики пытаются решать эту проблему самыми разными способами: введением различных социальных льгот для бедных, вплоть до предоставления ночлежек и выдачи бесплатных пайков; введением товаров, продаваемых по так называемым социальным ценам; внедрением различных программ социального жилья, дешёвого жилья и т. п.; введением налогов на богатство и на богатых, налогов с финансовых транзакций (налог Тобиана) и многими другими. Все эти меры, по сути, призваны *решить всё более обостряющуюся проблему существенного неравенства, возникающего при распределении благ в обществе.*

Всё большие и большие объёмы финансовой поддержки бедных требуют от государств всё больших и больших бюджетных средств на выполнение этих задач. Исчерпав все другие возможности, многие правительства начинают движение по пути увеличения налоговых нагрузок на субъектов экономических отношений. Увеличение налоговой нагрузки, в свою очередь, демотивирует субъектов предпринимательской деятельности и в результате приводит к прекращению их функционирования. Возможности пополнения бюджетов за счёт налоговых поступлений в условиях падающих рынков как за рубежом, так и внутри границ конкретных государств, падают. Соответственно, падают и возможности пополнения бюджетов за счёт налогов и пошлин по экспортно-импортным операциям. Ограничение оттока валюты и увеличение налогов и пошлин по экспортно-импортным операциям также имеет свои пределы. Правительства различных стран для того, чтобы решить текущие проблемы финансирования, прибегают к внутренним и внешним процентным займам и к поощрению иностранных инвестиций. Но это лишь временные меры. К тому же они усугубляют проблемы финансирования бюджетов в будущем, в связи с интенсивно растущими суммами долгов по этим займам и величинами изъятий по этим инвестициям.

Перевод всё большего и большего количества людей на различные социальные льготы и пособия по безработице приводит к ситуации, когда всё большее число людей потребляет из бюджета государства и всё меньшее количество участвует в его формировании и, что ещё хуже, при этом всё большее количество людей, потребляя материальные блага, практически не участвует в их производстве.

Для людей, не предвзятых и готовых смотреть правде в глаза, вполне понятно, что такая ситуация не может сохраняться сколь угодно долго. Пока же мировой опыт свидетельствует, что универсального и эффективного решения проблем финансового кризиса и следующих за ним экономических и социальных кризисов до сего дня, к сожалению, в мире не найдено.

Предпринимаемые правительствами различных стран антикризисные меры в большинстве своём прежде всего сводятся к решению следующих проблем: «Как обеспечить рост бюджетных доходов?», «Как уменьшить бюджетные расходы?», и если совместное решение первых двух проблем всё же не позволяет избежать дефицита бюджета в условиях существования инфляции в экономиках подавляющего числа стран, то закономерно возникает следующая проблема: «Где и как занять денег под минимальный процент на максимально длительный срок?».

При этом всё большее и большее количество стран оказывается среди тех, которые ищут ответ на этот вопрос: *«Где и как занять денег под минимальный процент на максимально длительный срок?».*

Ни решение проблемы уменьшения бюджетных расходов, ни решение проблем дешёвых заимствований не решают главной проблемы экономик, находящихся в финансовом кризисе, — необходимости увеличения количества рабочих мест и включения неуклонно растущего числа безработных в процессы производства материальных благ, с соответствующим выводом этих безработных из числа лиц исключительно потребляющих материальные блага.

Рекомендации сторонников кейнсианства по борьбе с безработицей методом стимулирования инвесторов к увеличению количества рабочих мест за счёт пони-

жения процентных ставок в современных условиях финансового доминирования спекулятивных капиталов продемонстрировали свою неэффективность. Триллионные суммы, направленные в период мирового финансового кризиса на спасение финансовых систем множества государств, в большинстве случаев так и не дошли до реального сектора экономики, а стали лишь дополнительной денежной массой для новых, ещё более масштабных, спекулятивных операций на финансовых рынках. Все мы являемся свидетелями того, что всё большее и большее количество субъектов предпринимательства в разных странах мира объявляют о масштабных сокращениях штатов своих сотрудников, вплоть до остановки производств, ради уменьшения своих отрицательных денежных потоков, направляемых на оплату труда. Тем не менее, во многих случаях эти меры так и не позволили избежать банкротств.

У любого человека с пытливым умом возникает вопрос: «Как в результате систематического, массового и повсеместного **«пропорционального»** распределения благ на основе **«справедливых»** математических расчётов с использованием бесчисленной массы разнообразных *пропорций, пропорциональности и коэффициентов пропорциональности* по факту порождается крайне **непропорциональное, неравномерное и несправедливое** распределение благ, демотивирующее миллионы и миллионы субъектов экономических отношений в подавляющем большинстве стран и приводящее к тому, что люди, ещё вчера участвовавшие в процессах производства материальных благ, вдруг оказываются не нужны в этих процессах, и это при том, что удовлетворение потребностей огромного числа людей на земле ещё очень далеко от своего полного насыщения?».

Ответ на поставленный вопрос, по моему мнению, заключается в том, что в подавляющем большинстве современных экономических расчётов используется не **пропорциональность**, а **квазипропорциональность**, используются не **коэффициенты пропорциональности**, а **коэффициенты квазипропорциональности**. Именно поэтому результатами расчётов, основанных на якобы «пропорциональности», фактически является **непропорциональность, неравномерность и, соответственно, несправедливость распределения благ между субъектами экономических отношений**.

Подмена пропорциональности квазипропорциональностью не позволяет реализовывать правосудность и порождает массовую неправосудность, заключающуюся в непропорциональном распределении благ между субъектами экономических отношений.

Если бы последствия этого не были бы столь трагичны для миллионов и миллионов людей на земле, если бы последствия этого не вызвали столь острых социальных напряжений, как внутри государств, так и между ними, этой проблемой можно было бы пренебречь. Но, к сожалению, это далеко не так, и поэтому **учёные и практики должны уделить вопросу о различиях между пропорциональностью и квазипропорциональностью то внимание, которого он заслуживает в контексте существующих в современном мире острых кризисных экономических проблем.**

В контексте изложенного выше, поделюсь некоторыми итогами своих исследований, полученных в процессе изучения **«эффекта G-гиперболизма»**, впервые открытого мною в августе 2002 г. [2, 3].

В последние годы в выступлениях и публикациях многих экономистов, как теоретиков, так и практиков, при анализе различных *относительных величин*, выступающих в роли тех либо иных экономических показателей, мы всё больше слышим об **«эффекте низкой базы»**. Со временем всё чаще стали звучать ссылки экономистов и на **«эффект высокой базы»**. А в последнее время, при анализе *относительных экономических показателей*, экономисты ссылаются на **«эффект базы»**. И **«эффект низкой базы»** и **«эффект высокой базы»** и просто **«эффект базы»** являются проявлением **«эффекта G-гиперболизма»**. Дело в том, что *отношение* одной величины к другой существенно зависит от численного значения величины, представляющей собой *знаменатель* этого отношения. При фиксированном значении положительной величины числителя отно-

шения, уменьшение значения положительной величины *знаменателя* этого отношения до нуля приводит к росту численного значения этого отношения величин до бесконечности, а увеличение значения положительной величины *знаменателя* отношения до бесконечности приводит к уменьшению численного значения этого отношения величин до нуля. При этом кривизна этой зависимости соответствует *гиперболе*.

Эффект «G-гиперболизма» « это *неидентичность оценок неравенства двух сравниваемых скалярных величин, осуществлённых на основе двух исходных типов критериев сравнения $X-Y$ и X/Y* .

Общеизвестно, что в математике, сравнивая две *скалярные* величины X и Y , выраженные действительными числами, отвечают на вопросы:

- а) *на сколько* одно число больше другого;
- б) *во сколько раз* одно число больше другого.

То есть *сравнение* скалярных величин осуществляется и при помощи математической операции *вычитания*: $X-Y$, и при помощи математической операции *деления*: X/Y .

При этом нетрудно заметить, что *сравнение* величин не предполагает выявление их *равенства*, а наоборот, сравнение величин предполагает выявление их *неравенства*. А это означает, что *меры «на сколько» и «во сколько раз» являются мерами неравенства*.

Вследствие действия *эффекта «G-гиперболизма»* два вышеуказанных общеизвестных способа численного сравнения двух величин в подавляющем большинстве случаев фиксируют *различное неравенство* одной и той же пары сравниваемых величин.

Нетрудно обнаружить, что сравнению скалярных величин при помощи математической операции *деления* в экономике, как и в других сферах человеческой деятельности, соответствуют так называемые *относительные величины*.

Первоначально мною было зафиксировано, что *эффект «G-гиперболизма»* проявляется *всегда* при исчислении *отношения* двух *неравных* между собой скалярных величин X и Y .

Дальнейшие исследования показали, что *эффект «G-гиперболизма»* *проявляется всегда при исчислении отношения двух неравных между собой скалярных величин X и Y из одного и того же одномерного пространства*. То есть он проявляется в случаях использования *квазидвумерных относительных* измерителей X/Y , у которых и числитель, и знаменатель принадлежат одному и тому же *одномерному пространству*. Ведь *вычислять разницу двух скалярных одномерных величин мы можем только в том случае, если они обе принадлежат одному и тому же одномерному пространству*.

В теоретическом, методическом и практическом аспектах учёт влияния *эффекта «G-гиперболизма»* является чрезвычайно актуальным, поскольку этот эффект оказывает влияние на *результаты сравнения*, с использованием критерия сравнения типа X/Y , множества *относительных величин*, в том числе используемых в современной статистике при вычислении *относительных величин* выполнения плана, структуры, координации, сравнения, интенсивности, развития и др.

Дальнейшие наши исследования привели к выводу о том, что *индексы (цепные и базисные), а также показатели темпов роста (цепные и базисные) не отражают реальную динамику процессов* [4].

Этот вывод, соответственно, привёл к вопросам: *«Почему темпы и индексы изменений (цепные и базисные) не отражают реальную динамику процессов?»*, *«В чем заключается основная причина этого?»*

Ответ на эти вопросы был также найден. Он состоит в следующем:

«Применение в качестве меры неравенства двух одномерных скалярных величин X и Y из одного и того же одномерного пространства двумерного измерителя X/Y , по сути, означает применение неадекватной меры для характеристики не-

равенства двух одномерных объектов из одного и того же одномерного пространства» [4].

Основанием для этого вывода является сформулированное мной положение о том, что **«Сравнение двух n -мерных объектов из одного и того же n -мерного пространства при помощи $n+t$ мер, при условии, что $t \geq 1$, невозможно» [4].**

Сравнивая две **одномерные** скалярные величины из одного и того же **одномерного** пространства при помощи **двумерного относительного измерителя X/Y** , мы получаем **квазидвумерный относительный измеритель неравенства** двух скалярных величин (**неадекватную меру неравенства** двух **одномерных** скалярных величин X и Y из одного и того же **одномерного** пространства), подверженный влиянию **эффекта «G-гиперболизма»**.

Для обеспечения выполнения «принципа изоморфизма» при **численном** сравнении двух величин, мною была обоснована необходимость перехода от отображения объектов сравнения на числовые системы **действительных чисел** к их отображению на числовые системы **чисел на плоскости или в пространстве** [5].

Мной были также введены в **теорию измерений и теорию принятия решений**, наряду с традиционным понятием **«шкала измерений»**, понятия: **«плоскость измерения»** и **«пространство измерения»** [5].

«Плоскостью измерений называется совокупность эмпирической системы M , числовой системы N чисел на плоскости и отображения f ».

«Пространством измерений называется совокупность эмпирической системы M , числовой системы N чисел в пространстве и отображения f ».

Далее, для обеспечения возможности сравнения **двумерных** и **квазидвумерных** величин на **«плоскости измерения»**, мной впервые была предложена специальная координатная сетка (**«координатная сетка Галасюка»**), состоящая из двух видов констант – **констант отношений и констант произведений**, а также предложен **«метод Галасюка двумерного анализа двумерных величин»** [6–8]. Первым позитивным результатом использования этого метода и этой координатной сетки явилось выявление того, что **существует семь качественно разных способов повышения эффективности**, и поэтому постановка задачи повышения эффективности либо повышения значения любого **относительного** показателя, без указания способа его повышения, сродни решению классической задачи из сказок: «Пойди туда, не знаю куда, и принеси то, не знаю что».

Результаты исследований **эффекта «G-гиперболизма»** получили одобрение специалистов. Так в резолюции Международной научно-практической конференции «Информационные технологии в учёте и аудите. Аудит информационных технологий» (г. Харьков, 24–25 ноября 2006 г.) было зафиксировано:

«Рекомендуем органам государственной власти и специалистам при расчёте экономических показателей, исчисляемых как отношение двух величин, учитывать эффект «G-гиперболизма». В частности при сравнении динамики развития различных процессов рекомендуем использовать не показатели темпов роста (цепных и базисных), а «G-индикатор» [9].

Результаты исследований **эффекта «G-гиперболизма»** были одобрены также участниками Всеукраинской научно-практической конференции «Инвестиционные и инновационные процессы в промышленности» (г. Днепропетровск, 23–24 ноября 2006 г.)

Украинское общество финансовых аналитиков рекомендовало Украинской ассоциации инвестиционного бизнеса (УАИБ): **«при расчёте экономических показателей, которые определяются как отношение двух величин, учитывать эффект «G-гиперболизма»**.

Дальнейшие исследования **эффекта «G-гиперболизма»** позволили зафиксировать так называемый **«Парадокс Галасюка»** [10].

«Парадокс Галасюка» заключается в том, что физики и экономисты по-разному измеряют изменение одной и той же величины.

Учитывая то, что *всё изменяется и всё познаётся в сравнении*, и помня о том, что *в экономике всё в основном познаётся в сравнении величин, выраженных числами*, мы понимаем сколь фундаментальна роль *мер*, применяемых для *сравнения* величин в экономике.

Более того, если учитывать, что *оценщики* занимаются *измерением стоимости*, а *теория измерений* определяет *измерение, как сравнение*, то мы сможем понять, сколь велика роль *мер*, применяемых для *сравнения величин* при определении *стоимости* тех либо иных объектов в контексте конкретных *экономических решений*.

Как уже отмечалось, базовых (исходных) *мер неравенства* двух скалярных величин, выраженных числами, всего две:

- а) *на сколько* одно число больше другого;
- б) *во сколько раз* одно число больше другого.

Как свидетельствует практика, *физики* для *познания изменений величин* *используют преимущественно меру неравенства величин «на сколько»*, вычисляя при этом показатели *скорости роста* или, соответствующие им *производные*. *То есть физики применяют двумерные измерители*. *Экономисты* для *познания изменений величин* *используют преимущественно меру неравенства величин «во сколько раз»*, вычисляя при этом показатели *темпов роста* (*цепных и базисных*). *То есть, экономисты применяют квазидвумерный относительный измеритель*.

Результатом использования разных *мер неравенства величин* для характеристики *изменения* этих величин во времени физиками и экономистами являются *разные представления физиков и экономистов* (рис. 1, 2) о *равномерном пропорциональном росте величин*. Эти различия в представлениях о *равномерном пропорциональном* росте величин показаны также на рис. 3.

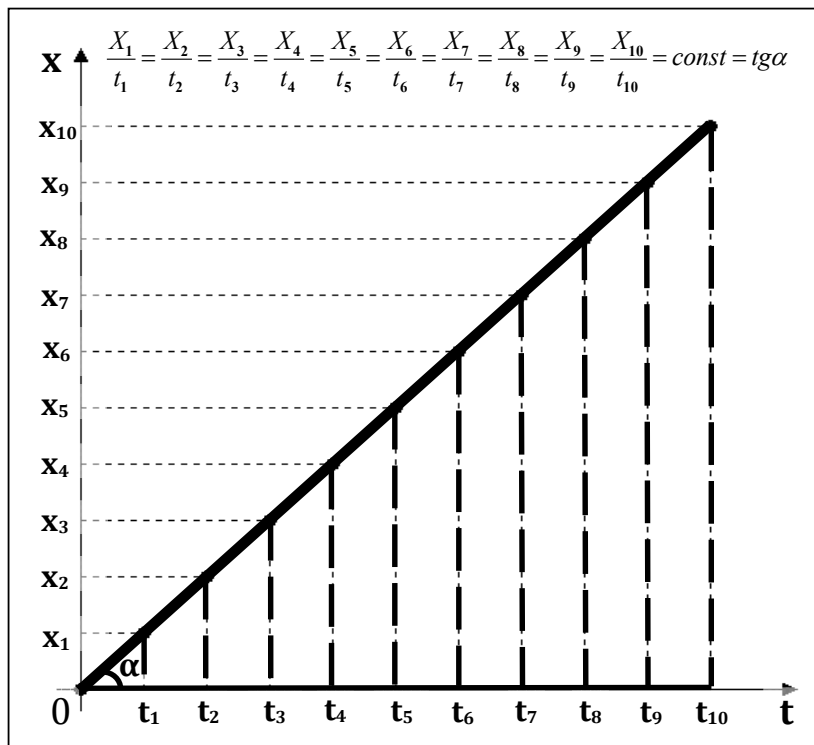
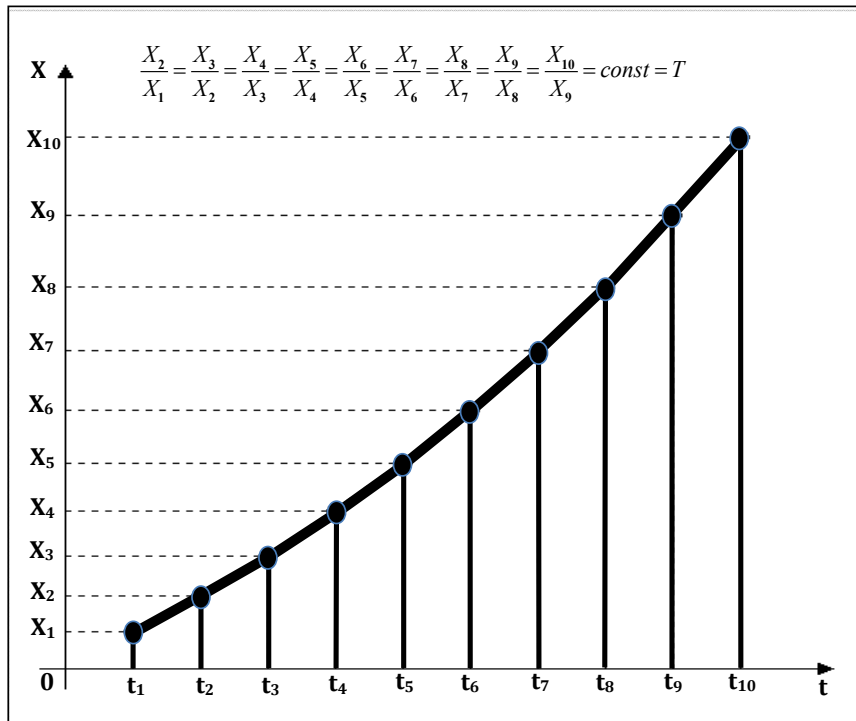


Рис. 1. Равномерный пропорциональный рост величины X с точки зрения физиков

Рис. 2. Равномерный пропорциональный рост величины X с точки зрения экономистов

Анализируя **равномерный пропорциональный рост величины X с точки зрения физиков**, нетрудно обнаружить, что численные значения величины X , получаемые через одинаковые интервалы времени в результате такого роста, представляют собой **арифметическую прогрессию**.

Как известно, «**Арифметической прогрессией** называется такая последовательность чисел, в которой разность между последующим и предыдущим членами остаётся неизменной. Эта неизменная разность называется **разностью прогрессии**...

Любой член **арифметической прогрессии** можно вычислить по формуле

$$a_n = a_1 + d(n - 1),$$

где a_1 – первый член прогрессии; d – разность прогрессии; n – номер взятого члена)» [11, с. 181].

Анализируя **равномерный пропорциональный рост величины X с точки зрения экономистов**, нетрудно обнаружить, что численные значения величины X , получаемые через одинаковые интервалы времени в результате такого роста, представляют собой **геометрическую прогрессию**.

Как известно, «**Геометрической прогрессией** называется такая последовательность чисел, в которой отношение между последующим и предыдущим членами остаётся неизменным. Это неизменное отношение называется **знаменателем прогрессии**...

Геометрическая прогрессия называется **возрастающей**, когда абсолютная величина её знаменателя больше единицы,... и **убывающей**, когда она меньше единицы...

Любой член **геометрической прогрессии** можно вычислить по формуле

$$a_n = a_1 q^{n-1},$$

где a_1 – первый член; q – знаменатель прогрессии; n – номер взятого члена)» [11, с. 181].

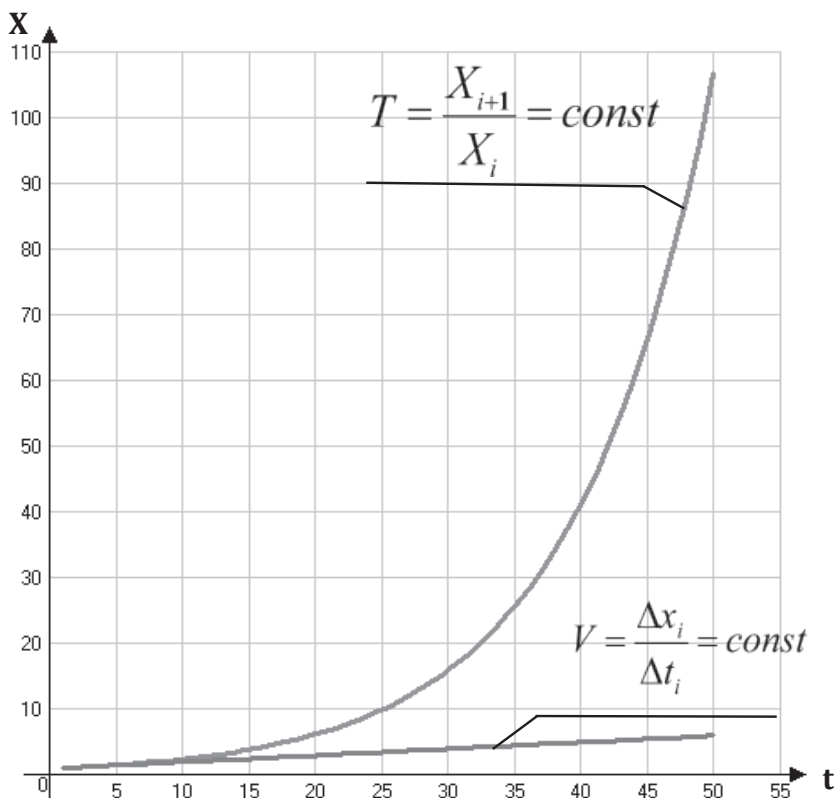


Рис. 3. Равномерный пропорциональный рост величины X:

- а) с точки зрения физиков ($V = \frac{\Delta x_i}{\Delta t_i} = const$);
- б) с точки зрения экономистов ($T = \frac{X_{i+1}}{X_i} = const$)

Нетрудно обнаружить, что равномерный пропорциональный рост величины X с точки зрения экономистов соответствует *геометрической прогрессии* со знаменателем прогрессии равным неизменному значению цепных темпов роста:

$$q = T = \frac{X_{i+1}}{X_i} = const. \quad (1)$$

В свою очередь, численные значения величины X, получаемые через одинаковые промежутки времени в результате равномерного пропорционального роста величины X, с точки зрения *физиков*, соответствует *арифметической прогрессии*. Вместе с тем следует обратить внимание на то, что в таких случаях на практике, как правило, равномерный пропорциональный рост величины X представляется физиками все же не формулой *арифметической прогрессии*, а *линейной функцией*:

$$X = a + bt, \quad (2)$$

где a и b – некоторые постоянные величины;
 t – аргумент (время).

Если внимательно проанализировать изложенное выше, то мы обнаружим, что *рост величины X в соответствии с арифметической прогрессией является равномерным* не только на основе *меры неравенства величин «на сколько»*, но и на основе *меры неравенства величин «во сколько раз»*. Абсолютный прирост величины X остаётся *равным* из периода в период, то есть, на основе *меры неравенства величин «на сколько»*, рост величины X является *равномерным*. Отношение $(\Delta X/\Delta t)$, выражающее *скорость роста* величины X , также остаётся *равным* весь период её роста, а это значит, что и на основе *меры неравенства величин «во сколько раз»*, реализуемой при помощи математической операции деления двух величин, принадлежащих разным одномерным пространствам, рост величины X также является *равномерным*.

Рост величин в соответствии с арифметической прогрессией отражает пропорциональность (см. рис. 4). *Пропорцией*, как известно, называется равенство двух *отношений*.

$$\frac{y'_1 - y_1}{x' - x} = \frac{y'_2 - y_2}{x' - x} = \frac{y'_3 - y_3}{x' - x} = \dots = \frac{y'_i - y_i}{x' - x} = \frac{\Delta y}{\Delta x} = \text{const} = \text{tg} \alpha$$

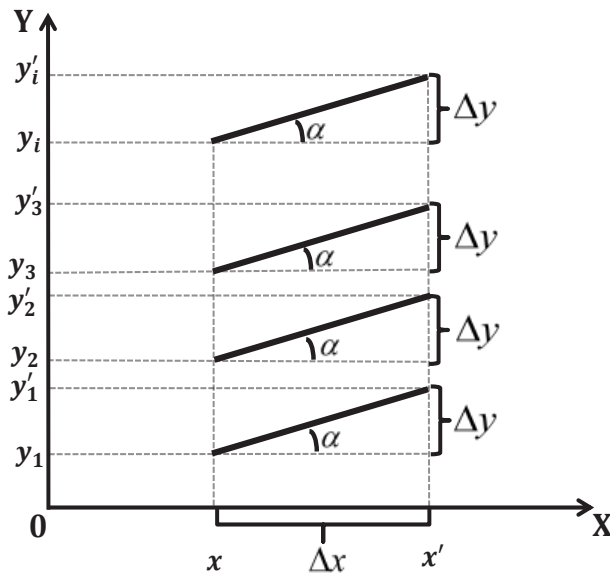


Рис. 4. Пропорциональность

Проведенные исследования показали, что *не каждая пропорция отражает пропорциональность*. Есть пропорции, которые отражают *пропорциональность*, и есть пропорции, которые отражают *квазипропорциональность*.

В результате научного анализа данной проблемы мною также выдвинута гипотеза о том, что *пропорциональные величины, порождаются исключительно неизменными отношениями значений величин соответственных элементов или значений величин соответственных характеристик подобных тел или подобных фигур или их моделей. И, следовательно, пропорциональных величин не существует вне отношений значений величин соответственных элементов или значений величин соответственных характеристик подобных фигур, или подобных тел, или их моделей!* В частности *фракталы* являются объектами, воплощающими в себе *пропорциональность*.

Пропорции, являющиеся равенством двух отношений одномерных величин из одного и того же одномерного пространства, то есть равенством двух неадекватных измерителей неравенства двух одномерных величин из одного и того же одномерного пространства, отражают не пропорциональность, а квазипропорциональность.

На первый взгляд, *рост величины X в соответствии с геометрической прогрессией* также является *равномерным пропорциональным*. Однако *рост величины X в соответствии с геометрической прогрессией является равномерным только на основе меры неравенства величин «во сколько раз»*. Мерой этого роста является *квазидвумерный относительный измеритель*, являющийся *неадекватной мерой неравенства двух одномерных объектов из одного и того же одномерного пространства*. Равенство этих квазидвумерных отношений образует *квазипропорцию*, а ряд равенств квазидвумерных отношений отражает *квазипропорциональность* (см. рис. 2 и рис. 5).

Таким образом, мы можем сделать вывод о том, что *рост величин в соответствии с геометрической прогрессией отражает квазипропорциональность* (см. рис. 5).

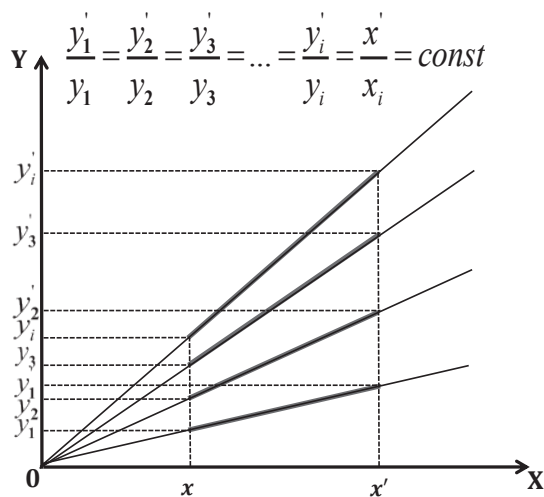


Рис. 5. Квазипропорциональность

При сохраняющемся равенстве квазидвумерных отношений (равенство на основе меры неравенства величин «во сколько раз»), с ростом абсолютных величин их числителей и знаменателей, абсолютная величина неравенства величин числителей и знаменателей этих квазидвумерных отношений *возрастает* (неравенство на основе меры неравенства величин «на сколько»). При этом на основе меры неравенства величин «на сколько» *рост величины X в этой ситуации является неравномерным*. Это и есть одно из конкретных проявлений *эффекта «G-гиперболизма»*, – равенство на основе одной меры неравенства величин – «во сколько раз» и неравенство на основе другой меры неравенства величин – «на сколько».

То есть *рост величины в соответствии с геометрической прогрессией является равномерным на основе меры неравенства величин «во сколько раз» и является неравномерным на основе меры неравенства величин «на сколько»*.

Исходя из этого, мы не можем и не должны идентифицировать *рост величин в соответствии с геометрической прогрессией, как истинно равномерный*, то есть *рост, равномерный на основе двух базовых мер неравенства величин*.

При том внимании, которое в настоящее время уделяют лидеры всех стран мира экономическому *росту* и мерам по его обеспечению, не может не удивлять отсутствие достаточного внимания к вопросу о *мерах* этого роста.

Исследования, выполненные мной, показали, что рост величины, измеренный на основе двух различных базовых мер неравенства величин, будет идентифицирован поразному.

Вопросу *мер роста величин* в экономике и, самое главное, их *адекватности*, должно быть уделено самое пристальное внимание современных учёных и практиков.

Использование *квазипропорциональности* в экономических расчётах даёт возможность, *при сохраняющемся математическом равенстве* квазидвумерных отношений, *увеличивать фактическое неравенство* субъектов экономических отношений в абсолютных значениях стоимости получаемых ими благ, распределяемых на основе *квазипропорциональности*.

Широкое использование в современной экономике *квазидвумерных относительных измерителей и показателей, квазипропорций, квазипропорциональности и коэффициентов квазипропорциональности* является фундаментальной методологической основой для множественного, повсеместного и систематического воспроизведения фактического экономического *неравенства* на основе якобы «равномерного», «пропорционального» и «справедливого» распределения благ между участниками экономических отношений.

Кроме того, следует обратить внимание на ещё один фундаментально важный вывод:

Применение в качестве меры роста величин меры неравенства величин «*на сколько*» порождает рост величин в соответствии с *арифметической прогрессией*, а применение в качестве меры роста величин меры *неравенства величин «во сколько раз»*, с использованием квазидвумерных относительных измерителей, порождает рост величин в соответствии с *геометрической прогрессией*.

Использование в экономических расчётах меры неравенства величин «*во сколько раз*» с использованием квазидвумерных относительных измерителей и показателей приводит к порождению *квазипропорционального роста величин в соответствии с геометрическими прогрессиями*.

Поскольку начисление *процентов* в современной мировой финансовой системе осуществляется *в соответствии с мерой неравенства величин «во сколько раз»* и соответствующими ей *квазидвумерными относительными измерителями – процентами*, то в результате этих начислений объёмы долгов перед различными кредиторами растут в соответствии с *геометрическими прогрессиями*.

Все геометрические прогрессии, без исключения, начинают свой рост как почти не растущие, а затем, через некоторое время, превращаются в бесконечно растущие.

Хорошей иллюстрацией этого положения является легенда о том, как один персидский вельможа хотел отблагодарить человека, придумавшего игру в шахматы. «Он был так восхищён новой игрой – шахматами, что пообещал исполнить любое желание их изобретателя. Умный математик решил преподать ему урок. Он попросил положить на первый квадрат шахматного поля одно хлебное зёрнышко, а на каждый последующий класть в два раза больше, чем на предыдущий. Вначале царь обрадовался скромности просьбы, но скоро понял, что во всем царстве не хватит зерна, чтобы исполнить это «скромное» желание. У кого есть компьютер, может рассчитать требуемое количество: оно составит 440 мировых урожаев зерновых за 1982 г.

Ещё одна аналогия так же наглядно показывает невозможность продолжительного экспоненциального роста: если бы кто-нибудь вложил капитал в размере 1 пенни в год Рождества Христова с 4% годовых, то в 1750 г. на вырученные деньги он смог бы купить золотой шар весом с Землю. В 1990 г. он имел бы уже эквивалент 8190 таких шаров. При 5% годовых он смог бы купить такой шар ещё в 1403 г., а в 1990 г. поку-

пательная способность денег была бы равна 2200 млрд шаров из золота весом с Землю» [12].

Изложенное выше означает, что долги заёмщиков, начисляемые *в соответствии с мерой неравенства величин «во сколько раз»* и соответствующими ей *квазидвумерными относительными измерителями – процентами*, порождают *рост бесконечно растущих в соответствии с геометрическими прогрессиями долгов*.

Этот повсеместный, *вне зависимости от социального устройства конкретного государства, рост бесконечно растущих в соответствии с геометрическими прогрессиями долгов, порождает инфляцию в экономиках большинства государств*.

Рост инфляции в экономиках подавляющего большинства стран приводит к тому, что *абсолютные значения величин, используемых в различных экономических расчётах, растут*, что, в свою очередь, приводит к всё более и более существенно-му проявлению *эффекта «G-гиперболизма»* (см. рис. 3). Анализ рис. 3 показывает, что *при малых абсолютных значениях величин рост величин и в соответствии с арифметической прогрессией, и в соответствии с геометрической прогрессией, практически одинаков. С ростом абсолютных численных значений величин, используемых в различных экономических расчётах, различия в росте величин в соответствии с арифметическими прогрессиями и в их росте в соответствии с геометрическими прогрессиями становятся столь существенными, что ими уже невозможно пренебрегать. Невозможно пренебречь бесконечно растущими в соответствии с геометрическими прогрессиями долгами заёмщиков!*

Проблемы бесконечно растущих в соответствии с геометрическими прогрессиями долгов решаются их *обнулением*. Обнуление позволяет вновь привести абсолютные значения экономических показателей к столь малым значениям, при которых различия в росте величин в соответствии с арифметическими прогрессиями и в их росте в соответствии с геометрическими прогрессиями становятся столь несущественными, что ими уже можно пренебречь.

Периодически повторяющиеся процессы роста долгов в соответствии с геометрическими прогрессиями и последующего обнуления этих долгов составляют причину периодических финансовых и, как следствие, экономических кризисов в экономиках различных стран. Наложение конкретных множеств процессов роста долгов в соответствии с геометрическими прогрессиями и процессов последующего обнуления этих долгов на микро- и макроуровнях, предопределяет конкретную длительность и численные значения показателей экономических циклических волн, как в экономиках конкретных стран, так и в мире в целом.

Обнуление долгов осуществляется при помощи процедур *банкротства* физических и юридических лиц, *дефолтов* государств и *войн*, как локальных, так и мировых. *Процедуры обнуления долгов* могут быть, как *спонтанными*, так и *управляемыми*. К нашему сожалению, наиболее эффективным механизмом обнуления долгов, найденным до настоящего времени человечеством, являются войны. Свидетельством этого является грустная пословица: «Война все долги спишет».

Последнее обстоятельство делает чрезвычайно актуальными поиски решений *проблемы обнуления бесконечно растущих в соответствии с геометрическими прогрессиями долгов различных заёмщиков*.

По моему мнению, *основная проблема современного мирового финансового кризиса заключается в том, что различным субъектам экономических отношений, – физическим лицам, юридическим лицам и государствам предлагают обеспечить экономию на конечных величинах их бюджетов, для погашения бесконечно растущих в соответствии с геометрическими прогрессиями долгов перед кредиторами различных уровней. Эта задача является фундаментально неразрешимой!*

Никому в этом мире не дано закрыть «финансовой заплаткой» конечной величины бесконечно большую «финансовую дыру»! Вместе с тем, мы являемся свидетелями

множественных безуспешных попыток финансовых кредиторов различных уровней заставить своих заёмщиков решить эту фундаментально неразрешимую, *при больших абсолютных значениях величин долгов*, задачу. Справедливости ради следует отметить, что безуспешными такие попытки можно признать лишь в случае, если целью кредитора действительно является возврат долгов, а не взятие под контроль активов финансово несостоятельного заёмщика.

Наряду с *процентами*, в современной экономике также широко применяются *квазидвумерные относительные показатели, представляющие собой воплощение меры неравенства величин «во сколько раз»*, – *доходность и рентабельность*. Подверженность показателей *доходности и рентабельности* искажающему влиянию *эффекта «G-гиперболизма»* проявляется в том, что *с ростом абсолютных величин сумм, доходность или рентабельность которых оценивается, значения этих показателей оказываются всё более и более неудовлетворительными с точки зрения инвесторов*.

В результате применения *меры неравенства величин «во сколько раз»* и *соответствующих ей квазидвумерных относительных измерителей доходности и рентабельности при больших суммах инвестиций* инвесторы вынуждены приостанавливать инвестирование и начинать поиск объектов с более высокими уровнями *математических значений квазидвумерных относительных показателей доходности и рентабельности*. В условиях ограниченности рынков инвесторы, в конечном итоге, будут вынуждены искать всё более и более мелкие объекты для инвестирования, ведь *уменьшение абсолютных значений сумм инвестиций будет обеспечивать уменьшение абсолютных значений знаменателей отношений в квазидвумерных относительных измерителях доходности и рентабельности с соответствующим гиперболическим увеличением этих измерителей в результате действия эффекта «G-гиперболизма»*.

Приостановка процессов инвестирования в современной экономике, основанной на широком применении *квазидвумерных относительных показателей и измерителей, подверженных влиянию эффекта «G-гиперболизма»*, приводит к приостановке процессов экономического развития. Инвесторы с деньгами ждут, а трудящиеся, оказавшись исключёнными из процессов производства материальных благ и практически без денег, в результате экономии денежных средств на оплату их труда, ждать не могут... Так применение *неадекватных квазидвумерных относительных показателей и измерителей* в экономиках различных государств, приводит к всё более и более обостряющемуся социальному напряжению.

До этого мы рассматривали, как *применение в экономических расчётах меры неравенства величин «во сколько раз» и соответствующих ей квазидвумерных относительных показателей и измерителей порождает квазипропорциональный рост величин, соответствующий геометрическим прогрессиям, и как применение этой меры для принятия экономических решений негативно влияет на макроэкономические процессы*.

Рассмотрим теперь, как *применение в экономических расчётах меры неравенства величин «во сколько раз» и соответствующих ей квазидвумерных относительных измерителей и квазипропорциональности порождает экономическое неравенство при якобы пропорциональном и справедливом распределении благ между участниками экономических отношений*.

Учитывая то, что *квазидвумерные относительные показатели и измерители* весьма широко используются в современной экономической практике подавляющего числа стран мира, мы можем понять, что эти *квазидвумерные относительные показатели и измерители* повсеместно и ежечасно *воспроизводят неравенство при распределении благ* в результате принятия бесчисленных экономических решений, принимаемых бесчисленным множеством субъектов экономических отношений. Эти *квазидвумерные относительные показатели и измерители* репродуцируют в экономике, аналогично кодам ДНК в живой природе, экономическое *неравенство* и экономические *диспропорции*.

Рассмотрим, *как* формируется **неравенство** в результате *якобы* пропорционального и *якобы* справедливого распределения благ на основе коэффициентов квазипропорциональности.

И *росту* величин в соответствии с **арифметической прогрессией**, и *росту* величин в соответствии с **геометрической прогрессией** соответствуют **ряды равных отношений величин**. Ряд **равных** отношений величин, соответствующий **арифметической прогрессии**, отражает **пропорциональность** (см. рис. 1, 4). Ряд **равных** отношений величин, соответствующий **геометрической прогрессии**, отражает **квазипропорциональность** (см. рис. 2, 5).

Переход в ряду **равных** отношений величин, соответствующем **геометрической прогрессии** и отражающем **квазипропорциональность**, от i -го отношения к $i+1$ -му отношению (с большими по абсолютной величине числителем и знаменателем) при **равенстве всех отношений** в ряду обеспечивает **дополнительный прирост** по сравнению с приростом Δy_i величины Y , обеспечиваемым переходом, осуществляемым в ряду **равных** отношений, соответствующем **арифметической прогрессии** и отражающем **пропорциональность** (см. рис. 6).

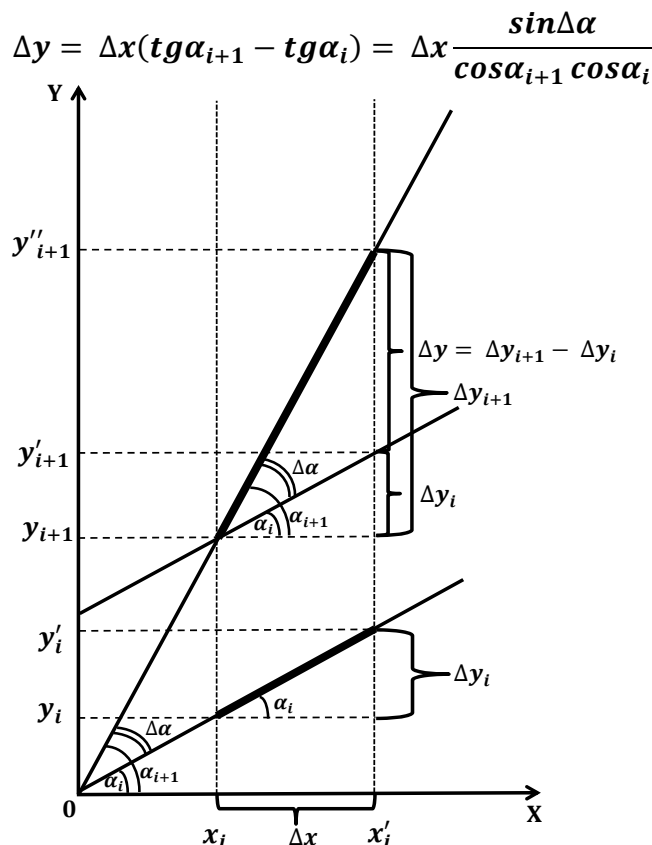


Рис. 6. Дополнительный прирост Δy величины Y в результате использования квазипропорциональности

Чем больше **различие** по **абсолютной величине** между знаменателями **равных** отношений из ряда **равных** отношений, соответствующего **геометрической прогрессии** и отражающего **квазипропорциональность**, тем **больше** оказывается **абсолютное значение** этого **дополнительного прироста** величины Y (см. рис. 7).

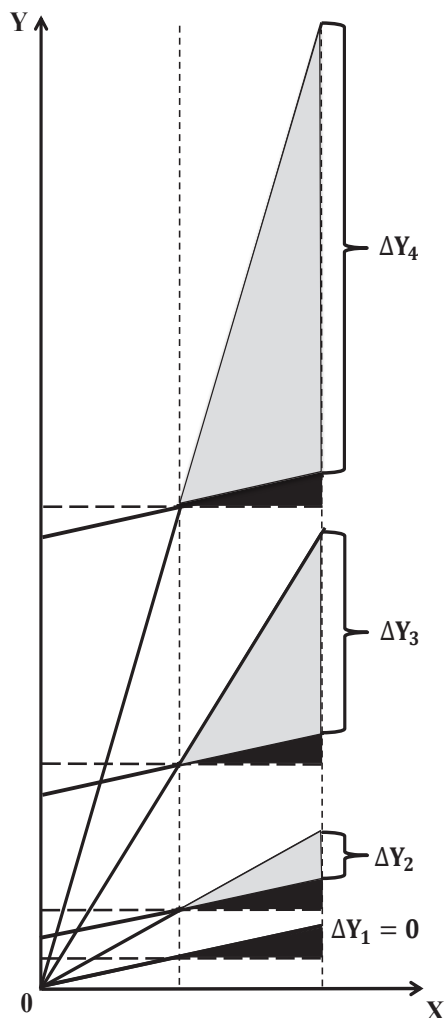


Рис. 7. Увеличение дополнительного прироста величины Y в результате использования квазипропорциональности

Вдумчивый читатель, анализируя рис. 6 и 7, сможет обнаружить много интересного, например: почему чем большее число акций в уставном фонде акционерной компании, тем более завышенной оказывается сумма её рыночной капитализации; почему заёмщик, всё более и более увеличивающий суммы займов, неизбежно становится банкротом; почему налог с оборота или налоговая нагрузка, одинаковая для предприятий разного масштаба, приводит к банкротству в первую очередь наиболее крупные предприятия; почему при нормативном ограничении торговых наценок выгодно торговать наиболее дорогими товарами...

Является очевидным, что при обратном движении (от отношений с большими знаменателями к отношениям с меньшими знаменателями) в ряду *равных* отношений величин, соответствующем *геометрической прогрессии* и отражающем *квазипропорциональность*, значение *дополнительного прироста* величины Y , станет *отрицательным*, то есть, по сути, оно станет не дополнительным приростом, а *дополнительным уменьшением* величины Y .

Нетрудно обнаружить, что движение в ряду *равных* отношений величин, соответствующем *геометрической прогрессии* и отражающем *квазипропорциональность*, сохраняет *равенство* отношений числителей и знаменателей этих отношений, в то время как *неравенство* абсолютных значений числителей и знаменателей в каждом из этих отношений *увеличивается* с ростом их абсолютных значений.

Понимание этих свойств *квазипропорциональности* позволило сформулировать так называемое «Правило Галасюка»:

«Для обеспечения *увеличения* абсолютных значений результатов вычислений, при использовании пропорции в качестве базового отношения для *вычисления коэффициента пропорциональности* используйте отношение с *наименьшим* значением знаменателя.

Для обеспечения *уменьшения* абсолютных значений результатов вычислений, при использовании пропорции в качестве базового отношения для *вычисления коэффициента пропорциональности* используйте отношение с *наибольшим* значением знаменателя».

Иллюстрируют применение «Правила Галасюка» рис. 8 и 9.

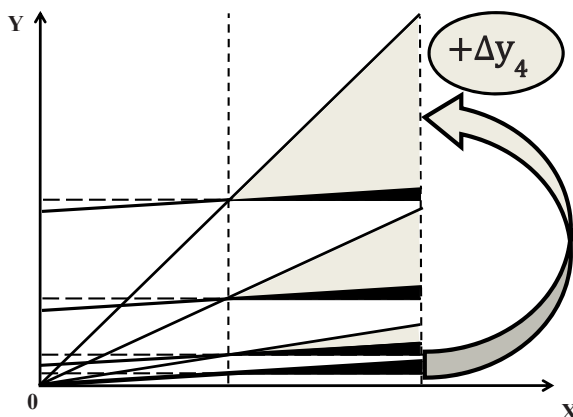


Рис. 8. Использование квазипропорциональности для увеличения абсолютных значений результатов расчётов

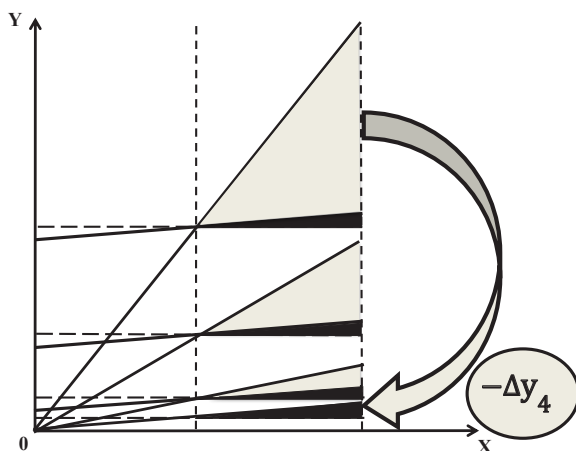


Рис. 9. Использование квазипропорциональности для уменьшения абсолютных значений результатов расчётов

Применение «Правила Галасюка» позволяет получать *на основе* общеизвестных *правил преобразования пропорций* из одной и той же исходной пропорции:

$$\frac{X_2}{X_1} = \frac{X_4}{X_3}, \text{ при условии, что } X_1 < X_3 \quad (3)$$

различающиеся по абсолютной величине результаты вычислений (рис. 10 и 11).

$$\begin{array}{c} \textcircled{X_2 / X_1} = X_4 / X_3 \\ \downarrow \qquad \qquad \downarrow \\ \mathbf{k} \qquad \qquad = X_4 / X_3 \\ \downarrow \\ X_3 \times \mathbf{k} = X_4 \end{array}$$

Рис. 10. Получение из пропорции большего по абсолютной величине результата вычислений

$$\begin{array}{c} X_2 / X_1 = \textcircled{X_4 / X_3} \\ \downarrow \qquad \qquad \downarrow \\ X_2 / X_1 = \mathbf{k} \\ \downarrow \\ X_1 \times \mathbf{k} = X_2 \end{array}$$

Рис. 11. Получение из пропорции меньшего по абсолютной величине результата вычислений

Иллюзия экономического **равенства** при «справедливых» и обеспечивающих «сохранение равенства» математических преобразованиях, к которым всех нас приучили ещё в детстве, все более и более **увеличивает фактическое экономическое неравенство** субъектов экономических отношений, вследствие массового, повсеместного и систематического **квазипропорционального** распределения экономических благ. В результате мы обнаруживаем всё больше разнообразных экономических **диспропорций**: усугубляется экономическое **неравенство** городов и сёл, столиц и провинций, транснациональных корпораций и национальных компаний, крупных и мелких банков и компаний... Богатые становятся всё богаче, а бедные всё беднее.

Возникающие в результате использования **квазипропорциональности** вместо пропорциональности **дополнительные приросты** и **дополнительные уменьшения величин** порождают экономические **диспропорции** на постоянной и систематической основе в самых разнообразных аспектах!?

Почему должны формироваться пропорции, а не диспропорции, если в основе расчётов лежит не пропорциональность, а квазипропорциональность!

Только применение истинных пропорций и истинной пропорциональности позволит обеспечить справедливость при распределении благ и избежать комплекса проблем, порождаемых применением вместо пропорциональности – квазипропорциональности, вместо двумерных относительных измерителей – квазидвумерных.

С ростом абсолютных значений бесчисленного множества стоимостных показателей, используемых для принятия экономических решений в экономиках различных государств, вне зависимости от их конкретного социального устройства, математические эффекты повсеместно со временем усугубляют проблему экономического неравенства богатых и бедных до социально критического уровня.

Политики большинства стран мира ищут эффективные способы уменьшения экономического неравенства богатых и бедных, достигшего социально критического уровня, и преодоления множественных проблем, порождаемых экономическими диспропорциями.

Самый эффективный способ решения любых проблем заключается в том, чтобы их не создавать.

Экономические процессы во многом обусловлены *решениями*, реализуемыми субъектами экономических отношений. В принятии *экономических решений* фундаментальную роль играет процедура *сравнения* и выбора наилучшего решения. Того решения, которое будет подлежать реализации. *Сравнение* экономических решений осуществляется на основе *мер неравенства величин и соответствующих им показателей, измерителей и критериев*.

Для того, чтобы не создавать проблем, порождаемых экономическими диспропорциями и бесконечно растущим *неравенством* богатых и бедных, необходимо отказаться от применения *квазидвумерных относительных показателей и измерителей*, порождающих *квазипропорциональность* и *квазипропорциональный рост величин в соответствии с геометрическими прогрессиями* в экономических процессах.

Исключение из практики экономических расчётов квазипропорциональности и коэффициентов квазипропорциональности позволит избежать периодически возникающих финансовых кризисов и их закономерного следствия – экономических кризисов с безработицей и острыми социальными проблемами.

Решать проблему мирового финансового кризиса в аспекте замены мер неравенства величин, применяемых для сравнения разнообразных экономических показателей в процессах принятия экономических решений, а также для начисления долгов в современной финансовой системе, предлагается, насколько известно автору, впервые. Поэтому такое предложение вначале будет восприниматься, как весьма неожиданное и кардинальное и, вследствие этого, как труднореализуемое...

Тем не менее, это предложение является эффективным средством концептуального управления экономическими процессами, исключаящим проблемы неравенства абсолютных величин, порождаемые математическими равенствами квазипропорциональных отношений и, соответственно, возникающие в результате экономические диспропорции. Кроме того, следует отметить, что предложение об отказе от квазипропорциональности и квазидвумерных относительных измерителей в экономической практике принципиально отличается от предложений Сильвио Гезеля и Маргрит Кеннеди об использовании беспроцентных денег [12, 13]. Опыт Японии относительно применения отрицательных процентных ставок по банковским депозитам продемонстрировал, что использование беспроцентных денег не позволяет исключить все диспропорции, возникающие в результате систематического и множественного применения квазипропорциональности в экономической практике. Как следствие, повышается актуальность поисков новых решений проблемы мирового финансового кризиса и даже таких неожиданных и кардинальных, как предлагаемое в данной статье.

Список использованных источников

1. Аристотель. Никомахова этика / Аристотель. – Режим доступа: http://www.koob.ru/aristotel/nikomahova_etika
2. Галасюк Валерий. Эффект «G-гиперболизма» или как сравнивать несравнимое / Валерий Галасюк, Виктор Галасюк // Вісник Академії економічних наук України. – 2003. – № 1. – С. 123–132.
3. Галасюк Валерий. Эффект G-гиперболизма и его влияние на принятие экономических решений / Валерий Галасюк. – Режим доступа: <http://www.galasyuk.com.ua/new/publication.php?lang=ru>
4. Галасюк Валерий. Почему темпы роста и индексы не отражают реальную динамику процессов? / Валерий Галасюк // Вопросы оценки. – 2006. – № 2. – С. 7–14.
5. Галасюк Валерий. Фундаментально новый метод численного сравнения решений / Валерий Галасюк // Фондовый рынок (Спецвыпуск журнала). – 2005. – № 14. – С. 1–17.
6. Галасюк Валерий. Метод Галасюка двумерного анализа относительных величин структуры или ещё раз об эффекте «G-гиперболизма» / Валерий Галасюк // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 5–6. – С. 83–91.
7. Галасюк Валерий. $7 \times 2 + 3$ варианта управления относительными показателями с положительными числителями и знаменателями или ещё раз об эффекте «G-гиперболизма» / Валерий Галасюк // Фондовый рынок. – 2007. – № 11 (495). – С. 24–36.
8. Галасюк Валерий. Как управлять долями акционеров в уставном капитале акционерного общества / Валерий Галасюк // Аудитор України. – 2009. – № 11. – С. 51–55.
9. Резолюція Міжнародної науково-практичної конференції «Інформаційні технології в обліку та аудиті. Аудит інформаційних технологій» // Аудитор України. – 2006. – № 21 (105). – С. 9.
10. Галасюк Валерий. О «парадоксе Галасюка» или почему физики и экономисты по-разному оценивают динамику одних и тех же процессов / Валерий Галасюк // Аудитор України. – 2008. – № 12. – С. 18–25.
11. Выгодский М.Я. Справочник по элементарной математике / М.Я. Выгодский. – М.: Наука, 1976. – 335 с.
12. Кеннеди Маргрит. Деньги без процентов и инфляции / Маргрит Кеннеди. – Режим доступа: <http://www.koob.ru/kennedy>
13. Сильвио Гезель. Естественный экономический порядок / Гезель Сильвио. – Режим доступа: <http://www.e-reading-lib.org/book.php?book=142188>

References

1. Aristotle. *Nikomahova jetika* [Nicomachean ethics]. Available at: http://www.koob.ru/aristotel/nikomahova_etika
2. Galasyuk Valeriy, Galasyuk Viktor (2003). *Jeffekt "G-giperbolizma" ili kak sravnivat' nesravni-moe* [The effect of "G-hyperbolism" or how to compare the incomparable]. *Visnyk Akademii ekonomichnykh nauk Ukrainy* [Bulletin of the Academy of economic Sciences of Ukraine]. No. 1, pp. 123-132.
3. Galasyuk Valeriy. *Jeffekt G-giperbolizma i ego vlijanie na prinjatie jekonomicheskikh resh-enij* [The effect of G-hyperbolism and its impact on economic decision-making]. Available at: <http://www.galasyuk.com.ua/new/publication.php?lang=ru>
4. Galasyuk Valeriy (2006). *Pochemu tempy rosta i indeksy ne otrazhajut real'nuju dinamiku processov?* [Why growth rates and indexes do not reflect the real dynamics of the processes?]. *Voprosy ocenki* [The evaluation questions]. No. 2, pp. 7-14.
5. Galasyuk Valeriy (2005). *Fundamental'no novyj metod chislennogo sravnenija reshenij* [Fundamentally new method of numerical comparisons of solutions]. *Fondovyy rynek (Specvypusk zhurnal)* [Stock market (Special issue of the journal)]. No. 14, pp. 1-17.
6. Galasyuk Valeriy (2007). *Metod Galasjuka dvumernogo analiza odnositel'nyh velichin struktury ili eshhjo raz ob jeffekte "G-giperbolizma"* [The method of Galasyuk bivariate analyses of relative values of the structure or of the effect of "G-hyperbolism"]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy* [The securities market of Ukraine]. No. 5-6, pp. 83-91.
7. Galasyuk Valeriy (2007). *7x2+3 varianta upravlenija odnositel'nyimi pokazateljami s polozhitel'nyimi chisliteljami i znamenateljami ili eshhjo raz ob jeffekte "G-giperbolizma"* [$7 \times 2 + 3$

management option indicators with positive numerators and denominators, or of the effect of “G-hyperbolism”]. *Fondoviy rynok* [Stock market]. No. 11 (495), pp. 24-36.

8. Galasyuk Valeriy (2009). *Kak upravljat' doljami akcionerov v ustavnom kapitale akcionernogo obshchestva* [How to manage the shares of shareholders in Charter capital of joint-stock companies]. *Audytory Ukrainy* [Auditor of Ukraine]. No. 11, pp. 51-55.

9. Rezoliutsiia Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii „Informatsijni tekhnologii v obliku ta audyti. Audyt informatsijnykh tekhnologij” [Resolution of the International scientific-practical conference “Information technologies in accounting and auditing. A information technology audit”] (2006). *Audytory Ukrainy* [Auditor of Ukraine]. No. 21 (105), p. 9.

10. Galasyuk Valeriy (2008). *O “paradokse Galasjuka” ili pochemu fiziki i jekonomisty poraznomu ocenivajut dinamiku odnih i teh zhe processov* [About the “paradox of Galasyuk” or why physicists and economists have different opinions of the dynamics of the same processes]. *Audytory Ukrainy* [Auditor of Ukraine]. No. 12, pp. 18-25.

11. Vygodskii M.Ya. (1976). *Spravochnik po jelementarnoj matematike* [Handbook of elementary mathematics]. Moscow, Nauka Publ. 335 p.

12. Kennedi Margrit. *Den'gi bez procentov i infljacji* [Money without interest and inflation]. Available at: <http://www.koob.ru/kennedy>

13. Silvio Gesell. *Estestvennyj jekonomicheskij porjadok* [The natural economic order]. Available at: <http://www.e-reading-lib.org/book.php?book=142188>

Показано, що використання в економіці квазіпропорційності замість пропорційності призводить до непропорційного розподілу благ, все більш і більш зростаючої нерівності добробуту багатих і бідних, виникнення економічних диспропорцій, а також зростання боргів, яке відповідає геометричним прогресіям й породжує періодичні локальні й світові фінансові кризи. Також показано, що усвідомлене використання квазіпропорційності дозволяє керувати результатами розрахунків.

Ключові слова: пропорції, пропорційність, квазіпропорційність, нерівність, коефіцієнти пропорційності, коефіцієнти квазіпропорційності, ефект G-гіперболізму.

Was shown for the first time that the application in the economy the quasiproportionality instead of the proportionality leads to a disproportionate distribution of wealth, more and more increasing wealth inequality between rich and poor, the emergence of economic imbalances, as well as increasing the debts, that correspond with geometric progressions, and generating periodic local and global financial crises. It was also shown that conscious using the quasiproportionality makes possible to control the results of calculations.

Key words: proportions, proportionality, quasiproportionality, inequality, coefficients of proportionality, coefficients of quasiproportionality, effect of G-hyperbolism.

Одержано 7.07.2016.

УДК 331.101.262

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-9

L.D. GARMIDER,

*Doctor of Science, Head Department of Ukrainian
State Chemical and Technological University*

L.A. HONCHAR,

*PhD, Associate Professor
of Alfred Nobel University, Dnipro*

SCIENTIFICALLY-METHODICAL APPROACH TO STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT

The scientifically-methodical approach to staff potential development, based on strategy choice of trade enterprise that envisages the use of three-dimensional model of strategy choice and diagnostic matrix is presented. The diagnostic matrix allows to get the corresponding strategic profile of staff potential with correlation to «life cycle phase – stage of development – development level» and to determine a position of an enterprise at the development level of staff potential.

Staff potential development, based on the strategy, takes on the basis of trade enterprise position on diagnostic matrix. 24 strategies of staff potential development, widely known in theory of personnel management and commercial practice are offered. For every area of matrix the corresponding set of staff potential development, based on strategies is offered. «Superimposition» of phases of trade enterprise development and stages of staff potential development (superimposition); administrative situations (unique, real, standard) are considered.

For realization of chosen baseline strategy the set of key competences is offered.

Key words: *staff potential; strategic profile; development strategy; three-dimensional model; diagnostic matrix, key competences.*

Focusing of efforts on the solution of tasks of strategic planning, which is based on the selection of strategic alternatives, taking into account external circumstances and needs of maintenance of competitive position, is a characteristic feature of global management. Strategic planning of development of capacity of the enterprise is seen as an essential prerequisite for achieving the strategic goals of the company. At the same time the development potential of the company does not fully meet the requirements of modern trade. All this indicates that work on development of personnel potential is extremely important for Ukrainian trading companies.

To ensure the development potential of the company, strategic enterprise management, which is a tool for strategy of development of personnel capacity of the company, should be used. The strategy aims to improve the quality characteristics of human capacity.

Processes of human resource capacity of commercial enterprises.

To present a scientific and a methodical approach to justification of a choice of strategy of personnel potential development of commercial enterprise through the use of diagnostic matrix, thus providing appropriate strategic profile of human capacity in the ratio «phase of the life cycle – a stage of development – the level of development» and to determine the position of the company in terms of development its human resources, according to which the strategy is chosen that contains a set of core competencies, which ensure the implementation of the chosen strategy.

Comparative, logical analysis and synthesis of scientific literature, comparison and generalization methods, mathematical and statistical methods of data analysis.

In our opinion, the strategy of human resources development, which includes organizational training strategy, must be closely linked with the strategy of personnel management. The works of I.L. Petrova [1] A. Vorobyov, S. Zhdanov, J. Kuzmina, M.N. Bogdan, E.O. Mohylovkina, O.N. Gromov, J.M. Ivantsevycha, I.G. Ishchenko, V. Kolpakov, G.A. Dmitrienko, V.V. Buzyreva, M.S. Gusarova, N.M. Chikisheva V.I. Maslov, M.V. Sorokin [2–4] and others are dedicated to the issue of research of human resource management strategies and their classification.

Thus, methodical approach to human resource management strategies demonstrate a wide range of opinions, similar to views on the general (corporate, economic) ideas about a strategy as an instrument of effective enterprise management. However, analysis of the scientific literature shows that most of foreign concepts of enterprises planning need to adapt to the difficult economic situation in Ukraine, to the specific economic conditions during the formation of market relations. In domestic sources some aspects of the role of human resource capacity in the system of strategic management are not studied enough.

Based on the above analysis of the references and summarizing the results of our studies [5–12], the main factors determining the strategy of personnel potential development of the enterprise, namely: level of human resources development, stage of human resources development, the phase of the life cycle of the company are highlighted. According to the superposition of stages of human potential development and phases of the life cycle of enterprise and levels of personnel capacity development of the enterprise considering approaches to justification of a choice of basic strategy of personnel potential development general recommendations for selection for diagnostic matrix were formulated. The position of the company is defined by three parameters: phase of life cycle businesses, the stage of development of human capacity, the development potential of the company (Fig. 1).

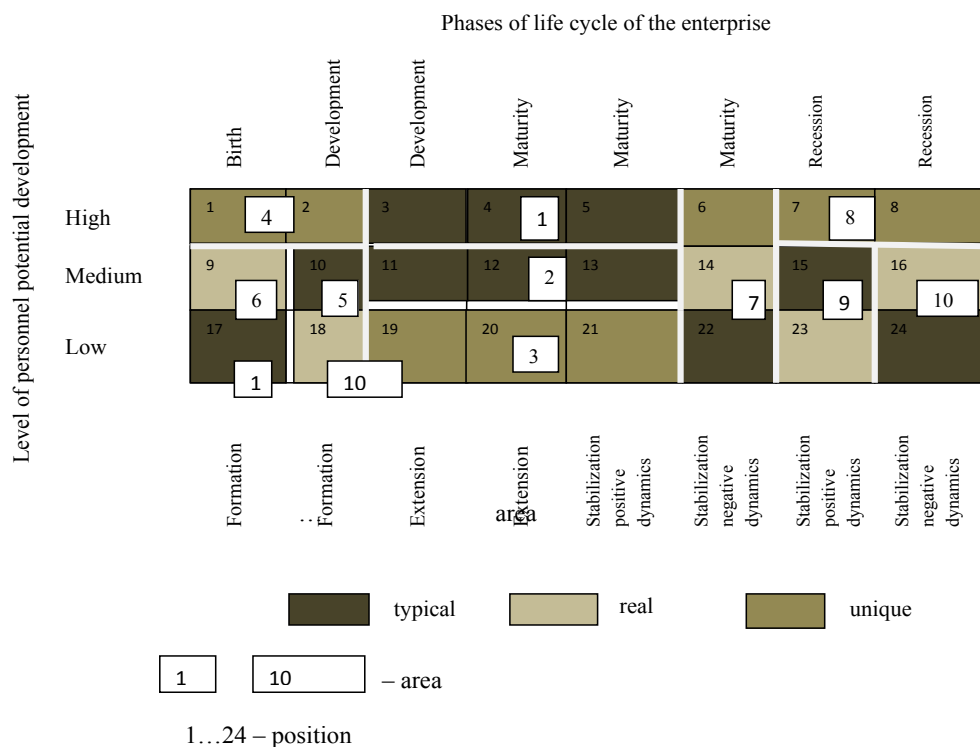


Fig. 1. Diagnostic matrix «phase of the life cycle – development stage – the level of development» (composed by the author)

Diagnostic matrix allows us to identify areas of human resources, to determine its appropriate strategic profile of the ratio «phase of the life cycle – development stage – the level of development» and the position of commercial enterprises on the development of its human resource capacity (Table 1).

Table 1

Recommended staff potential development strategy of the company in accordance with the provisions on diagnostic matrix (composed by the author)

Area	№ of position	Superposition	Level of personnel development	Type of a situation	Possible strategies	
					Small enterprises	Medium and large enterprises
1	3	Extension / development	High	Typical	Innovation strategy. The strategy of accessory	Strategy of consolidation. Innovation strategy. Integrated strategy
	4	Extension / maturity	High	Typical		
	5	Stabilization positive dynamics / maturity	High	Typical		
2	11	Extension / development	Average	Typical	Business strategy. Training strategy. The strategy of improving the service quality	Strategy of career development. Identification strategy. Attraction strategy
	12	Extension / maturity	Average	Typical		
	13	Stabilization positive dynamics / maturity	Average	Typical		
3	19	Extension / development	Low	Unique	The strategy of profitability Strategy of personnel adaptation. Strategy of conservative management	The strategy of use opportunities. Training strategy. Partner strategy Strategy of a circulation (cyclic)
	20	Extension / maturity	Low	Unique		
	21	Stabilization positive dynamics / maturity	Low	Unique		
4	1	Formation / birth	High	Unique	The strategy of use of opportunities. The strategy of accessory. Strategy of personnel economy. Personnel adaptation strategy	The strategy of consolidation. Innovation strategy. Self-preservation strategy Personnel diversification strategy
	2	Formation / development	High	Unique		
5	10	Formation / development	Average	Typical	Training strategy. Strategy of use of opportunities. Liquidation strategy	Strategy of personnel diversification. Business strategy. Strategy of dynamic growth. Liquidation strategy
	18	Formation / development	Low	Real		
6	9	Formation / birth	Average	Real	Strategy of personnel adaptation. Stimulation strategy. Partner strategy. Strategy of profitability	Training strategy. Strategy of dynamic growth. Identification strategy
	17	Formation / birth	Low	Typical		

Table 1

Area	№ of position	Superposition	Level of personnel development	Type of a situation	Possible strategies	
					Small enterprises	Medium and large enterprises
7	6	Stabilization negative dynamics / maturity	High	Unique	Stimulation strategy. Consumer strategy. Strategy of personnel economy. Strategy of survival	Consumer strategy. Strategy of conservative management. Strategy of profitability. Strategy of personnel economy
	14	Stabilization negative dynamics / maturity	Average	Real		
	22	Stabilization negative dynamics / maturity	Low	Typical		
8	7	Stabilization positive dynamics / recession	High	Unique	Strategy of the use of opportunities. Strategy of accessory. Personnel adaptation strategy	Strategy of consolidation. Innovation strategy. Strategy of survival
	8	Stabilization negative dynamics / recession	High	Unique		
9	15	Stabilization positive dynamics / recession	Average	Typical	Strategy of profitability. Strategy of personnel adaptation. Strategy of accessory	Integrated strategy. Training strategy . Partner strategy. Innovation strategy
	23	Stabilization positive dynamics / recession	Low	Real		
10	16	Stabilization negative dynamics / recession	Average	Real	Stimulation strategy. Strategy of personnel economy. Strategy of accessory	Strategy of conservative management. Integrated strategy. Strategy of personnel economy
	24	Stabilization negative dynamics / recession	Low	Typical		

The advantage of this matrix is the presence of specific recommendations within each strategy. Furthermore, it is clear and requires no calculations. The proposed model allows to analyze the nature of changes that make the profile of human resources, and to consider their interaction for decision making. The proposed approach to the assessment of personnel development gives an idea of the effectiveness of management decisions of its improvement for the benefit of the enterprise.

Depending on ratio «phase of the life cycle – development stage – the level of development» twenty-four possible positions in commercial enterprises matrix are selected. These positions can be located in ten areas. Highlighting the position of specific companies in a particular area is based on the similarity of their characteristics, and, therefore, it enables to use the same type of decisions regarding the development of human capacity commercial enterprises. In diagnostic matrix the following areas are identified: a high level of human resource capacity (area 1); with sufficient level (area 2); unsatisfactory level (of 3-6); the critical level (of 7.10). Areas 1 and 2 show sufficient human resources development and are the most per-

spective for trade enterprises. Commercial enterprises in the regions 7-10 have characteristic of personnel potential, which is significantly influenced by changing factors, and therefore for the further development of human capacity their efforts should be directed on areas 4-5.

Diagnostic matrix allows us to identify areas of human resources, to determine its appropriate strategic profile of the ratio «phase of the life cycle – development stage – the level of development» and the position of commercial enterprises on the development of its human resources. It should be noted that the proposed matrix of situation diagnosis of human capacity is easy to use, it can also be adapted to the conditions of any commercial enterprise. In addition, the model can include additional criteria's that take into account the specifics of a particular trade on a certain stage of its economic development.

Approbation of the proposed approach was conducted on eighteen trading companies, which were grouped according to the number of employees and the size of the trade area (table 2).

Table 2

Investigated commercial enterprises groups (composed by the author)

Group of enterprises	Name of the investigated enterprises	Average size of a floor space, sq. m.	Average number of staff, pers.
1 (small)	PE «Antonio Biagi», PE «Lagon», PE «Iгла», Ltd. «Aquatic», Ltd. «Aquatory», Ltd. «Carlo Pasolini Trading», LLC «Kira Plastinina», Ltd «Textile house»	400	47
2 (average)	Ltd «Omega» (supermarket «Uarus»), LLC «ATB-Market», LLC «Comfy Trade», LLC «Iboya Premium» (supermarket Budapest), TM «ABC-technique», TM «Foxtrot»	6000	110
3 (large)	Ltd «Mall Meteor», TM «Metro», JSC «New Lane», TM «Epicenter K ^o »	16000	500

For Group 1 (small) commercial enterprises the superposition 3 is typical (expansion of personnel potential/development of an enterprise); for enterprises from Group 2 (average) – superposition 4 is typical (expansion of human capacity/maturity of the enterprise); For enterprises from Group 3 (large) – superposition 5 is typical (stabilization of personnel potential (positive dynamics)/maturity of the enterprise). The results of expert assessment of the characteristics of human resource potential due to groups of the studied trade enterprises and the calculation of the integral development of human resource capacity is given in [13].

Analysis of the received data on diagnostic matrix leads to the conclusion that all three groups of investigated commercial enterprises are in a typical situation that enables the use of typical management solutions and offer the appropriate basic strategy for the development of human resource capacity (Table. 3).

Strategies of medium and large enterprises are especially interesting. Considering the signs of the superposition number 4 (extension of human capacity/maturity) which are peculiar to group number 2 (medium) enterprises and characteristics of continuous development of human capacity of trading companies under the superposition, the strategy of innovation was recommended to the group of medium enterprises. It is based on the desire and suitability for innovation, creativity, high the level of cooperation and adaptation to changing conditions and loyalty to the company.

Considering the signs of the superposition number 5 (maturity of enterprise/stabilization of staffing capacity) that belongs to group number 3 (large) enterprises and characteristics of continuous development of human capacity of trading companies under the superposition, the strategy of consolidation was recommended to the group of large enterprises. It is based on formation of the only solid labor working group, which employees observe the ability to work in a team, strive for professional and career growth, and have an aspiration to personal independence and leadership, quality orientation. In front of the investigated commercial en-

terprises of group number 3 new challenges with a corresponding change of priorities in the formation of human resources will arise. Since it is about development of new markets, we the extension of human capacity will gain some relevance again. On condition of successful implementation of such programs, commercial enterprise will start a new life cycle.

Table 3

**Recommendations for the basic strategy of staff potential development
of the investigated commercial enterprises (composed by the author)**

Group	Typical signs of the superposition	Characteristics of continuous development (CCD) of human resource capacity	Recommended strategy	Recommended competence
1 (small)	Professionalizing Professional socialization. Formation of individual style of professional activity. Orientation in training on the formation of professional management, standard functions and competencies, goals and values of the company. Accumulation and use of information and knowledge	Training of new employees. Implementation of adaptation programs for personnel. Problem-oriented professional education, developing necessary for the growth of quantitative and qualitative flexibility in changing conditions. The development of employees competence in general business development through special programs for managers. The development of management and administration skills for managers	Accessory	Innovation activity Participation in shaping the goals and strategy of the organization Thinking outside the box Strategic thinking Art Initiative Teamwork Loyalty
2 (medium)	Advanced training. Retraining. Regular professional training. Personal growth of employees. Encouragement for creativity, initiative. Orientation in training on mastering the tools of efficiency	CCD is aimed at further development of employees, reaching maximum results, professional and business skills, knowledge, and abilities. Development of personal plans for staff training. Organization of training programs with taking the personal needs of employees into account	Innovation	The desire and acceptability for innovation The high degree of cooperation The high degree of tolerance for risk Adaptability to changing conditions Loyalty to the company (focus on long-term performance)
3 (large)	Career growth and progress. Professional and personal development. Encouragement of production results, quality of work and performance of the set standards of behavior. Introduction of mentoring institute. Improvement of corporate interaction. Expanding of area of responsibility. Maximum attraction to participation in «the business process»	Attracting of staff to innovation. System engineering of problem-oriented CCD in the company as a whole. Training programs for crisis management in the enterprise. Development of personal plans for career promotion. Organization of trainings for fixing of the created management commands, their close interaction	Consolidation	Ability to work in team Desire for professional and career growth Commitment to work Focus on quality Aspiration to personal independence and leadership Discipline

Thus, summarizing the above, it is necessary to make the following conclusion: each phase of the life cycle of commercial enterprises and stage of development of its human resource capacity corresponds to one of the basic strategies for the development of human resources, which is the methodological basis for determining appropriate strategic directions of development of human resources. The results of the above studies are taken as a basis for further research to determine the competence of personnel that should be developed to implement this strategy and to take them into account when developing quality standards for the development of personnel capacity of the enterprise.

References

1. Petrova, I.L. (2010). *Strategichne upravlinnia liuds'kymy resursamy* [Strategic management of human resources]. Kyiv, KNEU, 466 p.
2. Vorobyov, A. Zhdanov, S., Kuz'mina, Ye. *Strategicheskoe upravlenie personalom* [Strategic management of human resources]. *Upravlenie personalom* [Personnel management], 2008, no. 15, pp. 23-29.
3. Gromova, O.N. *Formirovanie strategii upravleniya personalom* (teoreticheskie i metodicheskie aspekty) [Formation of strategy of human resource management of an enterprise (theoretical and methodical aspects)]. *Ekonomika i upravlenie narodnym khozyaystvom* [Economy and management of the national personnel]. Moscow, GUU, 1999, 40 p.
4. Maslov, V.I. *Strategicheskoe upravlenie personalom v usloviyakh effektivnoy organizatsionnoy kultury* [Strategic management of human resources in the conditions of effective organizational culture]. Moscow, Finpress, 2004, 288 p.
5. Garmider, L.D. *Rozvytok kadrovogo potentsialu za zhyttevymy zyklyom tovgovel'nogo pidpryemstva* [Development of personnel potential according to the life cycle of enterprise]. *Derzhava ta regiony* [State and regions], 2013, no. 1, pp. 101-114.
6. Garmider, L.D. *Typologiya tovgovel'nyh pidpryemstv ta model' formuvann'a yh kadrovogo potentsialu* [Typology of trade enterprises and the model of formation of their personnel potential]. *Torgivl'a ta rynek Ukrainy* [Trade and market of Ukraine], 2012, no. 34, pp. 363-371.
7. Garmider, L.D. *Vosproizvodstvo kak forma razvitiya kadrovogo potentsiala i usloviye obezpecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya* [Reproduction as a form of personnel potential development and condition of providing economic security of an enterprise]. *Suchasni perspektivy rozvutku system ekonomichnoyi bezpeky derzhavy ta sub'yektiv gosudarstvuvannya* [Modern prospects of development of systems of state economic security and systems of managing], Cherkasy, 2012, pp. 490-516.
8. Garmider, L.D. *Teoretychni aspekty ozhinky kadrovogo potentsialu pidpryemstva* [Theoretical aspects of an assessment of personnel capacity of the enterprise]. *Sbornik nauchnykh trudov SWorld* [Collection of scientific works SWorld], 2012, no. 29, pp. 64-71.
9. Gurkov, I.B., Zelenova, O.I., Mutovin, A.A. *Biznes-strategii i sozhal'no-kadrovaya politika rossiyskikh predpriyatiy* [Business strategy and social personnel policy of Russian enterprises]. Moscow, Higher School of Economics, 2007, 81 p.
10. Sorokina, M.V. *Strategicheskoye upravleniye personalom v tovgovle* [Strategic human resource management]. SPb, 2006, 327 p.
11. Ivanovskaya, L. *Strategiya upravleniya personalom* [Strategy of human resource management]. *Kadrovyy menedzhment* [Human recourse management], 2009, no. 1, pp. 4-11.
12. Zelenova, O.I. *Strategiya upravleniya personalom* [Strategy of human resource management]. *Upravlenie chelovecheskimi resursami: menedzhment i konsultirovaniye (elektronnyy resurs)* [Management of human resources: management and consultation]. Available at: <http://ecsocman.hse.ru/text/19209218.html>
13. Garmider, L.D. *Rozvytok kadrovogo potentsialu tovgovel'nyh pidpryemstv* [Development of personnel capacity of trade enterprises: concept and methodology]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpryemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti)* [Economy and management of commercial enterprises (according to their economic activity)]. Poltava, 2015, 38 p.

Запропонований науково-методичний підхід до розвитку кадрового потенціалу створений на базі стратегії вибору торговельного підприємства і передбачає використання тривимірної моделі стратегічного вибору і діагностичної матриці. Діагностична матриця дозволяє одержати відповідний стратегічний профіль кадрового потенціалу з кореляцією на етапах: «Фаза життєвого циклу – стадія розвитку – рівень розвитку» та визначити положення підприємства за рівнем розвитку його кадрового потенціалу.

Розвиток кадрового потенціалу, що заснований на стратегії, розглядається з урахуванням позицій торговельного підприємства за діагностичною матрицею. Запропоновано 24 стратегії розвитку кадрового потенціалу, що широко відомі в управлінні персоналом і комерційній практиці. Для кожної області матриці запропоновано відповідний набір розвитку кадрового потенціалу, базований на стратегіях. «Накладка» фаз розвитку торговельного підприємства та рівня розвитку кадрового потенціалу допомагає розглянути адміністративні ситуації (унікальні, реальні, стандартні).

Для реалізації обраної базової стратегії пропонується набір ключових компетенцій.

Ключові слова: кадровий потенціал, стратегічний профіль, стратегія розвитку, тривимірна модель, діагностична матриця, ключові компетенції.

Предложенный научно-методический подход к развитию кадрового потенциала основан на стратегии выбора торгового предприятия и предусматривает использование трехмерной модели стратегического выбора и диагностической матрицы. Диагностическая матрица позволяет получить соответствующий стратегический профиль кадрового потенциала с корреляцией на этапах: «Фаза жизненного цикла – стадия развития – уровень развития» и определить положение предприятия по уровню развития его кадрового потенциала.

Развитие кадрового потенциала, основанное на стратегии, рассматривается с учётом позиции торгового предприятия на диагностической матрице. Предлагаются 24 стратегии развития кадрового потенциала, которые широко известны в управлении персоналом и коммерческой практике. Для каждой области матрицы предложен соответствующий набор развития кадрового потенциала, основанный на стратегиях. «Накладка» фаз развития торгового предприятия и уровня развития кадрового потенциала помогает рассмотреть административные ситуации (уникальные, реальные, стандартные).

Для реализации выбранной базовой стратегии предлагается набор ключевых компетенций.

Ключевые слова: кадровый потенциал, стратегический профиль, стратегия развития, трехмерная модель, диагностическая матрица, ключевые компетенции.

Одержано 5.07.2016.

УДК 330.1

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-10

Н.М. ГРУЩИНСЬКА,
доктор економічних наук, доцент,
професор Дипломатичної академії України
при МЗС України, м. Київ

ЕКОНОМІЧНА ДИПЛОМАТІЯ ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОДОЛАННЯ КОНФЛІКТОГЕННОСТІ КРАЇН

У статті розкриваються питання економічної дипломатії як актуальної форми забезпечення національної безпеки та інструменту подолання конфліктогенності країн.

Ключові слова: економічна дипломатія, національна безпека, креативна дипломатія.

Вступ. Економічна дипломатія набуває особливого значення з урахуванням геополітичних, геоekonomічних процесів сучасності та місця в них України. Враховуючи функції економічної дипломатії, спрямовані на захист економічних інтересів країни, сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків, залученню іноземних інвестицій у пріоритетні сфери економіки і виконанню міжнародних договорів країни, тощо основним пріоритетом сучасної економічної дипломатії є забезпечення безпеки країни.

Аналіз використаних джерел. Економічну дипломатію сьогодні досліджують і аналізують такі відомі вчені, як В.А. Вергун, Р.О. Заблоцька, І.Д. Іванов, О.Є. Ліхачов, Л.М. Капіца, В. Ніжник, Т.В. Зонова, О. Сагайдак, К.А. Фліссак, А. Г. Савойский, В.Д. Щетинін в контексті її ролі та значення, механізмів функціонування, доцільності, переваг та економічних вигід від її реалізації. Роль економічної дипломатії у зовнішньоекономічній діяльності країни вивчала В.М. Барановська. В.А. Вергун проаналізував потенціал економічної дипломатії як фактора реалізації зовнішньоекономічних пріоритетів України.

Серед вітчизняних та зарубіжних вчених-дослідників проблематиці міжнародної торгівлі та зовнішньоекономічних відносин приділяли увагу О.В. Шкурूपій, Т.М. Циганкова, Е.А. Зінь, К.А. Фліссак.

Мета статті – розкрити теоретичні аспекти особливостей економічної дипломатії як потужного інструменту подолання конфліктогенності країн.

Викладення основного матеріалу. Креативна дипломатія – творчий підхід до ведення та взаємодії в міжнародних відносинах, рішення певних міжнародних завдань, що не підлягає традиційним правилам. Креативна економічна дипломатія може бути і агресивного, і миролюбного характеру. Наприклад, пінг-понгова дипломатія – обмін гравців Китаю і США в настільний теніс в 1970 р. Підготовка до візиту Р. Ніксона до КНР готували американські дипломати, які секретно відвідували Китай з командами з тенісу – приклад доброзичливої дипломатії. Відома «дипломатія канонерок» – приклад агресивних дипломатичних дій.

«Економічний інтерес допомагає забути дипломатичні непорозуміння» – Син Цзиньпін. Китайської лідер є прикладом креативної доброзичливої економічної дипломатії: на його прикладі можна побачити перехід від традиційної позиції очікування країни до активної, пов'язаної із збільшенням міжнародної участі КНР.

В сучасних умовах, коли дипломатія набуває нових рис та потребує новітніх підходів, важливим стає поєднання досвіду та нетрадиційних форм дипломатії (табл. 1, 2).

Українська економічна дипломатія є основою реалізації її зовнішньої політики. Традиційні форми реалізації дипломатії із застосуванням креативних, нетрадиційних форм є запорукою успіху та розвитку.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика нової та традиційної дипломатії*

Показник	Нова дипломатія	Традиційна дипломатія
<i>Інструменти реалізації</i>	Медіадипломатія, соціальна дипломатія	Непублічні домовленості
<i>Характер</i>	Публічна	Прихована, кулуарна
<i>Учасники</i>	Офіційні особи, громадяни	Офіційні особи
<i>Характер прийняття рішень</i>	Двосторонній, зворотній	Односторонній

*Складено автором.

Таблиця 2

Оцінка взаємозв'язку та взаємодоповнення сучасної та традиційної економічної дипломатії*

Переваги – Авторитет, напрацьований роками; – Вибудована система роботи; – Розвиток торговельно-економічних і інвестиційних відносин	Загрози Не виявлено
Можливості – Швидке просування ідей та рішень у суспільстві; – Тісний взаємозв'язок суспільства і держави; – Розвиток медіадипломатії; – Використання досвіду	Недоліки Не виявлено

*Складено автором.

Політико-дипломатичні обставини та реалії сьогодення як в Україні, так і в Європі, наштовхують нас на роздуми і спонукають поставити перед суспільством гострі політичні та економічні питання. Події навколо України довели до логічного завершення геополітичну ерозію тієї системи міжнародних відносин, яка існувала з моменту розпаду СРСР та нетривалої існуючої постбіполярної системи світоустрою [6].

Антикризові процеси з боку держави здійснюються шляхом використання інструментів організаційно-економічного, нормативно-правового впливу, які спрямовані на захист суб'єктів національного ринку від кризових явищ.

Економічна дипломатія спрямована на виконання цілей і завдань торговельної політики, захист внутрішнього ринку від кризових впливів у світовій економіці, надто жорсткої іноземної конкуренції, різкого зростання імпорту та інших несприятливих умов для розвитку національної економіки, а також захист прав та економічних інтересів, вітчизняних підприємств та інших суб'єктів господарювання за кордоном [8].

Враховуючи, що реалізація принципів економічної дипломатії пов'язана зі здійсненням торговельної політики держави, питання антикризової функції економічної дипломатії набуває особливої актуальності. Кризові процеси обумовлюються різким загострення суперечностей, які виникають у процесі взаємодії окремих суб'єктів світогосподарських зв'язків. Покликання дипломатії – забезпечення національної безпеки держави шляхом ведення переговорів. Іншими словами, певна антикризова політика для зменшення або скасування гострих кутів у співпраці двох або більше сторін. Економічна дипломатія – це особливий фундаментальний антикризовий інструмент, тому що спрямована саме на економічні інтереси країни. Прикладом може бути введення економічних санкцій та відповідна реакція на них, яка призводить до їх скасування, зменшення або збільшення.

У сучасних умовах функції економічної дипломатії обумовлюються, в першу чергу, розвитком і модернізацією структури світової економіки на всіх рівнях: глобальному, національному, регіональному. У міру поглиблення глобалізації дипломатичне спрямування експорту піднялося до рівня торгово-економічного або економічного

управління національними інтересами за кордоном на всіх стадіях: порядок входження національних елементів у закордонну економіку, забезпечення гарантій, організація підтримки національним фірмам і окремим суб'єктам з розвитку і зміцнення закордонних позицій національної економіки, формування механізмів регулювання суперечок [6].

Забезпечення національного інтересу і захист національної безпеки залишаються пріоритетними завданнями економічної дипломатії; вони органічно містять у собі позиції своїх національних факторів на світовому ринку, що розширюється. Важливого значення набуває здатність економічної дипломатії працювати у випереджальному режимі, забезпечувати політичний заділ для просування економічних інтересів. Основними для економічної дипломатії стають поняття поєднання національного виробництва, традицій, національних пріоритетів. Економічна дипломатія не тільки допомагає вирішенню поточних і орієнтованих на найближче майбутнє завдань, але також впливає на характер оцінок навіть віддалених суспільно-економічних перспектив.

В сучасних умовах у дипломатії України формується багатосторонній характер, економічна дипломатія набуває креативних форм реалізації. Традиційні форми реалізації дипломатії із застосуванням креативних, нетрадиційних форм є запорукою успіху та розвитку.

В нових умовах прояву креативних форм дипломатії створюються передумови для інших підходів щодо вирішення завдань, які ставляться перед економічною дипломатією. Вирішення даних проблем потребує інформаційних, інноваційних, культурних та інших засад для застосування антикризових дій.

Антикризові процеси з боку держави здійснюються шляхом використання інструментів організаційно-економічного, нормативно-правового впливу, які спрямовані на захист суб'єктів національного ринку від кризових явищ.

Одним з головних завдань економічної політики держави є визначення та формування власної моделі економічного розвитку відповідно до сучасного стану економіки країни, її ресурсного потенціалу (трудових й природних ресурсів, науково-технічної бази), особливостей соціально-політичних відносин, ступеня участі країни в міжнародному поділі праці, її геополітичного положення. У практиці державного управління модель економічного розвитку має назву «стратегія економічного розвитку».

Стратегію економічного розвитку країни можна визначити як економічну політику уряду, розраховану на тривалий термін, спрямовану на досягнення основної мети соціально-економічного розвитку. Значення економічної складової зовнішньої політики держави постійно зростає. Це пов'язано із сучасними світовими тенденціями – глобалізацією та інтеграцією національних економік у світове господарство.

Нові глобальні виклики та світові економічні кризи обумовлюють трансформацію міжнародних політичних та економічних відносин. Розвиток сучасної міжнародної економічної системи характеризують дві протилежні тенденції: постійне зростання конкуренції та спроби перерозподілу сфер впливу та ринків серед основних акторів; розвиток міжнародної кооперації, створення міжнародних організацій різного рівня.

Роль держави, як і раніше, залишається суттєвою, проте кількість акторів на «дипломатичній арені» збільшується і розподіл сил між ними та набір інструментів змінюються. У сучасних умовах грань між зовнішньою і внутрішньою політикою поступово зникає, деякі внутрішні проблеми, зокрема економічного характеру, окремих країн можуть бути успішно вирішені на рівні міжнародної співпраці.

Зовнішня політика ж являє собою діяльність держави за межами її політичних кордонів, або весь комплекс рішень і дій держави, що належать до зовнішнього сфери його діяльності. У розпорядженні держави є інструменти і методи, за допомогою яких вона реалізує свої зовнішньополітичні завдання. Інструменти і методи реалізації зовнішньополітичних завдань взаємопов'язані і являють собою статичний і динамічний аспекти однієї реальності.

Виклики сучасності, а також процеси глобалізації, з одного боку, та інтеграції національних економік у світове господарство – з іншого, зумовлюють економізацію зо-

внiшньої полiтики. Економiзацiя зовнiшньої полiтики обумовлена такими факторами: зростання обсягiв свiтової економiки та глобалiзацiя (збiльшення кiлькостi економiчних операцiй транскордонного та наднацiонального характеру); загострення проблем глобального характеру (продовольча безпека, змiни у клiматi, загрози для навколишнього середовища, епiдемiї, мiжнародний тероризм тощо). Вирiшення цих проблем потребує консолiдацiї мiжнародних зусиль та ресурсiв; поява на мiжнароднiй аренi таких акторiв, яких ТНК, громадські органiзацiї та iн., та iх вплив на зовнiшню та внутрiшню полiтику держав; процес мiжнародної регіональної iнтеграцiї та створення регіональних економiчних iнтеграцiйних об'єднань [7].

Внаслiдок цих процесiв потребує активiзацiї дiяльностi дипломатичної служби за кордоном, спрямована на просування економiчних iнтересiв нацiонального бiзнесу країн за її межами. У сучасних умовах державам необхідно постiйно вдосконалювати традицiйно використовуванi iнструменти i засоби мiжнародної спiвпрацi, але передусiм iснує потреба у розробцi нових форм, методiв та iнституцiй, якi б могли адекватно вiдповiдати змiнам i тенденцiям розвитку зовнiшньоекономiчних контактiв та дозволили б сформувати механiзм ефективного вирiшення проблем i врегулювання суперечок, якi постiйно виникають. Систему таких iнструментiв i методiв являє собою економiчна дипломатiя, значення якої в останнi роки суттєво зросли.

Модель мирної (дипломатичної) взаємодiї держав закрiплена за допомогою комплексу iнституцiональних (формальних, кодифiкованих, i неформальних) заходiв (мiжнародних i дипломатичним правом, дипломатичним етикетом, усталеними дипломатичними традицiями i т.д.), що визначають i регламентують форми i способи взаємодiї держав.

Традицiйною сферою дипломатичної дiяльностi є мiждержавнi полiтичнi вiдносини. Основним завданням дипломатiї в данiй сферi i нацiональної, i багатосторонньої є забезпечення миру i безпеки.

Зростання взаємозалежностi країн, викликанiй поглибленням мiжнародного подiлу працi, зрощенням нацiональних економiк у результатi транснацiоналiзацiї господарської дiяльностi радикально змiнили умови спiвiснування держав, пiдвищивши їх вразливiсть вiд зовнiшнiх факторiв. У результатi з'явилися новi загрози нацiональнiй i мiжнароднiй безпецi, контроль над якими або зниження ризику яких практично не пiд силу однiй державi або групi держав. Бiльш того, природа цих нових загроз вiдрiзняється вiд природи традицiйних загроз нацiональнiй безпецi [7].

Враховуючи об'єктивнi перешкоди, що стоять перед сучасною нацiональною дипломатiєю, можна, таким чином, визначити її мету: основною метою нацiональної дипломатiї є досягнення мирним шляхом максимально наближеного до iдеалу способу вирiшення зовнiшньополiтичної завдання, поставленого державою перед нацiональною дипломатiєю.

Iнструментами дипломатiї є: дiалог; переговори; органiзацiя та пiдтримання контактiв (вiзити, обмiн делегацiями та iн.); поширення i збiр iнформацiї, правовi iнструменти, i т.д. У цих процесах особливе мiсце займає держава.

Iнструментами багатосторонньої дипломатiї є мiжнароднi, регіональнi i мiжрегіональнi органiзацiї, до функцiй яких входить субстантивне i технiчне обслуговування країн-членiв, включаючи пiдготовку аналітичних матерiалiв, раннє оповiщення, монiторинг, надання технiчної та економiчної допомоги, органiзацiя зустрiчей, конференцiй та iн.

Економiчнi реалiї останнiх рокiв переконливо свiдчать про пiдвищення ролi мiжнародної iнтеграцiї та кооперацiї у загальному процесi розвитку свiтового спiвтовариства, посилення загальносвiтової тенденцiї формування єдиного глобального господарства.

Важливою особливiстю сучасного свiтового розвитку є мiцний зв'язок мiж структурою i процесом трансформацiї свiтової економiки. Зовнiшня полiтика держав все бiльшою мiрою формується пiд впливом структурних i динамiчних процесiв, що вiд-

буваються у світовій економіці. Межі між «внутрішнім» і «інтернаціональним» у світовій політичній системі стираються. Транснаціональні потоки товарів, послуг, робочої сили, туристів, інформації, ідей і цінностей стають все більш потужними. Зовнішньоекономічний і зовнішньополітичний аспекти національних стратегій розвитку стають взаємозалежними і постійно взаємодіють.

Сферою реалізації економічної дипломатії є: підтримка національного бізнесу за кордоном, відстоювання національних економічних інтересів, забезпечення підписання взаємовигідних торговельно-економічних контрактів, врегулювання торговельних суперечок та вжиття заходів щодо їх попередження, формування сфер впливу держави за її межами, гарантії економічної безпеки держави.

Висновки. Державне управління зовнішньоекономічних процесів є необхідною умовою успішного досягнення результату. Разом з тим надмірне втручання держави в економічні процеси призводить до їх порушення та не створює умов для розвитку конкурентоспроможності економіки. Реалізація принципів економічної дипломатії здійснюється суб'єктами на міжнародному, національному рівнях. Окрім державних – міністерства закордонних справ, міністерств економіки, фінансів, оборони, агропромислового комплексу та ін. – в цьому задіяні і місцева влада, регіональні об'єднання, неурядові організації, промислові і торгові об'єднання, фірми і окремі бізнесмени.

Державна функція є невід'ємною складовою підтримки національного бізнесу, просування експорту, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Разом з тим вплив її має бути мінімальним і характеризуватися підтримкою та створенням сприятливих умов для реалізації принципів економічної дипломатії, тим самим спонукаючи суб'єкти економічних відносин до самостійної чесної конкуренції та забезпечення економічної безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Чугаєнко Ю.О. Економічна дипломатія в системі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави / Ю.О. Чугаєнко // Актуальні проблеми економіки. – 2013 – № 3 (141). – С. 59–69.
2. Ткач М.П. Проблеми визначення поняття державного управління / М.П. Ткач // Правовий вісник Української академії банківської справи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: lib.uabs.edu.ua/library/P_Visnik/Numbers/1_6.../06_02_10.pdf
3. Вергун В.А. Економічна дипломатія в системі чинників міжнародної конкурентоспроможності України / В.А. Вергун // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2008. – № 74. – Ч. 1. – С. 150–154.
4. Дегтерев Д.А. Микро- и макроэкономическая дипломатия. Теория и практика / Д.А. Дегтерев // Сборник научных трудов профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР 2007 года. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – 2008. – С. 225–228 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mgimo.ru/upload/iblock/918/9180a89_ea82099c030c472006d3622f2.pdf
5. Мамалига О.О. Трансформація економічної дипломатії в міжнародних економічних відносинах. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2015_30/zb30_44.pdf
6. Фліссак К.А. Економічна дипломатія: навч. посіб. / К.А. Фліссак. – Тернопіль: Новий колір, 2013. – 440 с.
7. Шаров О.М. Щодо шляхів вдосконалення організації роботи в галузі економічної дипломатії: стратегічні аспекти. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.М. Шаров // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2012. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/975/>
8. Шевченко Б.И. Экономическая дипломатия в современной системе международных отношений [Електронний ресурс] / Б.И. Шевченко // Экономический журнал. – 2016. – № 5 (41). – С. 29–41. – Режим доступу: http://economicarggu.ru/2016_1/41.pdf

References

1. Chuhayenko Y. *Economicheskay diplomatiy v sovremennoy sisteme mezhdunarodnux otnoshenii* [Economic diplomacy in the management of foreign trade activities], Kiew, Actual problems of the state of the economy, 2013, pp. 59-69.
2. Tkach M. *Problemu vuznachenia poniatia derzhavnogo upravlnia* [Problems of definition of governance], Legal Gazette Ukrainian Academy of Banking, Kiew, 2010.
3. Verhun V. *Economichna duplomatiya v sisteme chinukiv mizhnarodnoi konkurentosposobnosti* [Economic diplomacy system factors in international competitiveness Ukraine], Kiew, 2008, pp. 150-154.
4. Dehterev D. *Mykro- makroekonomycheskaya diplomacy* [Dehterev collections of the Scientific professorsko labor-prepodavatelskoho composition, the Scientific and sotrudnykov aspyrantov], St. Petersburg, 2008, pp. 225-228
5. Mamalyga O. *Transformazia ekonomichnoi dsplomatii v mezhdunarodnoi diplomatii* [Transformation of economic diplomacy in international economic relations], Kiew, 2015.
6. Flissak K. *Econombchna duplomatii* [Economic Diplomacy: teach. Guidances], Ternopil, 2013, p. 440.
7. Sharov A. *Shchodo shliashiv vdoskonalenia robotu v econombchniy duplomatii* [As for ways to improve the organization of work in the field of economic diplomacy, strategic aspects], Kiew, 2012, pp. 34-40.
8. Shevchenko B. *Economicheskaya diplomatiy v sovremennoy sisteme mezhdunarodnux otnosheniy* [Economic diplomacy system in Modern International Relations], Kiew, 2016, pp. 29-41.

В статье раскрываются вопросы экономической дипломатии как актуальной формы обеспечения национальной безопасности и инструмента преодоления конфликтности стран.

Ключевые слова: *экономическая дипломатия, национальная безопасность, креативная дипломатия.*

In the article the issues of economic diplomacy as an actual form of national security and overcoming instrument of conflict countries have been analysed.

Key words: *economic diplomacy, national security, creative diplomacy.*

Одержано 5.07.2016.

УДК 327.57

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-11

О.В. ГУЛЯК,

*кандидат юридичних наук,
начальник Військової академії, м. Одеса*

Б.О. ДЕМ'ЯНЧУК,

*доктор технічних наук, професор, завідувач
кафедри Військової академії, м. Одеса*

В.М. КОСАРЕВ,

*кандидат технічних наук, доцент,
професор Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНИХ МИРОТВОРЧИХ ОПЕРАЦІЙ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТЕЙ

Запропоновано методичні основи для визначення оцінки ефективності, а саме, можливостей досягнення мети системою міжнародних миротворчих операцій у вигляді оцінки ймовірностей перебування системи у станах: «підтримання миру»; «побудови миру»; «установлення миру»; «примушення до миру», які визначені Статусом ООН, а також у важливішому стані, який пропонується у статті – у стані «перешкодження ескалації конфлікту». Методику засновано на використанні моделі дискретних марківських процесів послідовного переходу системи в її стани; методику призначено для порівнювання альтернативних варіантів руху до стану «побудови миру», а також варіантів оснащення і професійної підготовки миротворчого контингенту.

Ключові слова: міжнародні миротворчі операції, види операцій; ефективність операцій, стани системи операцій; дискретні марківські процеси.

Постановка проблеми. Зростання військової напруженості у світі, активізація Агресивних сил в різних країнах потребує розробки методів кількісного аналізу ефективності, порівняння альтернативних варіантів і вибору прийняттого варіанта запобігання бойовому протистоянню, варіанта дій і оснащення та професійної підготовки контингенту міжнародних миротворчих операцій.

Аналіз останніх досягнень у дослідженнях. Як відомо, міжнародні миротворчі операції є міжнародними діями, які здійснюються: за рішеннями Ради Безпеки ООН відповідно до Статусу ООН; за рішеннями Організації безпеки і співпраці в Європі (ОБСЄ); за рішеннями інших регіональних організацій, які є відповідальними у сфері підтримки міжнародного миру і безпеки відповідно до положень глави восьмої Статуту ООН. Миротворчі операції є заходами багатонаціональних сил, які створюються за рішеннями Ради Безпеки ООН.

Відповідно до мети і завдань міжнародних миротворчих операцій багатонаціональні сили можуть брати участь в операціях: «примушення до миру»; «установлення миру»; «підтримання миру»; «побудови миру».

Операції «примушення до миру» проводяться за відсутності згоди сторін конфлікту введенням міжнародних санкцій. Вони здійснюються із застосуванням військової сили для припинення озброєного конфлікту і для примушення ворогуючих сторін до встановлення перемир'я.

Операції «установлення миру» проводяться при обов'язковій згоді сторін конфлікту для вирішення конфлікту, для мирного врегулювання або обов'язкового роз'єднання військ протидіючих сторін і встановлення контролю на умовах перемир'я і виконання угоди про припинення вогню, забезпечення дотримання прав людини і надання гуманітарної допомоги населенню.

Операції «підтримання миру» проводяться зазвичай після досягнення домовленостей між сторонами конфлікту для недопущення відновлення конфлікту і для надання допомоги в розвитку процесу мирного врегулювання, роз'єднання озброєних формувань, задіяних в конфлікті, припинення і запобігання ескалації військових дій, відновлення законності та правопорядку, забезпечення нормального функціонування державних і цивільних установ і організацій конфліктуючих сторін.

Операції «побудови миру» проводяться в період після конфлікту для відновлення життєдіяльності важливих елементів інфраструктурних цивільних інститутів країни, для демілітаризації району конфлікту шляхом встановлення контролю над обмеженням озброєння сторін, які брали участь в конфлікті, і забезпечення проведення інституційних реформ.

На думку авторів, нині доцільним є доповнення на міжнародному рівні переліку міжнародних миротворчих операцій, що передбачені рішеннями Ради Безпеки ООН, а саме доповнення цього переліку операцією «*перешкоджання ескалації конфлікту*». Доцільність пропозиції ґрунтується передусім на необхідності на самому початку конфлікту цивілізованого переходу конфліктуючих і ворогуючих сторін в стадію «побудови миру», тому доцільне ширше впровадження запропонованої операції в практику у зв'язку з неприйнятними, навіть катастрофічними наслідками переходу із стадії «*примушення до миру*» до стадії «побудови миру». Сьогодні актуальною є оцінка ефективності практичного застосування запропонованої додаткової операції системи міжнародних миротворчих операцій шляхом модернізації цієї системи за рахунок введення нової операції.

Формулювання мети. Метою статті є розробка методичної основи для кількісної оцінки застосування модернізованої системи міжнародних миротворчих операцій, яка може перебувати не в чотирьох (як загальноприйнято), а в п'яти основних станах, а саме: «*перешкоджання ескалації конфлікту*»; «*підтримання миру*»; «*побудови миру*»; «*примушення до миру*»; «*установлення миру*».

Проблема досягнення мети будь-якої миротворчої операції є багатогранною. На самому початку конфлікту незамінними за ефективністю та перспективністю запобігання ескалації конфлікту є зусилля далекоглядних відповідальних політиків і досвідчених професіоналів-дипломатів країн-посередників.

Далі, згідно з вітчизняними і закордонними публікаціями, основою вирішення проблеми побудови миру служать сили і засоби підрозділів миротворчого контингенту і сукупність заходів для їх підготовки і застосування: підбір миротворців; організація їх високопрофесійної підготовки; оснащення підрозділів миротворчого контингенту ефективною технікою зв'язку, озброєнням, іншою військовою технікою з характеристиками, що не поступаються озброєнню протиборчих сторін військового конфлікту; заходи забезпечення засобами для відновлення озброєння і військового устаткування при пошкодженнях. Потрібні оперативна керованість підрозділами технічного забезпечення; інформаційне забезпечення частин і підрозділів миротворчої місії; доцільне розосередження миротворчих сил і засобів на місцевості. Такі напрями розвитку озброєння та підвищення його живучості на найближчі десятиліття вже визначено деякими науковцями [1–3]. Проте конкретні цілеспрямовані теоретичні дослідження, що пов'язані з розробкою методичних основ і інструменту аналізу підготовки і ефективного здійснення миротворчих операцій сьогодення, відсутні.

Тому в статті запропоновано методика моделювання процесу здійснення і оцінки ефективності виконання місії дипломатами і підрозділами миротворчого контингенту і, отже, запобігання ескалації конфлікту, процесу встановлення і підтримки миру в районі конфлікту сторін.

Виклад основного матеріалу. Моделювання процесу виконання місії миротворців спрямоване, передусім, на прогнозування результатів досягнення мети миротворчої місії, на забезпечення і оцінку стійкості функціонування системи міжнародних миротворчих операцій. Аналіз процесу переходів системи із стану в стан здійснюється за допомогою відомого апарату дискретних марківських процесів, який сприяє визначенню ймовірностей перебування цієї системи в кожному із її станів залежно від варіантів підготовки до місії, оснащення контингенту і шляхів досягнення мети у виді стану «побудови миру».

Кількісні оцінки і порівняння показників ефективності системи забезпечення миротворчої місії при відомих варіантах підготовки, дій і оснащення миротворців доцільно здійснювати за допомогою моделі, в якій враховуються можливі стани системи, очікувані параметри інтенсивностей переходу системи в кожний із типових станів і вірогідності переходів в кожний із її станів, які відомі за даними опитування досвідчених фахівців, за результатами навчань і практики їх реальної участі у процесі побудови миру, зокрема за даними особистого досвіду першого автора цієї статті.

Розглянемо цю сукупність станів досліджуваної системи міжнародних миротворчих операцій, перебування якої в кожному із станів і переходи якої в кожний із станів однозначно залежить від складу і рівня підготовки миротворців, від варіантів оснащення миротворців озброєнням, від професіоналізму миротворців, тактичної зрілості і досвіду командування миротворчого контингенту.

Вважаємо, що в умовах протиборства сторін назріваючого конфлікту або вже існуючого ворожого військового протиборства складна система міжнародних миротворчих операцій послідовно перебуває в одному з сукупності станів, а саме: «перешкодження ескалації конфлікту»; «примушення до миру»; «установлення миру»; «підтримання миру»; «побудови миру».

Систему вважаємо замкнутою, оскільки в процесі проведення миротворчої операції не можна гарантувати, що зворотні переходи, наприклад, із стану «побудова миру» до стану «примушення до миру» неможливі.

Зазначимо, що, згідно з думкою далекоглядних політиків і досвідчених військових діячів, вважається, що, оскільки війни без жертв не буває, то поганий мир для будь-яких сторін або країн, що конфліктують, – краще, ніж хороша війна. Тому, по-перше, найбільш перспективною операцією системи доцільно вважати операцію дипломатів країн-посередників, тобто операцію «перешкодження ескалації конфлікту». По-друге, найбільш складним з військової точки зору, важко здійснюваним, критичним (за витратами часу і за витратами матеріальних, фінансових і людських ресурсів) завданням для миротворчого контингенту є завдання переходу системи із стану «примушення до миру» до стану «установлення миру». По-друге, два інші стани, а саме стани «підтримання миру» і «побудови миру», можуть бути класифіковані як позитивно прийнятні для миротворчої місії. По-третє, найбільш прийнятним, з точки зору досягнення мети миротворчої операції, є стан «побудови миру».

Процес переходів, що включає події перебування системи в кожному з вищезгаданих станів, є дискретним марківським процесом без післядії. Дійсно, перебування системи в конкретному стані не залежить від виду і номера стану, в якому система перебувала в попередній момент. Це означає, що модель у вигляді дискретного марківського процесу є адекватною узагальненому реальному процесу функціонування системи міжнародних миротворчих операцій.

Модель цього процесу функціонування системи доцільно подати у вигляді графа переходів з відповідними рівнями інтенсивностей та вірогідностей переходів в типових умовах застосування миротворчого контингенту за призначенням. На рис. 1, де наведено стани досліджуваної системи, позначено:

S^* – стан «перешкодження ескалації конфлікту»;

S_{00} – стан «побудови миру»;

S_{01} – стан «підтримання миру»;

S_{10} – стан «установлення миру»;
 S_{11} – стан «примушення до миру»;
 p, P – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «примушення до миру» до стану «установлення миру»;
 w, W – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «установлення миру» до стану «підтримання миру»;
 y, Y – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «установлення миру» до стану «побудови миру»;
 i, I – інтенсивність і вірогідність переходів системи забезпечення миру із стану «побудови миру» до стану «примушення до миру».

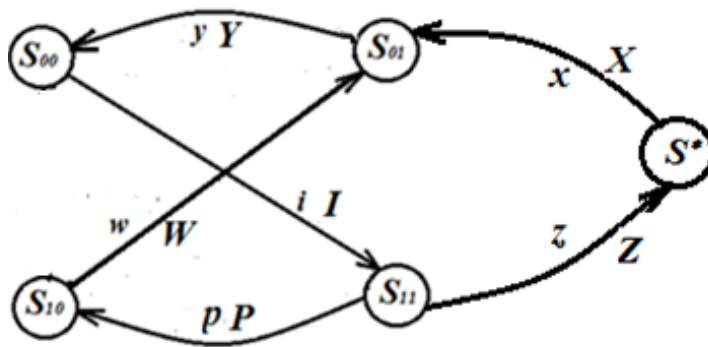


Рис. 1. Граф переходів системи міжнародних миротворчих операцій до станів: S^* – «перешкоджання ескалації конфлікту»; S_{01} – «підтримання миру»; S_{00} – «побудови миру»; S_{10} – «установлення миру»; S_{11} – «примушення до миру»

Сукупність диференціальних рівнянь, що описують процес функціонування у часі відносно вірогідностей $P^*, P_{00}, P_{01}, P_{10}, P_{11}$ перебування системи в кожному з 5 станів (див. рис. 1), доцільно записати згідно з правилом контурів для графів систем (в оточенні кожного із станів досліджуваного процесу функціонування системи) у вигляді

$$\frac{dP_{10}(t)}{dt} = pP_{11} - wWP_{10};$$

$$\frac{dP_{11}(t)}{dt} = iP_{00} - (pP + zZ)P_{11}.$$

Рішення цих диференціальних рівнянь призводить до залежностей вірогідностей від часу:

$$P^*(t) = [zZP_{11}] \frac{\{1 - \exp[-xXt]\}}{xX}; \quad (1)$$

$$P_{00}(t) = [yYP_{01}] \frac{\{1 - \exp[-iIt]\}}{iI}; \quad (2)$$

$$P_{01}(t) = [wWP_{10} + xXP^*] \frac{\{1 - \exp[-yYt]\}}{yY}; \quad (3)$$

$$P_{10}(t) = [pPP_{11}] \frac{\{1 - \exp[-wWt]\}}{wW}; \quad (4)$$

$$P_{11}(t) = [iIP_{00}] \frac{\{1 - \exp[-(pP + zZ)t]\}}{pP + zZ}. \quad (5)$$

Умова нормування сукупної вірогідності станів системи при $t > 0$ має вигляд:

$$P \cdot (t) + P_{00}(t) + P_{01}(t) + P_{10}(t) + P_{11}(t) = 1. \quad (6)$$

У результаті перетворень (1)...(5) з урахуванням (6) отримаємо шукані вірогідності перебування системи у станах: «перешкодження ескалації конфлікту»; «побудови миру»; «підтримання миру»; «установлення миру»; «примушення до миру» у вигляді:

$$P^*(t) = \frac{\alpha \delta^* i Z y Y}{1 + \alpha y Y [1 + \delta^* i I (1 + \gamma p P + c z Z)]}; \quad (7a)$$

$$P_{00}(t) = \frac{\alpha y Y}{1 + \alpha y Y [1 + \delta^* i I (1 + \gamma p P + c z Z)]}; \quad (7)$$

$$P_{01}(t) = \frac{1}{1 + \alpha y Y [1 + \delta^* i I (1 + \gamma p P + c z Z)]}; \quad (8)$$

$$P_{10}(t) = \frac{\alpha \delta^* \gamma i p P y Y}{1 + \alpha y Y [1 + \delta^* i I (1 + \gamma p P + c z Z)]}; \quad (9)$$

$$P_{11}(t) = \frac{\alpha \delta^* i Y y Y}{1 + \alpha y Y [1 + \delta^* i I (1 + \gamma p P + c z Z)]}; \quad (10)$$

де

$$\alpha = \frac{\{1 - \exp[-i I t]\}}{i I}, \quad c = \frac{\{1 - \exp[-x X t]\}}{x X}, \quad (11)$$

$$\gamma = \frac{\{1 - \exp[-w W t]\}}{w W}, \quad \delta = \frac{\{1 - \exp[-(p P + z Z) t]\}}{p P + z Z}.$$

З отриманих формул (7a) і (7)...(10), як можна було очікувати, враховуючи особливості і визначення кожного з 5 станів системи, що введені раніше, видно таке:

– досягнення переходу системи до стану S_{00} – «побудови миру» і перебування системи в цьому стані з вірогідністю (7) можливо із стану S_{11} – «примушення до миру», де система перебувала до цього з вірогідністю (10), через стани: S_{10} – «установлення миру»; S_{01} – «підтримання миру» до стану S_{00} – «побудови миру» з відповідною вірогідністю перебування в кожному з цих станів;

– проте вірогідність (7) перебування системи у стані S_{00} – «побудови миру» визначається передусім успішністю дій миротворчого контингенту за найбільш прийнятним варіантом переходу системи, наприклад, по ланцюжку: із **стану S^* – «перешкодження ескалації конфлікту» через стан S_{01} – «підтримання миру» до стану S_{00} – «побудови миру» цей шлях не лише короткий, але й істотно більш безкровний;**

– в умовах перебування системи в небажаному для обох ворогуючих сторін стані S_{11} – «примушення до миру» вирішального значення набуває інтенсивність переходу (величина, зворотна часу переходу) z та відповідна вірогідність переходу Z ;

– переваги другого безкровного шляху можуть викликати сумніви хіба що у не далекоглядного читача або миротворця; саме істотне збільшення інтенсивностей z , x , y , ефективних і цілеспрямованих дій миротворців і збільшення відповідних вірогідностей Z , X , Y переходів на етапах цього шляху гарантує стійке перебування системи в стані «побудови миру» навіть у разі відмінних від нуля інтенсивності i та вірогідності I небажаного переходу системи із стану S_{00} – «побудови миру» до відновлення загрози загострення збройного конфлікту сторін, тобто переходу до стану S_{11} – «примушення до миру»; вірогідність зазначеної ситуації, природно, відрізняється від нульової, особливо в умовах непримирених позицій протиборчих сторін;

– залежності інших вірогідностей, (8), (9), перебування в замкнутій системі в кожному з таких станів від параметрів p , P ; w , W ; y , Y , z , Z , що однозначно визначають пе-

реходи і впливають на величини вірогідностей перебування системи в станах «підтримання миру», «побудови миру», відображають відповідно необхідність: технічної оснащеності; професіоналізму; бойової виучки контингенту миротворців; це також начисто, як і у разі залежностей вірогідності (7а), (7), (8), (9) від вказаних параметрів, що однозначно відображають якісні характеристики підготовки, оснащення і дій миротворчого контингенту при здійсненні миротворчої місії;

– неважко помітити, що кожна пара вказаних схожих за змістом параметрів, по суті, визначає кількісно рівень своїх специфічних вимог до рівня готовності та ефективності дій миротворчого контингенту; зокрема параметри p , P – визначають вимоги до оснащення підрозділів сучасним і ефективним озброєнням і військовою технікою на рівні, який не поступається рівню оснащення конфліктуючих сторін, а також визначають вимоги щодо професійного застосування цього озброєння і тактики застосування підрозділів миротворців на високому рівні виучки, для успішного «примуснення до миру» ворогуючих сторін і переходу системи у стан «установлення миру»; параметри w , W – визначають вимоги не лише до оснащення підрозділів сучасним і ефективним озброєнням, військовою технікою на потрібному рівні, але й до професійного застосування цього озброєння і особливі вимоги до тактики застосування підрозділів миротворців, вимоги до військового мистецтва розгортання сил і засобів перед ворогуючими сторонами, демонструючи рішучі наміри на високому рівні виучки для впевненого переходу системи до стану «підтримання миру»; нарешті, параметри y , Y – визначають необхідність досить високого рівня дипломатичного професіоналізму миротворців і, особливо, миротворців-командирів, рівня високоорганізованих дій, правової підготовки миротворців, знання звичаїв, традиційних особливостей, національних цінностей і звичаїв населення протиборчих сторін для досягнення мети миротворчої операції та успішного переходу системи до стану S_{00} – «побудови миру» і стійкого утримання її в цьому стані.

Оцінимо за початковими даними досвідчених експертів закономірність зміни (в часі здійснення миротворчої місії, t) вірогідності $P_{00}(t)$ досягнення мети операції, тобто події, рівносильної події перебування системи в стані «побудови миру». Цю вірогідність спочатку доцільно обчислити, наприклад, для двох типових ситуацій, коли *параметри* p , P ; w , W ; y , Y , визначальних результатів здійснення миротворчої місії, відрізняються за величиною в два рази.

Оцінимо також вірогідність $P_{11}(t)$ перебування цієї системи в стані «примуснення до миру» (для таких же відмінностей визначальних *параметрів* p , P ; w , W ; y , Y). Цю оцінку необхідно зробити, оскільки, як відомо, цей етап миротворчої операції є найменш бажаним. Він є не лише самим матеріально і фінансово найбільш витратним, але і, як показує реальна дійсність, на жаль, завжди кровопролитний.

Крім того, бажано оцінити сумарну вірогідність стану системи забезпечення миру, яка дорівнює сумі вірогідності, а саме вірогідності $P_{11}(t)$ перебування системи в стані «примуснення до миру» і вірогідності $P_{10}(t)$ перебування системи в стані «установлення миру», тобто суми у вигляді:

$$P_H(t) = P_{11}(t) + P_{10}(t). \quad (12)$$

Доцільно далі вважати, враховуючи високий очікуваний рівень невизначеностей антагоністичного характеру під час оцінки ефективності виконання миротворчої місії, що найбільш доцільним критерієм для *узагальненої оцінки результатів дій миротворців*, тобто оцінки рівня досягнення мети миротворчої місії, є мінімаксий критерій у виді:

$$E^* = \max_F \min_Q \frac{P_{00}[F, t; Q]}{P_{11}[F, t; Q]}, \quad (13)$$

де F – вектор параметрів, що сприяють оптимізації дії миротворців, який дорівнює

$$F = F\{p, P; w, W; y, Y\};$$

де Q – вектор параметрів, що визначають інтенсивність протиборства сторін, які конфліктують в регіоні.

Узагальнена оцінка рівня досягнення мети миротворчої місії, відповідно до критерію (13), побудована за принципом мінімакса, що дозволяє долати (при розв'язанні задачі оцінки ефективності операції) протиріччя антагоністичного характеру, що виникають через можливі зловмисні дії сторін конфлікту не лише один проти одного, але і проти миротворців, що не виключено, як показує досвід військових дій сторін конфлікту в деяких регіонах. Критерій (13) вимагає знаходити найкращі рішення лише в найбільш несприятливих для миротворців умовах поведінки конфліктуючих сторін. Застосування такого критерію дозволяє отримувати і об'єктивно оцінювати нехай не найкращий, зате гарантований результат місії.

У той же час необхідно відзначити, що застосування критерію (13) вимагає виключно детальної розробки усієї операції і як мінімум чіткого формулювання усієї сукупності варіантів дій і конфліктуючих сторін, і миротворців, що виходить за рамки науково-технічної задачі, яка вирішується у цій статті. Тому обмежимося доки, в перших двох прикладах, прикладом обчислення лише параметрів критерію (13), а саме: $P_{00}(t)$; $P_{11}(t)$; а також $P_{10}(t)$ і, отже, $P_n(t)$, згідно з (12).

З метою ілюстрації особливостей практичного застосування методики, розглянемо декілька гіпотетичних кількісних прикладів.

Задамо за допомогою досвідчених експертів початкові дані для дослідження закономірності зміни (протягом міжнародної миротворчої операції) вірогідності перебування системи в кожному із станів, що розглянуті раніше. Для розрахунків візьмемо дані у вигляді сукупності початкових величин інтенсивностей і вірогідностей переходів, які отримані за даними опитування експертів спочатку для ситуації, коли миротворці діють: а) в умовах непримиренних позицій протиборчих сторін; причому для випадків: миротворці підготовлені недостатньо; миротворці підготовлені краще; б) протиборчі сторони налагоджені конструктивніше, оскільки миротворці відмінно підготовлені і оснащені потужним озброєнням і військовою технікою.

Приклад 1. Ситуація а) *Миротворчий контингент діє в умовах непримиренних позицій протиборчих сторін*, причому розглянемо ситуації: миротворці підготовлені недостатньо; миротворці підготовлені краще.

У такому випадку інтенсивність переходів системи із стану «побудови миру» до стану «примушення до миру» залишається високою, незважаючи на додаткові зусилля миротворців, дії яких дозволили зменшити вірогідність загострення конфлікту у два рази.

Параметри переходів системи із стану в стан до посилення дій миротворців і після нього мають вигляд:

$i = 1 \text{ міс}^{-1}$; 1 міс^{-1} ; $I = 0,9$; $0,45$ – інтенсивність і вірогідність переходів системи за безпечення миру із стану «побудови миру» до стану «примушення до миру»;

$p = 1 \text{ міс}^{-1}$; 2 міс^{-1} ; $P = 0,45$; $0,9$ – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «примушення до миру» до стану «установлення миру»;

$w = 1 \text{ міс}^{-1}$; 2 міс^{-1} ; $W = 0,40$; $0,80$ – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «установлення миру» до стану «підтримання миру»;

$y = 0,5 \text{ міс}^{-1}$; 1 міс^{-1} ; $Y = 0,35$; $0,7$ – інтенсивність і вірогідність переходів системи із стану «установлення миру» до стану «побудови миру»;

Результати обчислень за формулами (7... 12) наведено на рис. 2.

З графіків виходить, що в типових умовах, при застосуванні підрозділів миротворчого контингенту в умовах військового конфлікту протиборчих сторін, вірогідність перебування системи в стані «примушення до миру» або в стані «установлення миру», за наявності заходів, що приймаються підрозділами контингенту, що мають недостатню виучку і невисокий рівень технічного оснащення, значно перевищує вірогідність перебування системи в стані «побудови миру».

Отже, варіант (за наявності добре підготовленого професійно складу миротворців) є помітно прийнятнішим, ніж варіант, коли параметри наявності професійної підготовки складу миротворців у два рази нижче. Тут вірогідність перебування систе-

ми в стані «примушення до миру» або в стані «установлення миру» у декілька разів (приблизно у 3 рази) нижче, ніж вірогідність перебування системи в стані «побудови миру», і це співвідношення залишається стабільним впродовж практично усієї миротворчої операції (див. рис. 2).

Приклад 2. Ситуація б) Миротворчий контингент оснащений сучасним озброєнням і відмінно підготовлений, тому діє в умовах конструктивніших позицій протиборчих сторін.

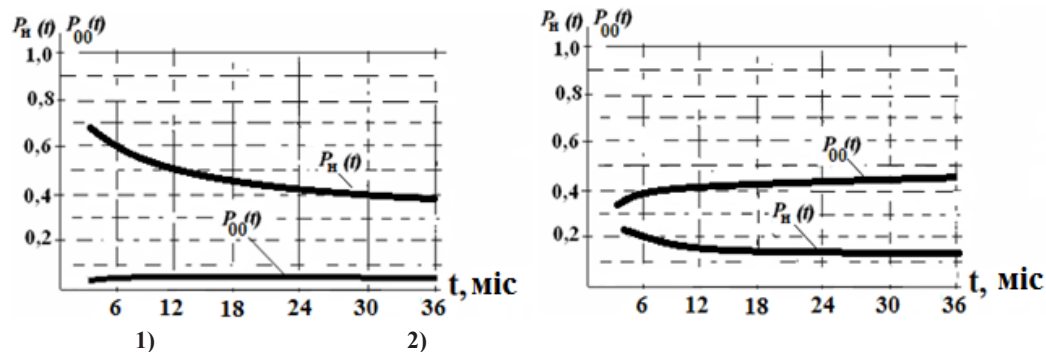


Рис. 2. Залежність (від часу проведення операції) вірогідності $P_{00}(t)$ перебування системи міжнародної миротворчої операції в стані «побудови миру» і вірогідності її перебування в стані $P_n(t) = P_{10}(t) + P_{11}(t)$ «установлення миру» або «примушення до миру»:

- 1) в умовах недостатнього рівня підготовки контингенту миротворців;
- 2) в умовах збільшення у два рази рівня підготовки цього контингенту

Враховуючи типовий характер розвитку подій в зоні конфлікту за наявності ефективного контингенту миротворців, що стабілізує впливи на загальну ситуацію, доцільно врахувати, що, як правило, при сучаснішому оснащенні контингенту миротворців і, як наслідок при конструктивнішій позиції сторін, інтенсивність i та вірогідність I переходу системи із стану «побудови миру» в стан «примушення до миру» знижується.

Повторивши попередні розрахунки, але при i та I , рівень яких знижується приблизно в 3 рази, отримаємо інші, більш високі результати, які наведено на рис. 3.

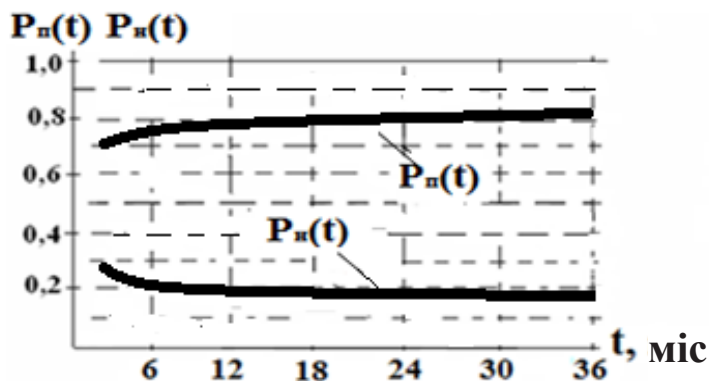


Рис. 3. Залежність (від часу проведення миротворчої операції) вірогідності $P_n(t) = P_{00}(t) + P_{01}(t)$ перебування системи міжнародної миротворчої операції в стані «побудови миру» або в стані «підтримання миру» і вірогідності її перебування в стані $P_n(t) = P_{10}(t) + P_{11}(t)$ «установлення миру» або «примушення до миру» при високій виучці і оснащенні підрозділів контингенту сучасним озброєнням і військовою технікою

Оцінимо далі ефективність ще двох важливіших варіантів здійснення миротворчої місії, які істотно відрізняються шляхами та ефективністю досягнення мети миротворчої місії.

Приклад 3. Ситуація в) *Миротворча місія розпочинається з ефективніших дій політиків і дипломатів для запобігання ескалації конфліктного протистояння сторін, з кінцевою метою збільшити вірогідність стану S_{00} – «побудови миру», шляхом проведення попередньої операції S^* – «перешкодження ескалації конфлікту».*

Конкретніше завдання тут полягає в обчисленні вірогідності перебування системи у стані «побудови миру» $P_{00}(t)$ для двох альтернативних шляхів досягнення стану S_{00} – «побудови миру», а саме наступних варіантів шляху до цього стану (див. рис. 1):

1. $S_{00} \rightarrow S_{11} \rightarrow S^* \rightarrow S_{01} \rightarrow S_{00}$;

2. $S_{00} \rightarrow S_{11} \rightarrow S_{10} \rightarrow S_{01} \rightarrow S_{00}$.

Ситуації принципово відрізняються тим, що, по-перше, замість мало бажаної операції S_{10} – «установлення миру», що потрібна при застосуванні другого варіанта, в першому варіанті застосовується плідніша операція S^* – «перешкодження ескалації конфлікту». По-друге, при типових початкових даних, інтенсивність i переходу та вірогідність I переходу системи із стану S_{00} – «побудови миру» до стану S_{11} – «примусшення до миру» в першому варіанті дій миротворців виявляються в три рази нижче, ніж в другому варіанті. Тому за час миротворчої місії, що дорівнює декільком місяцям, вірогідність $P_{00}(t)$, що показана на рис. 4, перебування системи в стані S_{00} – «побудови миру», у разі дії миротворців за варіантом 1, плавно змінюється в межах від 0,70 до 0,85; в той же час, у разі дії миротворців за варіантом 2, вона дорівнює 0,35 і залишається практично незмінною протягом операції. Тобто вірогідність перебування системи у стані «побудови миру, за умов застосування додаткової операції, а саме операції «перешкодження ескалації конфлікту», суттєво збільшується і, таким чином, суттєво зменшуються можливі неприйнятні, навіть катастрофічні наслідки конфлікту будь-яких сторін.

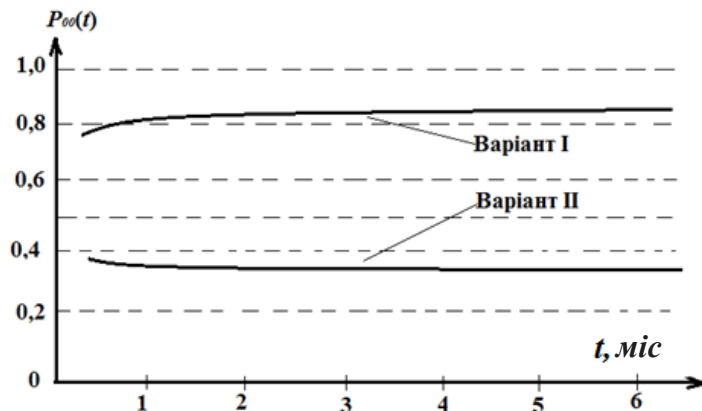


Рис. 4. Вірогідність стану S_{00} – «побудови миру»: варіант I – шляхом проведення операції S^* – «перешкодження ескалації конфлікту»; варіант II – операція S^* не здійснюється

Висновки та перспективи подальшого розвитку дослідження.

1. Отримані для типових умов показники ефективності міжнародної миротворчої операції під час дії політиків, дипломатів за варіантом 1, які відрізняються від дій за варіантом 2, і при рівнях підготовки, практичних діях і оснащенні озброєнням підрозділів миротворчого контингенту, ці показники є помітно більш високими при збільшенні серйозних дипломатичних зусиль, збільшенні рівня підготовки і технічного оснащення миротворців. За умов дій згідно з варіантом 1, тобто за умов послідовного перехо-

ду системи міжнародних миротворчих операцій із стану «примушення до миру» через стани «підтримання миру» до стану «побудови миру», вірогідність перебування системи у стані «побудова миру» збільшується майже у 2...2,5 раза порівняно з діями за варіантом 2, а саме «примушення до миру» далі через стан «установлення миру» і «підтримання миру» до стану «побудови миру».

2. За умов більш високого рівня підготовки миротворців вірогідність перебування системи у стані «побудови миру» може бути збільшена більш ніж в 5 разів, а сумарна вірогідність перебування системи в стані «примушення до миру» або «установлення миру» при вказаних заходах може бути зменшена в 2,5 раза.

3. У разі оснащення та успішного оволодіння підрозділів миротворчого контингенту сучасним озброєнням, за умови високого рівня тактичної зрілості командирів і польової виучки підрозділів миротворців, сумарна вірогідність перебування системи в стані «побудови миру» або «підтримання миру» перевищує 90%, а сумарна вірогідність стану «примушення до миру» або «установлення миру» не перевищує при цьому 10%.

4. Складність розрахунків показників ефективності міжнародних миротворчих операцій, згідно з методикою, що пропонується, суттєво збільшується зі збільшенням масштабів і альтернативних варіантів оснащення, підготовки і альтернативних варіантів дій дипломатів і контингенту миротворців, але розробка і застосування необхідної бази даних і відповідного програмного продукту для цих розробок сприяє помітному зменшенню вказаних розрахунків навіть для застосування методики у реальному масштабі часу і у випадку частішої зміни поточних даних.

Список використаних джерел

1. Стеценко О.О. Методологічні аспекти формування оперативно-стратегічних та оперативно-тактичних вимог до перспективних систем озброєння Збройних Сил України / О.О. Стеценко, О.П. Ковтуненко, І.С. Цибулько // Наука і оборона. – 2001. – № 4. – С. 46–54.
2. Гриб Д.А. Системно-концептуальні основи і елементи формування оперативно-тактичних і тактико-технічних вимог, що пред'являються до перспективних зразків озброєння та військової техніки / Д.А. Гриб, Б.О. Демідов, М.В. Науменко // Системи озброєння та військова техніка. – 2009. – № 2 (18). – С. 65–72.
3. Василенко О.В. Погляди на обґрунтування вимог до технічних показників перспективних зразків озброєння / О.В. Василенко, В.В. Зубарев // Наука і оборона. – 2007. – № 4. – С. 33–34.
4. Городнов В.П. Моделювання бойових дій військ (сил) протиповітряної оборони та інформаційне забезпечення процесів управління ними / В.П. Городнов, Г.А. Дробаха, М.О. Єрмошин, С.Б. Смирнов, В.І. Ткаченко – Харків: ХУПС. – 2004. – 410 с.

References

1. Stecenko, O.O., Kovtunenکو, A.P., Cybulko, I.S. (2001). *Metodologichny aspekti formuvannya operatyvno-strategichnykh ta operatyvno-taktychnykh vymog do perspektivnykh system ozbroennya Zbroijnykh Syl Ukrainy* [Methodological aspects of operational-strategic and operational-tactical requirements for future systems Armed Forces of Ukraine], *Nauka I oborona* [Science & Defence], no. 4, pp. 46-54 (In Russian).
2. Grib, D.A., Demidov, B.O., Naumenko, M.V. (2009). *Systemno-konceptualni osnovy i elementy formuvannya operatyvno-taktychnykh I taktyko-tehnychnykh vymog, sho predyavlyautsya do perspektivnykh zrazkiv ozbroennya ta viijskovoi tehnyky* [System-conceptual framework and elements forming tactical and operational-tactical and technical requirements for advanced weapons and technology], *Sistemy ozbroennya ta viijskovoi tehnyka* [Weapons systems and military equipment], no. 2(18), p. 65-72 (In Ukrainian).
3. Vasylenko, O.V., Zubarev, V.V. (2007) *Poglyady na obgruntuvannya vymog do tehnychnykh pokaznykiv perspektivnykh zrazkiv ozbroennya* [Views on the study requirements for technical

performance perspective armament], *Systemy ozbroennya ta viijskovoї tehnyka* [Weapons systems and military equipment], no. 4, p. 33-34. (In Ukrainian).

4. Gorodnov, V.P., Drobaha, G.A., Ermoshin, M.O., Smirnov, S.B., Tkachenko, V.I. (2004). *Moeluvannya boevykh diij viijsk (syl) protipovitryanoi oborony ta informacijne zabezpechennya procesiv upravlinnya nymy* [Simulation fighting troops (forces) air defense and information support management processes]. Kharkiv, KHUPS, 410 p. (In Ukrainian).

Предложены методические основы для определения оценки эффективности, а именно, возможностей достижения цели системой международных миротворческих операций в виде оценки вероятностей пребывания системы в состояниях «поддержания мира»; «построения мира»; «установление мира»; «принуждение к миру», определенных Уставом ООН, а также предлагаемым в статье состоянии «препятствование эскалации конфликта». Методика основана на использовании модели дискретных марковских процессов последовательного перехода системы в ее состояния; методика предназначена для сравнения альтернативных вариантов движения к состоянию «построения мира», а также вариантов оснащения и профессиональной подготовки миротворческого контингента.

Ключевые слова: *международные миротворческие операции, виды операций; эффективность операций, состояния системы операций; дискретные марковские процессы.*

The methodical basis for determining the effectiveness evaluation, namely the possibility of achieving goals in a probability assessment system of international peacekeeping operations of the system being in a state of «peacekeeping»; «Building Peace»; «Peace»; «Coercion to peace», defined by the UN Statute, as well as an important condition, it is offered in the article – in a state of «preventing the escalation of the conflict»; The technique is based on the use of the model of discrete Markov processes sequential transition of the system in its state; The method is designed to compare the alternatives to the movement of «peace building», as well as options for equipping and training of peacekeepers.

Key words: *international peacekeeping operations, the types of operations; the effectiveness of operations, the state of operation of the system; discrete Markov processes.*

Одержано 7.07.2016.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ ДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН

Обґрунтовано необхідність залучення господарств населення до інтеграційних відносин. Показана дихотомія соціоекономічних інтересів суб'єктів квазіінтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Визначені моделі реалізації інтеграційних відносин за участю господарств населення: кооперативна, кооперативно-інтегрована, міні-кластерна, внутрішньогосподарського орендного чи трудового підряду та виробничої контракції. Розроблені структурні моделі виробничої контракції.

Ключові слова: інтеграційні відносини, квазіінтеграція, виробнича контракція, господарства населення, аграрний сектор.

Постановка проблеми. Ретроспективний аналіз аграрних перетворень в Україні свідчить, що твердження про примат дрібнотоварного виробництва у формі господарств населення над великотоварним капіталістичним сільським господарством, що ґрунтувалося на майже необмежених можливостях для різкого збільшення обсягів виробництва продукції на основі використання власної праці та матеріальних ресурсів суспільного сектора економіки без державних і підприємницьких інвестицій, не виправдалося. Також не були створені і відповідні механізми для активізації господарської діяльності сільського населення, розвитку кооперації на селі. У той же час розвиток господарств населення та дрібних фермерських господарств істотно залежить від їхніх квазіінтеграційних відносин з великотоварними сільськогосподарськими та переробними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми залучення господарств населення та малих сільськогосподарських товаровиробників до інтеграційних відносин присвячено праці О. Анциферової, О. Бородіної, Л. Євчук, В. Заболотного, О. Крисального, М. Кропивка, Ю. Лупенка, Т. Намнека, Ю. Нестерчук, О. Онищенко, Б. Пасхавера, М. Пітюлич, І. Прокопи, П. Саблука, І. Ушачова, М. Хорунжого та багатьох інших. Однак потребують подальшого розвитку і узагальнення організаційно-економічні засади залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, особливо на основі виробничої контракції сільськогосподарської продукції.

Постановка завдання. Метою статті є розробка організаційно-економічних засад залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Зважаючи на багаторічний світовий і вітчизняний досвід, вирішення проблем підвищення ефективності і сталості господарств населення вбачається шляхом їх техніко-технологічної переоснащеності, проведення комплексу просвітницьких і дорадчих заходів на селі, створення умов для реконструкції і налагодження нових інтеграційних міжгосподарських зв'язків та відносин. Ми погоджуємося з думкою К. Копач, що інтеграція підприємств аграрного сектора економіки та господарств населення являє собою взаємозв'язок, взаєморозуміння, тісну залежність між ними, що свідчить про єдність і нерозривність зв'язків у процесі забезпечення населен-

ня продуктами і доходами, здійснення ними інших економічних і соціально значущих для держави функцій [1, с. 161]. Залежно від умов і характеру здійснення цих інтеграційних зв'язків останні можуть бути більш чи менш тісними, інтенсивними, сприяти або протидіяти реалізації інтеграційних відносин.

У такому аспекті, інтеграційні відносини, які виникають між підприємствами аграрного сектора економіки та господарствами населення, можуть мати стихійний або цілеспрямований штучний характер. У випадку стихійної форми відносини формуються в процесі суспільного поділу праці, об'єктивною природою якого є відмінності у спеціалізації виробництва, викликані трудомісткістю продукції та розвитком технічного забезпечення. При цьому на голову сільського домогосподарства повністю покладений вибір виду товарної продукції, її обсягів, асортименту, способу виробництва, технології, каналів постачання сировини і матеріалів, збуту готової продукції, лягають всі господарські й комерційні ризики, а економічний ефект обумовлюється здебільшого індивідуальним досвідом господарювання. Більш ефективними є штучно налагоджені цілеспрямовані інтеграційні зв'язки, коли чітко визначені пропорції розподілу ресурсів, результатів праці, ризиків тощо.

Ефективний розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки за участю господарств населення передбачає вирішення проблеми перетину інтересів трьох інституційних агентів – держави, підприємницьких структур та власне господарств населення. Основними інтересами в цьому процесі є економічний і соціальний, які за своєю природою іманентні й одночасно залежні один від одного. Дихотомія економічних і соціальних інтересів суб'єктів квазіінтеграційних відносин в аграрному секторі економіки являє складний процес узгодження загальносуспільних, капіталістичних і особистісних інтересів, без можливості чіткого виміру рівня їх задоволення (рис. 1).

Загальносуспільний інтерес, представником якого є держава, визначається цільовою функцією суспільства у конкретний момент часу і виражається через рівень реалізації конституційних гарантій держави перед народом шляхом задоволення потреб громадян у продуктах харчування, соціально-економічному розвитку територій, зниження рівня бідності тощо. Неврахування або некоректна реалізація загальносуспільних інтересів внаслідок компрадорської поведінки державних еліт може призвести до деградації суспільства, перетворення країни на сировинний придаток більш розвинених держав світу. Інтерес господарств населення є вираженням особистого майнового та соціального інтересу членів їхніх сімей, який реалізується ними в процесі економічної діяльності й задовольняється через споживання власно вироблених товарів, доходи від реалізації товарної частини сільгосппродукції, інші доходи, включаючи пенсії, стипендії, соціальні гарантії тощо з метою підвищення рівня власного добробуту.

Зважаючи на норми статті 43 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV, метою підприємницької діяльності є досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [2]. Відтак в умовах ринкової економіки діє основне протиріччя капіталізму про суспільний характер виробництва й приватнокапіталістичний характер привласнення його результатів. Підприємець у гонитві за максимумом прибутку прямо зацікавлений у максимізації додаткової вартості, що можливо, перш за все, шляхом надмірної експлуатації працівників при мінімумі витрат на оплату праці. Однак ринковий тиск змушує підприємця мати стрижневі компетенції, носієм яких є кваліфікований персонал, з іншого боку, тиск з боку держави і громадян-працівників призводить до необхідності надання їм мінімальних соціальних гарантій.

Водночас, з огляду на різновекторність соціоекономічних інтересів, максимального синергійного ефекту від їхнього поєднання можна досягти лише за умов розвитку інтеграційних відносин. У такому разі господарства населення стають об'єктом економічного інтересу підприємств, які диверсифікують ризики виробництва, нарощують його обсяги чи розвивають сировинну базу. Власники сільських домогосподарств також зацікавлені в інтеграції, яка надає їм гарантії працевлаштування, ринку збуту про-

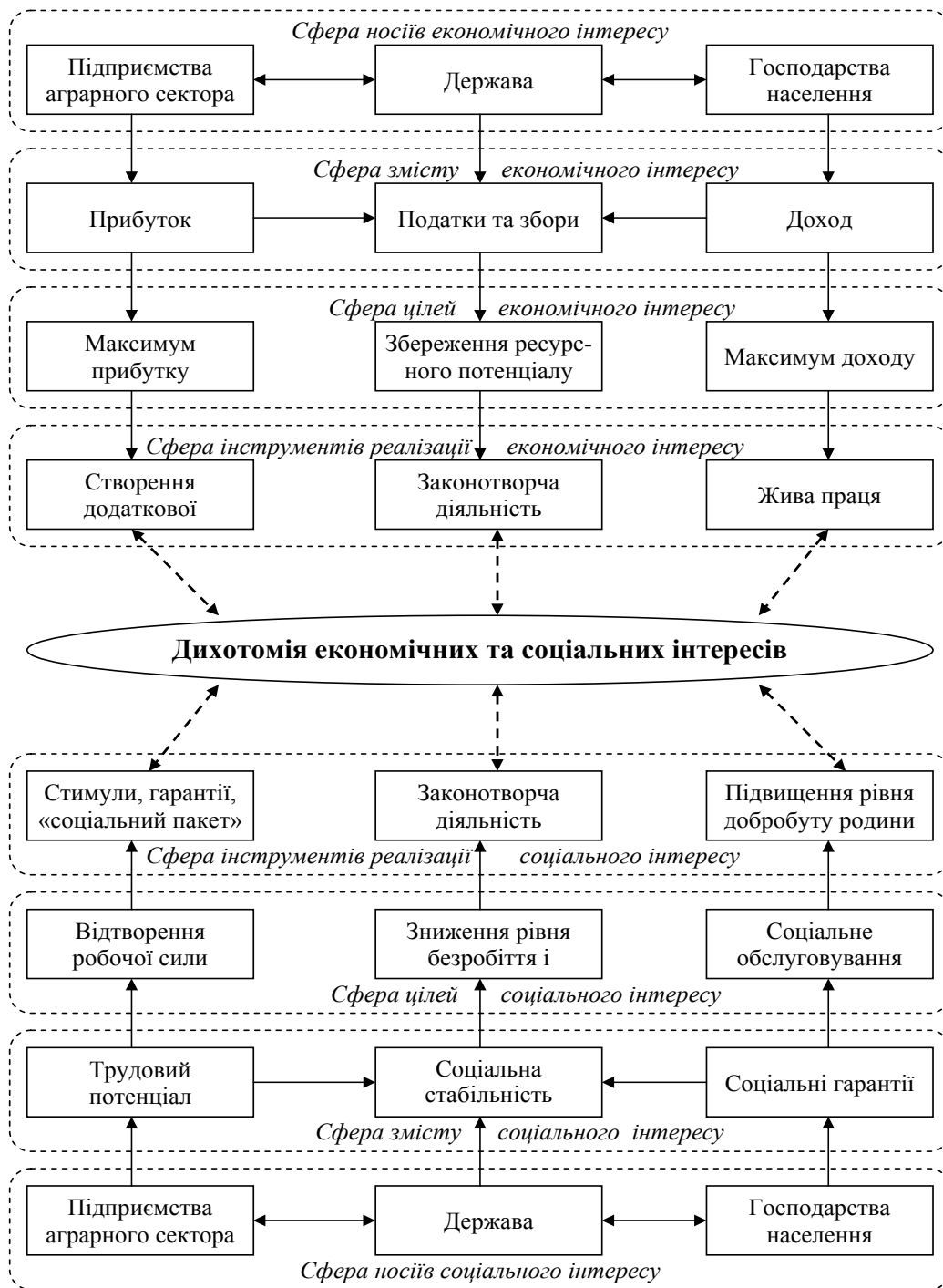


Рис. 1. Дихотомія соціоекономічних інтересів суб'єктів квазіінтеграційних відносин в аграрному секторі економіки

Примітка. Розроблено автором.

дукції, соціального захисту та ефективний розподіл кінцевих результатів виробництва. Основними проблемами, які мають бути вирішені в процесі реалізації інтеграційних відносин, є забезпеченість господарств населення засобами і предметами праці, технологічна й агросервісна підтримка, забезпечення насінням, садівним матеріалом та кормами, збут продукції.

Наразі розроблені п'ять основних моделей залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки: кооперативна, кооперативно-інтегрована, міні-кластерна, внутрішньо-господарського орендного чи трудового підприємства та виробничої контрактиції.

Кооперативна модель передбачає створення системи споживчої кооперації. Відповідно до статті 2 Закону України «Про кооперацію» від 10.07.2003 р. № 1087-IV споживчий кооператив утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб для організації торговельного обслуговування, заготівель сільськогосподарської продукції, сировини, виробництва продукції та надання інших послуг з метою задоволення споживчих потреб його членів [3]. Перевагами споживчої кооперації є можливість використання послуг з транспортування і збуту продукції, отримання дорадчої підтримки її членами, колективний захист інтересів. Натомість кооперативна модель потребує створення юридичної особи, що тягне відповідні витрати і правові наслідки, регулярних членських внесків на розвиток кооперативу, зменшуючи економічні вигоди його членів. Як свідчать дослідження Я. Гадзала і В. Жука, прообраз такої моделі інтеграції вже існує в Запорізькій області на базі СГОК «Козацький зерновий союз», що належить членам ГС «Аграрний союз України» [4, с. 28].

За кооперативно-інтегрованою моделі так само створюється споживчий кооператив, який інтегрується з виробничим, переробним чи збутовим підприємством аграрного сектора економіки. Основною перевагою при цьому є глибший рівень інтеграції зі збереженням самостійності господарюючого суб'єкта, а недоліком – відсутність можливостей для участі в інтеграційній взаємодії індивідуальних сільських домогосподарств, які не є членами кооперативу. Варіанти такої інтеграції господарств населення у формі вертикальної кооперації на базі агропромислових формувань були розроблені М. Хорунжим і В. Заболотнім [5], згодом удосконалені Ю. Нестерчук [6] та М. Пітюлич [7]. Слід зазначити, що кооперативно-інтегрована модель дає змогу провадити самоврядування і заходи громадського контролю, що набуває особливої актуальності в умовах децентралізації влади в Україні. Організаційно-економічні засади такої організації до умов аграрного сектора економіки розроблені Я. Гадзалом і В. Жуком у формі Інституту сільського самоврядування [4, с. 28].

Для подолання негативних формальних аспектів кооперації та застосування горизонтальної і вертикальної інтеграції у неформальному вигляді світовою практикою були напрацьовані міні-кластерні моделі. У даному контексті кластер розуміється як сконцентрована на певній території група взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих економічних суб'єктів [8, с. 3]. Ядром кластера виступає підприємство-інтегратор, яке формує внутрішню інфраструктуру кластера певного напрямку спеціалізації. На периферії кластера розміщуються залучені до інтеграційних відносин господарства населення, сімейні ферми, малі фермерські господарства, кооперативи, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції, а також беруть участь в управлінні кластерним утворенням. Колективом учених ННЦ «Інститут аграрної економіки» на чолі з М. Кропивком [9], розроблені такі моделі міні-кластерів з виробництва кролятини, свинини, плодоовочевої продукції. Наразі основним недоліком і стримувальним фактором розвитку аграрних міні-кластерів є їхній неформальний характер, який не дозволяє класифікувати і реєструвати їх як юридичних осіб. Однак, на нашу думку, кластерні об'єднання утворюють теоретичну платформу для розуміння сутності і механізмів інтеграції, де-факто можуть існувати шляхом оформлення контрактних договорів на виробництво і постачання окремих видів сільгосппродукції.

Модель взаємодії господарств населення з інтеграторами через систему договорів підряду може бути реалізована двома способами: шляхом укладення договорів внутрішньогосподарської оренди та зовнішніх трудових договорів. Слід зазначити, що практика внутрішньогосподарського орендного підряду була розповсюджена у СРСР у 1980-х рр. Досвід вирощування худоби та птиці на договірних засадах господарствами населення Татарбунарського району Херсонської області вважався передовим на той час і широко висвітлювався в пресі. Такі сільські домогосподарства були представлені працівниками колгоспів і радгоспів, являли собою госпрозрахункові одиниці, яким доводилося планове завдання, надавалися засоби і предмети праці, необхідні матеріальні ресурси тощо. Починаючи з 2014 р., внутрішньогосподарський орендний підряд був легалізований в Україні через механізм створення сільськогосподарського виробничого кооперативу, проте у дещо завуальованій формі. Так, відповідно до примірного статуту сільськогосподарського виробничого кооперативу, затвердженого наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 08.01.2014 р. № 1 [10], селянин, при набутті членства в ньому, може передати сільськогосподарських тварин як пайовий внесок і одночасно отримати їх назад для утримання і вирощування за договором за відповідну оплату праці у формі кооперативних виплат. Дещо іншим варіантом оформлення інтеграційних відносин між господарствами населення та підприємствами аграрного сектора економіки є укладення з ними трудових договорів. За таким договором селяни де-юре стають співробітниками підприємства, де-факто – виконують роботу з виробництва певного виду сільськогосподарської продукції. При цьому господарство-інтегратор бере на себе зобов'язання із забезпечення працівників необхідними основними і оборотними засобами, гарантує їм оплату праці за встановленими нормами.

Однак зростання продуктивності господарств населення часто стримується екзогенними факторами, особливо неефективністю товарних ринків, відсутністю чи істотною обмеженістю доступу до фінансових ресурсів, незадовільною роботою сільськогосподарських дорадчих служб тощо. У такому ключі І. Прокопа та Т. Беркута справедливо вважають, що підтримку малим формам господарювання на селі може забезпечити лише належна державна політика, в тому числі шляхом становлення контрактних відносин і забезпечення дотримання умов контрактів [11, с. 210].

Зважаючи на проаналізоване теоретико-методологічне підґрунтя інтеграційних відносин, світовий і вітчизняний досвід залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки, ми вважаємо що в нинішніх умовах найбільш перспективною і ринковою моделлю є виробнича контракція, позитивні та негативні риси якої по-різному проявляються для контракторів, контрактантів та держави, імплементуючи дихотомію їхніх соціоекономічних інтересів (табл. 1).

Виробнича контракція є, з одного боку, найпростішою формою об'єднання виробничих інтересів двох секторів економіки – від забезпечення виробництва сільгосппродукції до її заготівлі, з іншого боку, – утворює міцні кооперативно-інтеграційні виробничо-збутові зв'язки в аграрному секторі економіки [12, с. 162]. Також вона є засобом підвищення конкурентоспроможності продукції на ринку, її рентабельності. За даними Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку ООН завдяки залученню до контрактних квазіінтеграційних відносин малих сільгосптоваровиробників, вони отримують кваліфіковану підтримку у створенні організаційно-штатного потенціалу, надійний механізм вирішення спорів, мають можливості для планування і координації своєї діяльності, взаємної участі в понесенні витрат і отриманні вигоди [13, с. 67]. Що стосується контрактантів, то вони отримують вигоду з гарантованих обсягів поставок сільськогосподарської продукції необхідної якості, які дають їм можливість знизити всі види ризиків, обмежити ринкову владу постачальників і покращити показники ефективності збуту. Крім цього, вони реалізують потенціал збільшення масштабів своєї виробничої діяльності без істотних капітальних вкладень.

Таблиця 1

Переваги і недоліки виробничої контракції в аграрному секторі

	Переваги контракції	Недоліки контракції
Контрактор (виробник)	- Гарантія наявності стабільного ринку збуту продукції - Фіксована ціна реалізації + надбавка - Нівелювання виробничих ризиків - Доступ до пільгових кредитів, матеріальних ресурсів, технічного сервісу та інших послуг - Можливість підвищення ефективності та збільшення обсягу виробництва продукції при одночасному зниженні матеріальних витрат - Можливість реального здійснення довго- та середньострокового планування діяльності; контроль виконання планів - Ширші можливості для дотримання фітосанітарних та санітарних норм - Зростання кредитоспроможності - Участь у прийнятті управлінських рішень (залежно від моделі контракції) - Ширші можливості для сертифікації виробника органічної продукції	- Низька (знижена) ринкова влада та втрата ринкової маневреності і гнучкості - Експлуатаційна залежність від контрактантів - Необхідність мати високий рівень професійної кваліфікації та освіти для ефективного сільгоспвиробництва - Порівняно нижча оплата праці робітників та власників господарств-контрактантів через мінімізацію витрат - Втрата автономії та частини контролю над своїм господарством (залежно від моделі контракції) - Ризик нерационального зниження цін виробника у разі непрозорого механізму ціноутворення в контрактах - Ризик зростання кредитної заборгованості та ризику втрати кредитоспроможності в майбутньому - Підвищення рівня виробничого ризику при монокультурному виробництві
Контрактант (замовник)	- Гарантоване постачання продукції відповідної кількості, якості та у строк - Фіксовані ціни постачання сировини - Участь в процесі прийняття управлінських рішень контрактантом (залежно від моделі контракції) - Підвищення ефективності виробництва порівняно з організацією власного агробізнесу - Перенесення частини виробничих ризиків на контрактантів - Можливості для збільшення виробничих потужностей та зниження накладних витрат - Механізм управління гудвілом - Вигоди від нарощення клієнтської бази - Вигоди від розширення переліку наданих послуг та підвищення їх якості - Вигоди від ефекту масштабу виробництва - Вигоди від обрання моделі контракції та розробки первинних умов контракту	- Зростання трансакційних витрат, пов'язаних з обслуговуванням контрактів - Зниження гнучкості джерел постачання продукції - Ризик невиконання умов контрактів щодо строків, якості та кількості продукції - Ризик розриву контрактних домовленостей з боку контрактанта - Ризик пошкодження наданого контрактантом обладнання через брак їхніх професійних навичок - Ризик нецільового використання коштів контракторами - Ризик низької ефективності виробництва у контракторів через брак їхніх професійних навичок - Ризик опортуністичної поведінки контракторів - Ризик потрапити під дію норм регулювання трансфертного ціноутворення у зв'язку з інтерналізацією витрат контракторами
Держава та суспільство	- Залучення дрібнотоварних фермерських господарств та господарств населення до ланцюга створення доданої вартості - Реалізація держаної аграрної політики - Реалізація політики сільського розвитку - Підвищення рівня зайнятості на селі - Створення додаткових робочих місць у контракторів - Розвиток переробної промисловості - Розвиток підприємств І сфери АПК - Нівелювання частини обмежень СОТ щодо механізмів державної підтримки - Зростання доходної частини бюджету від оподаткування контракторів, контрактантів та реєстраційних операцій	- Монополізація ринків збуту продукції великими контрактантами - Виникнення експлуатаційної повинності на селі - Ризик пригнічення населення і дрібних виробників через зниження їхніх доходів і зростання боргового тиску - Ризик неправомірних дій контрактантів на тлі високого рівня правового нігілізму на селі - Ризик схем застави землі при знятті мораторію на купівлю-продаж - Ризик схем ухиляння від сплати податків через механізми трансфертного ціноутворення при контракції

Примітка. Узагальнено автором.

Проте недосконалість контрактів, нормативно-правової бази, провали ринку, конфлікт інтересів учасників виробничої контрактизації породжують опортуністичну поведінку і мають певні негативні наслідки. Основним ризиком для господарств населення є ймовірність потрапити у кабальну експлуатаційну залежність від контрактантів [14, с. 1]. У світовій практиці також зафіксовані випадки зростання кредитної залежності контракторів, зниження оплати праці, втрата автономії у прийнятті ними господарських рішень та інші прояви опортунізму з боку контрактантів. У свою чергу, останні збільшують свої трансакційні витрати, пов'язані з укладенням і обслуговуванням виробничих контрактів, наражаються на недобросовісність з боку контракторів, яка виражається у нецільовому використанні чи розкраданні наданих ним за договором матеріальних і грошових ресурсів, зриву графіку поставок або виробництві продукції низької якості.

Здійснення виробничої контрактизації в аграрному секторі економіки процедурно різниться залежно від складу учасників цих квазіінтеграційних відносин, а також форми власності і господарювання. За умов, коли контрактори і контрактанти мають недержавну форму власності, їхня взаємодія зводиться до чотирьох етапів: укладення договору виробничої контрактизації, надання контрактору необхідних для виробництва ресурсів, приймання-передавання готової продукції або незавершеного виробництва та проведення контролю і остаточних розрахунків (рис. 2).

При цьому виникають два варіанти квазіінтеграційної взаємодії, які різняться між собою за ступенем інтеграції – «м'яка» і «жорстка». За «м'якої» форми контрактної квазіінтеграції виробники сільгосппродукції одержують мінімальне ресурсне забезпечення і авансову підтримку від контрактантів. Вони на власний ризик отримують кредит під заставу майна на ринку кредитних ресурсів, купують необхідні виробничі ресурси і здійснюють виробництво продукції в обсягах і з параметрами, достатніми для виконання умов договору виробничої контрактизації. Їхня взаємодія з контрактантами відбувається здебільшого лише у момент передавання товарів і проведення остаточних розрахунків.



Рис. 2. Концептуальна схема простої виробничої контрактизації суб'єктів недержавної форми власності в аграрному секторі економіки

Примітка. Цифрами позначено етапи здійснення виробничої контрактизації (розроблено автором).

За «жорсткої» форми виробнича контракція провадиться повністю під управлінням і за кошти замовника, який авансує виробництво, здійснює контроль за цільовим використанням матеріальних ресурсів, а контрактор де-факто втрачає свою ринкову самостійність і зобов'язується суворо дотримуватися укладеного договору.

Реалізація домовленостей щодо ресурсного забезпечення контрактора вимагає від контрактанта їх наявності на певний момент часу у необхідних обсягах. У разі відсутності вільних обігових коштів контрактант має право застосовувати модель багатосторонньої виробничої контракції (рис. 3). За нею, після укладення договору виробничої контракції, замовник продукції укладає кредитну угоду з кредитною установою, знаходить необхідних постачальників ресурсів (робіт послуг) та передає відповідні документи до кредитора. Отримавши документальне підтвердження факту постачання ресурсів, виконання робіт чи надання послуг, кредитор оплачує їхню вартість постачальнику. Після отримання від контрактора готової продукції і проведення остаточних розрахунків за неї контрактор реалізує її на ринку, після чого погашає боргові зобов'язання перед кредитором.

Слід зазначити, що така модель багатосторонньої виробничої контракції має підвищений рівень ризику, який повністю покладається на контрактанта, тим самим істотно збільшуючи його витрати і вартість проекту виробництва сільгосппродукції на замовлення. З іншого боку, контрактант отримує більшу маневреність свого капіталу, який не потрібно акумулювати і виводити з обігу на час виконання умов договору виробничої контракції.

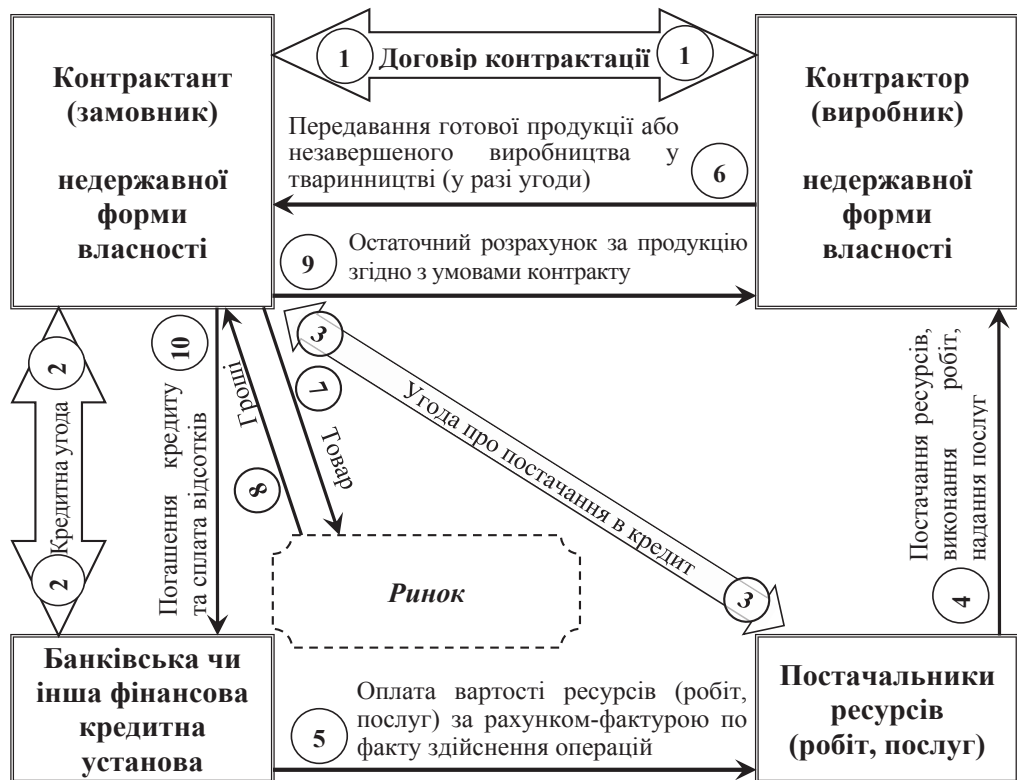


Рис. 3. Структурна модель багатосторонньої виробничої контракції в аграрному секторі економіки

Примітка. Цифрами позначені етапи здійснення виробничої контракції (розроблено автором).

У разі якщо контрактом виступає державне підприємство, то виробнича контрактация перетворюється на механізм здійснення державних закупівель сільськогосподарської продукції. При цьому держава реалізує свої стратегічні завдання щодо гарантування продовольчої безпеки, виконання зовнішніх торговельних контрактів чи інших соціально значущих програм секторального розвитку (рис. 4). Сама виробнича контрактация проводиться через розміщення державного замовлення і проведення тендерів, аукціонів, конкурсів.



Рис. 4. Структурна модель виробничої контрактції в аграрному секторі економіки за участю держави

Примітка. Цифрами позначені етапи здійснення виробничої контрактції (розроблено автором).

На основі отриманих заявок від потенційних учасників державних закупівель та їх конкурсного відбору укладаються договори виробничої контрактції. При цьому, відповідно до норм чинного законодавства України, у процесі здійснення державних закупівель сільськогосподарської продукції мають право брати участь лише юридичні особи. Реалізація прав господарств населення у цьому випадку нами вбачається через створення ними кооперативів або фермерських господарств чи сімейних ферм.

У процесі виконання договорів виробничої контрактції держава через контрактанта надає товаровиробникам, поряд з іншим, пільги й преференції, контролює цільове використання бюджетних коштів. При цьому незалежно від умов договору контрактант зобов'язаний прийняти у контрактора вироблену ним продукцію, тим самим гарантуючи йому стабільний канал збуту. Також вигоди для підприємців полягають у доступі до державних коштів, отриманні пільг і безповоротної допомоги.

Стимулюючим фактором розвитку виробничої контрактції за участю держави є встановлене статтею 2 Закону України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р.

№ 922-VIII обмеження щодо мінімальної вартості товарів у розмірі 200 тис. грн [15]. Зважаючи на пріоритетність розвитку аграрного сектора економіки і села, в умовах виходу з економічної кризи вважаємо слушною думку Я. Петруненка про внесення змін до цього закону в частині скасування вартісних обмежень для державних закупівель сільськогосподарської продукції, в тому числі для потреб створення стратегічних державних резервів і збройних сил України [16, с. 134].

Висновки і перспективи подальших розробок дослідження. У процесі здійснення аграрної реформи в Україні був наданий пріоритет розвитку малим і середнім суб'єктам господарювання на основі приватної власності й пріоритету особистого інтересу на суспільним. Руйнація інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки негативно вплинула, в першу чергу, на сільські домогосподарства, які опинилися на межі виживання. Світовий досвід переконливо свідчить, що сталий розвиток всіх сфер АПК і села можливий лише на засадах міцних міжгосподарських зв'язків, до системи яких залучені всі без винятку сільськогосподарські товаровиробники.

Серед п'яти основних моделей залучення господарств населення до інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки найбільш ефективною і перспективною для застосування є виробнича контракція, що гармонійно вписується у процеси лібералізації, глобалізації та аграрних перетворень, дозволяючи поєднати інтереси всіх без винятку товаровиробників. На основі аналізу дихотомії економічних і соціальних інтересів суб'єктів агробізнесу, були визначені позитивні і негативні риси виробничої контракції, побудовані основні концептуальні моделі її реалізації залежно від форми власності учасників.

Список використаних джерел

1. Копач К.В. Личное подсобное хозяйство сельского населения и его интеграция с предприятиями агропромышленного комплекса / К.В. Копач. – М.: Росинформагротех, 2002. – 312 с.
2. Господарський кодекс України : Кодекс № 436-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про кооперацію: Закон України № 1087-IV від 10.07.2003 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>
4. Гадзало Я.М. Наукові основи розвитку аграрного підприємництва та сільських територій за селозберігаючою моделлю: наукова доповідь / Я.М. Гадзало, В.М. Жук. – К.: ННЦІАЕ, 2015. – 36 с.
5. Хорунжий М.Й. Обґрунтування доцільності входження особистих селянських господарств в інтегроване виробництво / М.Й. Хорунжий, В.М. Заболотний // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 29–34.
6. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси у стратегії інвестиційного забезпечення особистих селянських господарств / Ю.О. Нестерчук // Зб. наук. праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки. – Вінниця, 2011. – Вип. 2 (53), Т. 3. – С. 147–152.
7. Пітюлич М.М. Особливості інтеграції та кооперації господарств населення гірських територій / М.М. Пітюлич // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – Вип. 3. – С. 418–424.
8. Аграрні кластери у запитаннях та відповідях / [М.Ф. Кропивко, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦІАЕ, 2013. – 30 с.
9. Удосконалення організації та управління сільським господарством в умовах децентралізації влади / [Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: ННЦІАЕ, 2014. – 48 с.
10. Про затвердження примірного статуту сільськогосподарського виробничого кооперативу : Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України № 1 від 08.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=11261>.
11. Прокопа І.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І.В. Прокопа, Т.В. Беркута. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2011. – 240 с.

12. Намнек Т.Г. Контрактация, как кооперативная проблема / Т.Г. Намнек // Плановое хозяйство. – 1928. – № 2. – С. 155–163.

13. Контрактация сельхозпродукции и участие в её производстве мелких сельхозпроизводителей: уроки, извлечённые из опыта работы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/documents/comms-and-bis/pdf-law-in-transition-2015-russian-contract-farming.pdf>

14. Steven Y.W. Economics of Agricultural Contract Grower Protection Legislation / W.Y. Steven, J.M. MacDonald // *Choises*. – 2015. – Vol. 30, Issue 3. – P. 1–6.

15. Про публічні закупівлі: Закон України № 922-VIII від 25.12.2015 р. (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

16. Петруненко Я. Контрактація як господарсько-правовий механізм забезпечення ефективного використання державних коштів / Я. Петруненко // Публічне право. – 2015. – № 4 (20). – С. 129–137.

References

1. Kopach, K.V. (2002), *Lichnoe podsobnoe hozyaystvo selskogo naseleniya i ego integraciya s predpriyatiyami agropromyshlennogo kompleksa* [Subsistence farms of the rural population and its integration with enterprises of the agro-industrial complex]. Moscow, Rosinformagrotekh, 312 p.

2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), Economic Code of Ukraine, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (Accessed 1 August 2016).

3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine “On cooperation”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> (Accessed 1 August 2016).

4. Hadzalo, Ya.M., Zhuk, V.M. (2015), *Naukovi osnovy rozvytku ahrarnoh opidpriemnytstva ta silskykh terytorij za selozberihaiuchoiu modelliu* [Science behind of development of the agrarian entrepreneurship and rural areas based on the rural-retaining model]. Kyiv, NNC “Institute of agrarian economics”, 36 p.

5. Khorunzhyj, M.J., Zabolotnij, V.M. (2005), *Obgruntuvannia dotsilnosti vkhodzhennia osobystykh selianskykh hospodarstv v intehrovane vyrobnytstvo* [Justification of entering rural households into the integrated production], *Ekonomika APK*, no. 2, pp. 29–34 (In Ukrainian).

6. Nesterchuk, Yu. O. (2011), *Intehratsijni protsesy u stratehii investysijnoho zabezpechennia osobystykh selianskykh hospodarstv* [Integration processes in strategy of rural households’ investment security], *Zbirnyk naukovykh prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu, seriia “Ekonomichni nauky”* [Collection of scientific papers of the Vinnytsia state agrarian university, on Economic sciences], no. 2, issue 53, vol. 3, pp. 147–152 (In Ukrainian).

7. Pitulych, M.M. (2014), *Osoblyvosti intehratsii ta kooperatsii hospodarstv naseleння hirskykh terytorij* [Features of integration and co-operation of economies of population of mountain territories], *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy* [Social-economic problems of modern period of Ukraine], issue 3, pp. 418–424 (In Ukrainian).

8. Kropyvko, M.F. (2013), *Ahrarni klasteri u zapytanniakh ta vidpovidiakh* [Agrarian clusters in questions-and-answers]. Kyiv, NNC “Institute of agrarian economics”, 30 p.

9. Kropyvko, M.F. (2014), *Udoskonalennia orhanizatsii ta upravlinnia sil's'kym hospodarstvom v umovakh detsentralizatsii vlady* [Improvement of agriculture’s organization and management in the decentralization of authority conditions]. Kyiv, NNC “Institute of agrarian economics”, 48 p.

10. The Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine (2014), The Order of Ministry “On approval the model statute for agricultural production cooperative”, available at: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=11261> (Accessed 1 August 2016).

11. Prokopa, I.V., Berkuta, T.V. (2011), *Hospodarstva naseleння v suchasnomu ahrarnomu vyrobnytstvi i silskomu rozvytku* [Households in the modern agricultural production and rural development]. Kyiv, “Institute of economics and forecasting of the NAS of Ukraine”, 240 p.

12. Намнек, Т.Г. (1928), *Kontraktatsiia, kak kooperativnaia problema* [Contracting as a cooperative problem], *Planovoe khoziaistvo* [Planned economy], no. 2, pp. 155–163 (In Russian).

13. European Bank for Reconstructing and Development (2015), *Kontraktatsiia selkhozprodukcii i uchastie v ee proizvodstve melkikh selkhozproizvoditelei: uroki, izvlechennye iz opyta raboty* [Contract farming and its collaboration with agrarian stallholders: the down lessons from operational experience], available at: <http://www.ebrd.com/documents/comms-and-bis/pdf-law-in-transition-2015-russian-contract-farming.pdf> (Accessed 1 August 2016).

14. Steven, Y.W., MacDonald, J.M. (2015), Economics of Agricultural Contract Grower Protection Legislation, *Choices*, vol. 30, issue 3, pp. 1-6.

15. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine "On public purchases", available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19> (Accessed 1 August 2016).

16. Petrunenko, Ya. (2015), *Kontraktatsiia iak hospodarsko-pravovyy mekhanizm zabezpechennia efektyvnoho vykorystannia derzhavnykh koshtiv* [Contracting as a legal economic way of ensuring efficient application of public funds], *Publichne pravo* [Public law], no. 4, issue 20, pp. 129-137 (In Ukrainian).

Обоснована необходимость вовлечения хозяйств населения в интеграционные отношения. Показана дихотомия социоэкономических интересов субъектов квази-интеграционных отношений в аграрном секторе экономики. Определены модели реализации интеграционных отношений при участии хозяйств населения: кооперативная, кооперативно-интегрированная, мини-кластерная, внутривозвращенного арендного или трудового подряда и производственной контрактации. Разработаны структурные модели производственной контрактации.

Ключевые слова: интеграционные отношения, квазиинтеграция, производственная контрактация, хозяйства населения, аграрный сектор.

A necessity of households' involvement into the integration relations is proved. The dichotomy of socioeconomic interests of quasi-integration relations' subjects in agrarian sector of economy is shown. Models of realization the integration relations with the assistance of households are defined: the cooperative, the cooperative integrated, the mini-cluster based, the intraeconomic lease or labor contract and the production contracting. Structural models of production contracting are developed.

Key words: integration relations, quasi-integration, production contracting, households, agrarian sector.

Одержано 5.07.2016.

ДОХОДНИЙ ЦИКЛ ТА ВАРІАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

Введено поняття доходного циклу, в якому виділено чотири фази: отримання доходу, перерозподілу доходу, поділу доходу та використання доходу. Відповідно до цих фаз відбувається формування первинних доходів, їх перерозподіл та формування наявних доходів, які на наступній фазі поділяються на фонди споживання та заощадження. На останній фазі, власне, і відбувається трансформація заощаджень в інвестиції. Запропоновано принципову схему трансформації заощаджень в інвестиції. Обґрунтовано поділ форм використання заощаджень на фінансові інвестиції, нефінансові інвестиції та резерви.

Ключові слова: *доходний цикл, первинні доходи, наявний доход, споживання, заощадження, інвестиції.*

Доход є ключовою категорією економічної науки з моменту її виникнення. Античні дослідники головним чином говорили про доходи рабовласницького дому. Меркантилісти концентрували увагу на доходах держави, які вона отримує від зовнішньої торгівлі. Фізіократи досліджували джерела доходу та його розподіл між основними групами населення. Саме питання привласнення капіталістами доходу, створеного працею найманих працівників (додаткової вартості), є ключовим положенням марксистської економічної теорії. Первинний розподіл доходу між різними групами економічних суб'єктів та підстави його перерозподілу є предметом дослідження численних теорій соціальної справедливості.

Однак з часом більш актуальним для досліджень стає використання доходу, його поділ на фонди споживання та заощадження і особливо трансформація останнього в інвестиції. Ці питання залишаються важливою складовою усіх сучасних теорій макроекономічної рівноваги та економічної динаміки.

Трансформації заощаджень у різні форми їх використання досить часто досліджуються як у закордонних, так і у вітчизняній публікаціях. Достатньо зазначити, що протягом останніх років українськими науковцями було виконано кілька дисертаційних досліджень, де об'єктом вивчення виступають процеси трансформації заощаджень в інвестиції [1–3]. Подібні роботи були виконані й на прикладі економік інших пострадянських країн [4]. Спільною рисою названих та подібних досліджень є спроба з'ясувати, яким чином в інвестиції перетворюються саме заощадження домогосподарств (населення). Автори шукають шляхи, яким чином досягти максимальної мобілізації заощаджень та їх перетворення в інвестиції.

Метою нашого дослідження є з'ясування стадій доходного циклу, особливостей його проходження в Україні та визначення принципової схеми трансформації заощаджень в інвестиції. Таке дослідження є необхідним етапом для визначення шляхів державного регулювання цих процесів.

Формування заощаджень є стадією (етапом) доходного циклу економічного суб'єкта. На нашу думку, доходний цикл економічного суб'єкта – це система відносин, у які він вступає з приводу отримання, перерозподілу, поділу та використання доходу. Введення цього поняття, його опис та розуміння процесу переходу від однієї стадії до іншої не тільки розширює та поглиблює наше уявлення про економічні процеси, а й дає теоретичне обґрунтування для таргетування поведінки економічного суб'єкта залежно від актуальних на певний момент цілей суспільства.

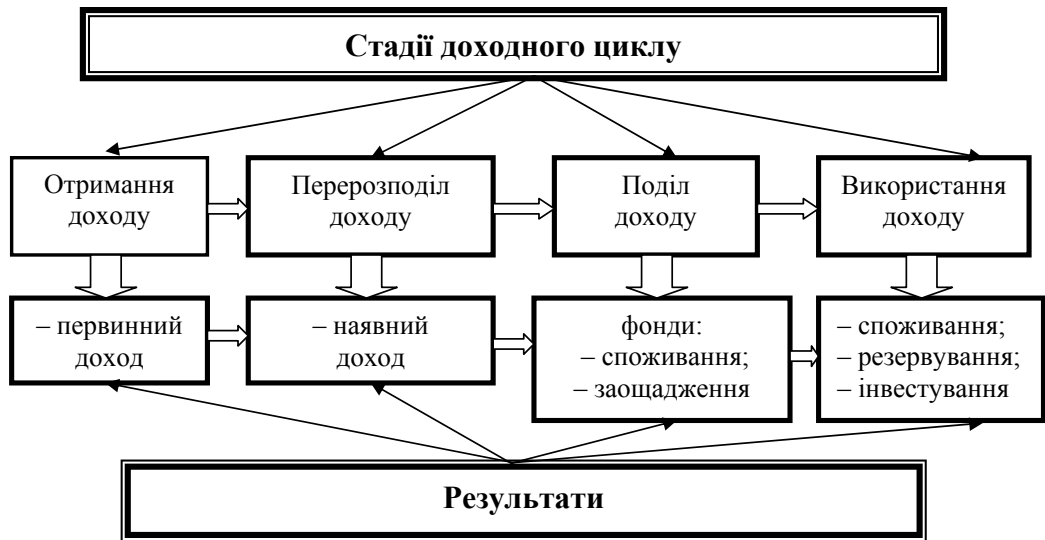


Рис. 1. Стадії дохідного циклу та їх результати (розробка автора)

На рис. 1 наведено стадії дохідного циклу економічного суб'єкта та результати кожної з них. Стадія отримання доходу формує первинний дохід економічного суб'єкта. Цей етап не є безпосередньо предметом нашого дослідження, тому зазначимо лише кілька важливих моментів, які впливають на подальшу поведінку економічного суб'єкта з точки зору розпорядження своїм доходом:

1. Первинний дохід є базовим показником, що в основному визначає обсяг майбутнього наявного доходу.

2. Середній рівень первинних доходів порівняно з аналогічними показниками інших країн дозволяє судити про рівень економічного розвитку суспільства. Люди з однаковим абсолютним рівнем первинного доходу в різних країнах будуть поводити себе по-різному. Тому дуже важливим є порівняння первинного доходу певного суб'єкта у відношенні до інших економічних суб'єктів цього суспільства.

3. Розмір первинного доходу дає можливість ідентифікувати свою позицію у суспільстві, що буде визначати як споживацькі, так і заощаджувальні стандарти.

4. Разом з тим необхідно зазначити, що залежно від встановленого в країні порядку стягнення податків (декларативний чи безготівковий) вплив первинного доходу на поведінку економічного суб'єкта буде різним. Враховуючи українські реалії, можна стверджувати, що в нашій країні вплив цього фактора досить обмежений, оскільки абсолютна більшість отримувачів первинних доходів не зможе більш-менш точно відповісти на питання стосовно суми цих доходів.

Цікавим є макроекономічний аналіз структури ВВП за первинними доходами та тенденцій її змін. У табл. 1 наведено дані щодо структури ВВП за первинними доходами в Україні за останні 10 кварталів. Як видно з табл. 1, питома вага у ВВП первинних доходів домогосподарств та бізнесу є в принципі порівнянною, а питома вага первинних доходів держави наближається до однієї п'ятої ВВП. Разом з тим можна говорити про певні тенденції у зміні структури ВВП:

1. Має місце досить чітко виражена тенденція до скорочення питомої ваги первинних доходів домогосподарств у ВВП. Вона спостерігається як при поквартальних порівняннях, так і за роками.

2. Скорочення питомої ваги домогосподарств відбувається головним чином за рахунок зростання частки первинних доходів бізнесу.

3. Початок 2016 р. відзначився певною специфікою: значно зросла питома вага доходів держави та знизилась питома вага бізнесу.

Таблиця 1

Питома вага окремих категорій отримувачів первинних доходів у структурі ВВП України, %*

Отримувачі доходів	IV кв. 2013	2014					2015					I кв. 2016
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік	
Домогосподарства (оплата праці найманих працівників)	40,4	56,2	50,3	44,2	43,1	47,8	44,8	42,9	35,3	37,8	39,6	42,3
Бізнес (валовий прибуток, змішаний доход)	35,7	30,2	35,6	43,8	43,4	39,0	34,3	39,6	49,7	47,6	43,9	38,2
Держава (податки та субсидії на виробництво та імпорт)	11,9	13,6	14,1	12,0	13,5	13,2	20,9	17,5	15,0	14,6	16,5	19,5

*Розраховано за [5].

Для оцінки структури ВВП за первинними доходами в Україні порівнюємо її з аналогічним показником в інших країнах. У табл. 2 наведено дані щодо деяких постсоціалістичних країн: Білорусі, Російської Федерації, Чеської Республіки, Латвії та Молдови.

Аналізуючи дані табл. 2, легко помітити щонайменше дві обставини:

а) співвідношення первинних доходів домогосподарств та бізнесу може суттєво відрізнятися. Наприклад, у Білорусі первинні доходи домогосподарств у півтора рази перевищують доходи бізнесу. Практично протилежна ситуація у Чеській Республіці. На нашу думку, це багато в чому пояснюється тією економічною моделлю, яку обрали для себе та чи інша країна. Чеська Республіка є типовим представником так званої інвестиційно-орієнтованої моделі з високою питоною вагою заощаджень та інвестицій у ВВП (див. табл. 2), тоді як економіка Білорусі – типова споживацько-орієнтована модель;

б) в усіх зазначених країнах питома вага первинних доходів держави значно нижча, ніж в Україні. Найбільше до українського показника наближається показник Молдови, тоді як у Чеській Республіці та у Латвії цей показник вдвічі менший за вітчизняний. Слід звернути увагу, що саме ці країни мають найвищі показники ВВП на душу населення серед наведених країн. Таке зіставлення свідчить, що, незважаючи на численні заяви про зниження податкового тиску в Україні та лібералізацію економіки, фактично непрямі податки у нашій країні є відносно найвищими, що аж ніяк не сприяє ні заощадженням, ні інвестиціям.

На стадії перерозподілу доходу формується наявний доход, тобто той доход, яким реально буде розпоряджатися економічний суб'єкт. У системі національних рахунків розрізняють валовий та чистий наявний доход. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо складання рахунків перерозподілу доходу в натурі та використання доходу за інституційними секторами економіки, затверджених Державною службою статистики України, валовий наявний доход – «це максимальна сума, яку інституційна одиниця може використати на споживчі товари та послуги без зменшення активів, які існували раніше, або збільшення зобов'язань» [11]. Однак одна частина валового наявного доходу має чітко визначене призначення: відшкодування спожитого основного капіталу (амортизаційні відрахування). Тому валовий наявний доход, зменшений на величини

ну амортизаційних відрахувань, набув назви чистого наявного доходу. Разом з тим, як показує дослідження практики господарювання, досить часто амортизаційні відрахування використовуються не за призначенням, а для фінансування споживання. Тому на даному етапі дослідження ми будемо говорити про наявний дохід взагалі, без його поділу на валовий та чистий.

Таблиця 2

**Питома вага окремих категорій отримувачів первинних доходів
у структурі ВВП постсоціалістичних країн, %***

Отримувачі доходів	Білорусь	Російська Федерація	Чеська Республіка	Латвія	Молдова
Домогосподарства (оплата праці найманих працівників)	51,1	46,4	39,8	45,4	41,3
Бізнес (валовий прибуток, змішаний дохід)	34,8	41,8	50,6	44,8	41,7
Держава (податки та субсидії на виробництво та імпорту)	14,1	11,4	9,5	10,0	17,1

Розраховано за [6–10].

Наявний дохід домогосподарств та бізнесу кількісно зменшується порівняно з отриманим доходом на розмір податків та інших обов'язкових платежів та збільшується на розмір отриманих трансфертних платежів. Саме ця фаза може стати об'єктом прямого державного регулювання. Якщо на інших стадіях доходного циклу держава головним чином опосередковано визначає поведінку економічного суб'єкта, то на фазі формування наявного доходу використовуються методи прямого адміністративного впливу.

Результатом третьої стадії є поділ наявного доходу на фонди споживання та заощадження. На пропорцію поділу наявного доходу на фонди споживання та заощадження впливає ціла система мотиваторів та факторів. Так, В.Я. Крачковська пропонує об'єднати мотиватори у такі групи:

- економічні (мотив міжчасового заміщення, мотив підприємництва, мотив вимушених заощаджень);
- соціальні (застережний мотив, мотив спадку, мотив придбання товарів тривалого використання);
- психологічні (мотив жадібності, мотив незалежності, мотив покращання);
- демографічні (мотив життєвого циклу).

З іншого боку, дослідниця пропонує виділити такі групи факторів: соціальні (розмір, джерело і періодичність отримання доходів; купівельна спроможність населення; ступінь диференціації населення за доходами; рівень соціального захисту малозабезпечених верств населення); суб'єктивно-психологічні характеристики населення (схильність до ризику, ощадливість, ступінь інвестиційної обізнаності); економічні (чинна система оподаткування доходів; розвиток інфраструктури фінансового ринку; наявність привабливих об'єктів інвестування); політичні (політична ситуація в країні; стабільність обраного політичного та економічного курсу); законодавчі (ступінь раціональності й ефективності законодавчої бази) [1, с. 7].

Звичайно, й така класифікація має право на існування, однак з окремими твердженнями автора важко погодитися. По-перше, на наш погляд, спостерігається певна плутанина між мотивами та мотиваторами шляхом фактичного отождолення цих понять. Якщо мотиви – це внутрішні рушійні сили поведінки суб'єкта, то джерелом мотиваторів є зовнішні обставини, середовище функціонування суб'єкта. Для уникнення плутанини ми будемо називати мотиватори стимулами. По-друге, не зовсім зрозумілі критерії, за якими виділяють соціальні та економічні фактори. Наприклад, чому розмір отриманого доходу є соціальним фактором, а чинна система оподаткування – економічним? По-третє, за межами дослідження залишається частина факторів, які ми нази-

ваємо інституційними. Деякі з них потрапили до інших груп, але така класифікація не дає цілісного уявлення про інституційні фактори.

На наш погляд, критерії будь-якої класифікації факторів, що впливають на певне явище, повинні відповідати цілям аналізу та їх подальшому використанню. Якщо мова йде про з'ясування тих факторів, що можуть бути використані для державного регулювання поділу наявного доходу на фонди споживання та заощадження, то при їх класифікації слід керуватися такими положеннями.

1. Фактори, що визначають поведінку різних груп економічних суб'єктів (домогосподарств, підприємств та держави), суттєво відрізняються, а тому видається неможливим здійснити універсальну класифікацію факторів, яка була б придатна для пояснення прийнятих рішень будь-яким економічним суб'єктом. Має бути щонайменше три системи факторів, які відповідають трьом основним групам економічних суб'єктів. Більше того, реакція кожного економічного суб'єкта на дію того чи іншого фактора може бути індивідуальною. Тому виявляючи певні закономірності у поведінці економічних суб'єктів, слід розуміти, що вони завжди діють як тенденції і не можуть бути використані безпосередньо для прогнозування поведінки конкретного суб'єкта.

2. Найбільш практичною буде побудова матриці факторів, що дозволить поєднати кілька класифікаційних ознак в одну систему. Це дозволить розширити уявлення як про можливості здійснення впливу на сам фактор, так і про характер його впливу на результат.

3. Відповідно до мети нашого дослідження доцільно скористатися двома класифікаційними ознаками: методи державного впливу на фактор та середовище, через яке фактор впливає на поведінку економічного суб'єкта. При цьому важливо розуміти, що у кінцевому рахунку фактори якимось чином впливають на граничну корисність споживання та заощаджень. Саме від співвідношення цих граничних корисностей і залежить поділ наявного доходу на фонди споживання та заощадження.

У табл. 3 наведено приклад класифікації факторів, що визначають поділ наявного доходу на фонди споживання та заощадження для домашніх господарств. Залежно від характеру впливу держави на фактори вони поділяються на такі, що піддаються прямому впливу, і такі, на які держава може впливати опосередковано. З точки зору середовища, через яке фактор впливає на домогосподарства, виділено фактори мотиваційно-інституційні та фактори зовнішнього середовища.

Таблиця 3

Класифікація факторів поділу наявного доходу для домогосподарств*

Фактори середовища впливу	Фактори, на дію яких держава може впливати	
	прямо	опосередковано
Мотиваційно-інституційні	—	Система цінностей. Стандарти споживання. Довіра. Очікування тощо
Зовнішнього середовища	Рвень оподаткування. Введення нормативів щодо обов'язкових відрахувань тощо	Система соціальних гарантій. Рівень інфляції тощо

*Розроблено автором.

Як видно з табл. 3, до мотиваційно-інституційних факторів належать фактори, які формують поведінку економічних суб'єктів. Перш за все, на наш погляд, це система цінностей. На відміну від звичок, цінності є внутрішніми регламентами діяльності суб'єкта. Вони усвідомлені ним, є над ним, він не намагається від них відійти, а навпаки, готовий чимось жертвувати заради реалізації цінностей. Наприклад, значна кількість людей похилого віку переконана, що необхідно накопичити певну суму грошей, щоб не створювати проблем для дітей у разі фатального результату. Для них це є цін-

ністю. Тому вони можуть приносити в жертву поточне споживання, відмовлятися від найнеобхіднішого, але намагаються реалізувати цю цінність. З іншого боку, цінністю може бути певне статусне споживання, яке суб'єкт буде намагатися забезпечити, не залежно від рівня доходу. Звичайно, немає жодної можливості враховувати індивідуальні цінності у прийнятті якихось макроекономічних рішень. Тому важливо вивчати найбільш поширені цінності, врахування яких дійсно може змінити загальну ситуацію.

Не менш важливим компонентом мотиваційно-інституційних факторів поділу наявного доходу є довіра. Як елемент соціального капіталу довіра може визначати прийняття рішення щодо формування, наприклад, страхового фонду, грошового чи натурального резерву тощо. Саме відсутність довіри (до держави, приватних пенсійних фондів тощо) є однією з вирішальних причин, зокрема, гальмування пенсійної реформи в Україні.

На особливу увагу серед факторів, що визначають поділ наявного доходу на фонди споживання та заощадження, заслуговують очікування. Економічний суб'єкт приймає рішення як на підставі наявного досвіду, так і прогнозних уявлень щодо майбутньої граничної корисності споживання та заощаджень. Він не може мати абсолютно достовірної інформації про майбутнє, а тому орієнтується на свої уявлення про майбутні зміни. Очікування щодо майбутніх доходів, цін, подій, ризиків, тощо є базою для прийняття сьогоднішніх рішень. І хоча у більшості моделей розподілу доходів виходять з того, що суб'єкт більш-менш точно знає свій майбутній дохід та свій вік, насправді усе виглядає дещо інакше. Тому, маніпулюючи очікуваннями економічного суб'єкта, можна змінювати структуру поділу його доходу.

Досліджуючи мотиваційно-інституційні фактори заощаджувальної поведінки економічного суб'єкта, легко помітити, що держава не має можливості безпосередньо (прямо) впливати на їхню дію. Тут можливий лише опосередкований вплив. Більше того, слід розуміти, що зміни у цінностях відбуваються дуже поступово, а тому не можна очікувати швидких результатів від тих чи інших дій. І ще одне зауваження: у системі мотиваційно-інституційних факторів руйнівні процеси мають значно вищу швидкість поширення, ніж створюючі. Наприклад, зруйнувати довіру до банківської системи можна за кілька місяців двома-трьома подіями. На відновлення ж довіри можуть піти роки. Те саме стосується і очікувань економічних суб'єктів. З огляду на специфіку суспільної психології негативні події сприймаються як більш ймовірні, ніж позитивні. Усе це необхідно враховувати при розробці заходів державного впливу на мотиваційно-інституційні фактори заощаджувального процесу.

Стосовно факторів зовнішнього середовища, то вони можуть бути об'єктом як прямого, так і опосередкованого впливу держави. Відомо, що поділ на фонди споживання та заощадження багато в чому залежить від самого розміру наявного доходу. Зміна системи оподаткування може як сприяти зростанню наявного доходу, так і вести до його зменшення. Крім того, держава на законодавчому рівні може встановлювати певні обов'язкові норми розподілу наявного доходу. Скажімо, перехід до другого етапу реалізації пенсійної реформи в Україні передбачає формування накопичувальних пенсійних рахунків, що за своєю суттю є заощаджуваннями. Усе це є прикладами прямого державного впливу на заощаджувальну поведінку економічного суб'єкта.

Навпаки, вводячи певну систему соціальних гарантій, регламентуючи ціни та рівень інфляції, держава опосередковано впливає на зовнішнє середовище функціонування економічного суб'єкта, що може виступати стимулом для прояву відповідного мотиву заощаджень.

Поділ валового наявного доходу на кінцеве споживання та валові заощадження в Україні в цілому за останні десятиріччя кварталів наведено в табл. 4. Аналіз цих даних дозволяє зробити кілька висновків:

1. Спостерігається значне коливання середньої норми заощаджень за кварталами. Традиційно у перші квартали року рівень заощаджень є невисоким: досить часто він не досягає навіть 10% від наявного доходу. Найвищою норма заощаджень стає у третьому кварталі: для 2014 р. цей показник складав 19,7%, а для 2015 р. – 26,0%.

2. У цілому в досліджуваному періоді норма заощаджень в Україні була досить низькою. За 2014 р. вона становила усього 10,3% та збільшилася у 2015 р. до 16,0%. Це можна пояснити кризовим станом української економіки та низьким рівнем доходів, що в умовах галопуючої інфляції практично виключає здійснення заощаджень для значної кількості економічних суб'єктів.

3. Як надзвичайно негативне явище можна оцінити регулярне від'ємне значення показника чистих заощаджень. Це означає, що валові заощадження виявляються меншими за амортизаційні відрахування, що відображають споживання основного капіталу. Така ситуація спостерігалася у 7 кварталах з досліджуваних 10. Іншими словами, у ці періоди частина амортизаційних відрахувань використовувалася не на відновлення основного капіталу, а на споживацькі цілі, що не може не позначитися на технічному стані обладнання, приміщень тощо.

Збереження такого стану речей у майбутньому прирікає країну на постійне технічне відставання та подальше погіршення її економічних та соціальних показників. Це ще раз підтверджує важливість розробки державою спеціальних заходів, спрямованих на формування заощаджень як потенційних джерел інвестиційної діяльності. Разом з тим ми погоджуємося з думкою В.М. Фомішиної, що «політика стимулювання заощаджень домогосподарств повинна бути обережною і виваженою, оскільки активізація заощаджувальних процесів може викликати погіршення інших важливих макроекономічних показників, наприклад, споживання. Оскільки процеси споживання і заощадження відбуваються з одного джерела – готівкових доходів, то логічно, що зростання заощаджень рівнозначне скороченню споживання із усіма визнаними наслідками для сукупного попиту та обсягів національного випуску» [12, с. 18].

Таблиця 4

Розподіл валового наявного доходу в Україні (млрд грн)*

Показник	IV кв. 2013	2014					2015					I кв. 2016
		I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік	
Кінцеві споживчі витрати	377,1	307,0	355,0	348,3	414,6	1424,9	341,7	395,4	423,9	532,6	1693,6	437,2
Валове заощадження	35,3	12,3	23,9	85,4	42,4	164,0	31,9	65,4	149,1	75,0	321,4	22,0
Споживання основного капіталу	39,7	38,9	48,0	50,3	58,1	195,3	55,6	61,6	62,7	68,6	148,5	61,4
Чисте заощадження	-4,4	-26,6	-24,1	35,1	-15,7	-31,1	-23,7	3,8	86,4	6,4	72,9	-39,4

Розраховано за [5].

Поділ наявного доходу на фонди споживання та заощадження означає лише наміри економічного суб'єкта, які реалізуються на четвертій фазі доходного циклу – фазі використання. Найчастіше фонд споживання саме й використовується на придбання товарів, які йдуть на задоволення поточних потреб. Сам процес трансформації фонду споживання у реальне споживання не є об'єктом дослідження економічної науки. В усіх економічних моделях використовується припущення (і ми з ним погоджуємося), що фонд споживання дорівнює фактично використаному на споживання доходу. Такими ж припущеннями користуються й при формуванні статистичної інформації. А тому особливой потреби у науковому дослідженні цієї проблеми немає.

Рис. 2 дає загальне уявлення про принципову схему трансформації заощаджень в інвестиції. Запропонована схема є універсальною та може бути використана як для аналізу поведінки домогосподарств, так і підприємств. Вона включає найбільш поширені напрями використання заощаджень. Звичайно, для окремих категорій економічних суб'єктів у ті чи інші періоди їх функціонування співвідношення шляхів та форм використання заощаджень буде відрізнятися, але це не змінює принципові можливості трансформації заощаджень в інвестиції.

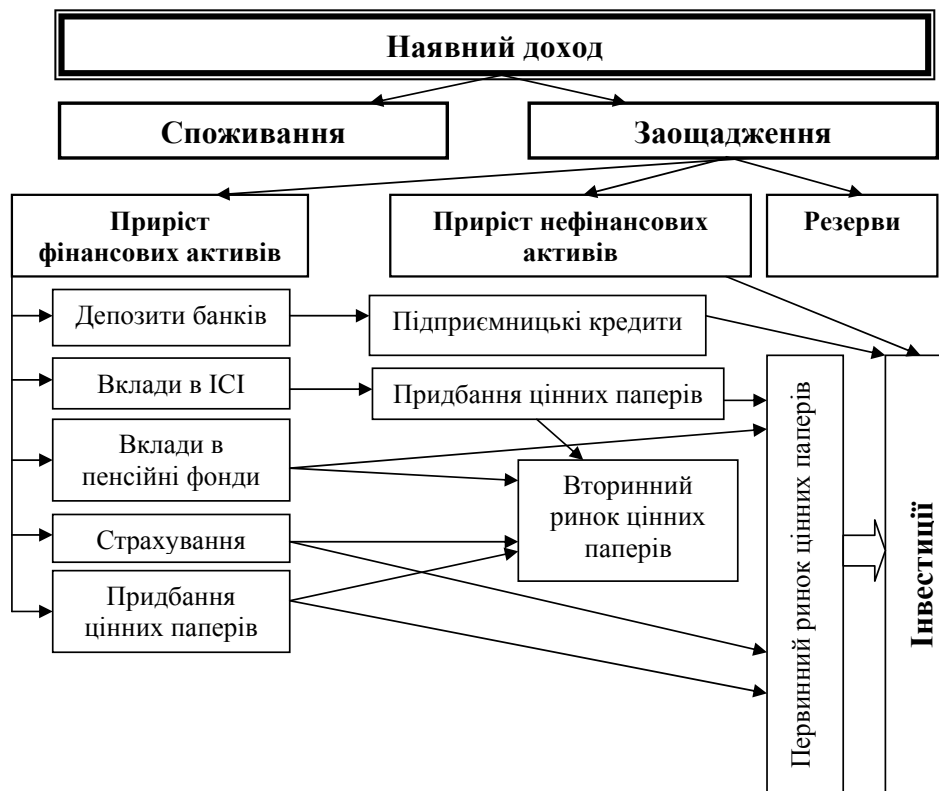


Рис. 2. Принципова схема трансформації заощаджень в інвестиції (розробка автора)

Наведена схема дещо відрізняється від досить поширеного в економічній літературі поділу форм використання заощаджень. Традиційно, коли мова йде про заощадження домогосподарств, то виділяють активні і пасивні заощадження. Перші (інколи їх називають організованими) передбачають розміщення коштів у фінансово-кредитних установах, придбання цінних паперів, нерухомості тощо. Пасивні ж (неорганізовані) заощадження зберігаються населенням у готівковій формі, дорогоцінних металів чи виробів поза межами кредитно-фінансових установ. На нашу думку, такий поділ не є прийнятним, коли мова йде про аналіз використання заощаджень. По-перше, в одну групу об'єднані такі два принципово різних напрями використання, як, наприклад, розміщення коштів у банку та фінансування будівництва будинку. Звичайно, з позиції домогосподарства обидва напрями використання коштів є інвестиціями (вони можуть приносити дохід або певний соціальний ефект). Однак з позиції реальної економіки перший напрям використання є суто фінансовою операцією, яка не розцінюється як інвестиція.

Другий же напрям використання є реальними інвестиціями та приводить до зростання загального національного багатства. Тому ми пропонуємо цю частину заоща-

джень поділити на дві групи: приріст фінансових активів (зростання вкладів у банках, зростання накопичень у пенсійних фондах, додаткові вкладення до інститутів спільного інвестування, тощо) та приріст нефінансових активів (наприклад, кошти, витрачені на будівництво житла).

По-друге, має місце певна термінологічна суперечність. Доходи, які отримують власники банківських депозитів, прийнято називати пасивними (на відміну від заробітної плати чи прибутку, які є активною формою доходів). Якщо ж визнати розміщення коштів в банку активною формою заощаджень, то нелогічно вважати, що вона приносить доходи в пасивній формі. Тому, на нашу думку, краще відмовитися від такого поділу та уникнути термінологічної плутанини.

По-третє, на наш погляд, кошти, які не залучені до кредитно-фінансових установ з метою отримання додаткового доходу, краще називати резервами. Тоді під цю категорію підпадатимуть не тільки грошові кошти, які населення зберігає у себе вдома, але й кошти підприємств, які вони тримають на поточному рахунку.

По-четверте, ми не можемо погодитися з думкою, що «пасивна форма заощаджень – явище вкрай негативне через цілу низку причин: вони не приносять доходу власникам, частка їх втрачається внаслідок впливу інфляційних процесів, вони вилучаються з економічного кругообігу» [12, с. 19]. Такий підхід формує враження, що слід намагатися ліквідувати цю форму заощаджень взагалі. Однак вона реально виконує роль резерву та свого роду «буфера» в критичних ситуаціях, повністю уникнути яких у ринкових умовах неможливо. Звичайно, надмірні резерви свідчать про певну «хворобу» економічної системи. Разом з тим повна ліквідація резервів може завдати економіці ще більших втрат.

За тих чи інших умов резерви можуть переходити у форму фінансових чи нефінансових інвестицій. Якщо нефінансове інвестування за своєю природою є реальним, то фінансові інвестиції економічних суб'єктів часом повинні пройти досить довгий шлях, щоб перетворитися на реальні інвестиції. Існує розгалужена система фінансових посередників (від традиційних банків до інститутів спільного інвестування), через які здійснюється фінансове інвестування. Більше того, у ланцюгу подій на шляху трансформації заощаджень у реальні інвестиції досить часто можуть виникати «розриви», що або ускладнює цей шлях, або робить взагалі неможливою таку трансформацію. Прикладом може служити криза банківської системи в Україні у 2015–2016 рр., яка супроводжувалася численними банкрутствами банківських установ.

Особливо слід сказати про вторинний ринок цінних паперів. Кошти, інвестовані через цю форму фінансових інвестицій, взагалі не доходять до реального інвестування, оскільки здійснені операції означають лише перехід прав власності на цінні папери (та, відповідно, кошти) від одного суб'єкта до іншого. Звичайно, ситуація на вторинному ринку цінних паперів може суттєво впливати на реальні інвестиційні процеси в суспільстві. Але у цьому випадку інвестуватися будуть інші кошти, а не ті, які заходили на цей ринок.

Таким чином, процес трансформації заощаджень в інвестиції є досить складним, багатограним та, як правило, тривалим. Можна з упевненістю стверджувати, що частина заощаджень взагалі ніколи не трансформуються в інвестиції. Якщо заощадження є джерелом інвестицій, то чи можна на підставі цього стверджувати, що прирівняти заощадження до інвестицій в принципі неможливо? Для відповіді на це питання потрібно детально проаналізувати кожний можливий напрям трансформації заощаджень в інвестиції та довести, що залучені до трансформаційного процесу заощадження можуть породжувати більші інвестиції. Саме такий аналіз може стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Карковська В.Я. Трансформація заощаджень в інвестиції національної економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / Карковська Вероніка Ярославівна; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Л., 2011. – 13 с.

2. Петренко Я.В. Трансформація приватних заощаджень в інвестиції в транзитивній економіці : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Петренко Ярослав Володимирович; Донбас. держ. машинобуд. акад. – Краматорськ, 2009. – 179 с.
3. Рамський А.Ю. Формування інвестиційних ресурсів економіки на основі заощаджень населення: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством: захищена 01.06.2010 / А.Ю. Рамський; КНУТД. – К.: КНУТД, 2010. – 218 с.
4. Алиева И.А. Сбережения населения как источник формирования инвестиционного потенциала в условиях экономической трансформации: на материалах Кыргызской Республики: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.01 / Алиева Инобат Акрамовна; [Место защиты: Кыргызско-рос. славян. ун-т]. – Бишкек, 2008. – 163 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>
7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/
8. Czech Statistical Office [Electronic resource]. – Available at: <https://www.czso.cz/csu/czso/home>
9. Centrala statistikas parvalde [Electronic resource]. – Available at: ata.csb.gov.lv/pxweb/en/ekfin/ekfin_istern__ikp/IK10_0090c.px/table/tableViewLayout1/?rxid=a79839fe-11ba-4ecd-8cc3-4035692c5fc8
10. Statistica Moldovei [Electronic resource]. – Available at: http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/en/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__13%20CNT__CNT020/CNT020300.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774
11. Методичні рекомендації щодо складання рахунків перерозподілу доходу в натурі та використання доходу за інституційними секторами економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/nr/nr_14.pdf
12. Фомішина В.М. Заощаджувально-інвестиційний потенціал приватного сектора економіки України / В.М. Фомішина // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – № 1 (3). – С. 16–22.

References

1. Karkovs'ka V.Y. (2011). *Transformatsiya zaoshchadzen'v investytsiyi natsional'noyi ekonomiky*. Avtoref. dys. kand. ekon. nauk [The transformation of savings into investments of the national economy. Author. Dis. Candidate. Econ. Sciences]. Lviv, Nats. un-t "L'viv. politekhnik" Publ., 13 p.
2. Petrenko Y.V. (2009). *Transformatsiya pryvatnykh zaoshchadzen' v investytsiyi v tranzitivniy ekonomitsi*. Dys. kand. ekon. nauk [The transformation of private savings into investments in transitive economy. Dis. Candidate. Econ. Sciences]. Kramators'k, Donbas. derzh. mashynobud. akad. Publ., 179 p.
3. Rams'ky A.Y. (2010). *Formuvannya investytsiynykh resursiv ekonomiky na osnovi zaoshchadzen' naseleenny*. Dys. kand. ekon. nauk [Formation of investment resources economy based on savings. Dis. Candidate. Econ. Sciences], Kiev, KNUITD Publ., 218 p.
4. Alyeva Y.A. (2008). *Sberezhenyya naselenyya kak ystochnyk formyrovanyya ynvestytsyonnoho potentsyala v usloviyakh ekonomicheskoy transformatsyy: na materialakh Kyrgyzskoy Respublyky*. Dys. kand. ekon. nauk : 08.00.01 [Savings of the population as a source of formation of the investment potential in terms of economic transformation: on materials of the Kirghiz Republic], Byshkek, Kyrgyzsko-ros. slavyan. un-t Publ., 163 p.
5. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 1 August 2016).
6. *Natsional'nyy statystichesky komitet Respublyky Belarus'*. Available at: <http://www.belstat.gov.by/> (Accessed 5 August 2016).
7. *Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statystyky*. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (Accessed 16 July 2016).

8. Czech Statistical Office. Available at: <https://www.czso.cz/csu/czso/home/> (Accessed 23 July 2016).

9. Centrala statistikas parvalde. Available at: ata.csb.gov.lv/pxweb/en/ekfin/ekfin_istterm_ikp/IK10_0090c.px/table/tableViewLayout1/?rxid=a79839fe-11ba-4ecd-8cc3-4035692c5fc8/ (Accessed 30 July 2016).

10. Statistica Moldovei. Available at: http://statbank.statistica.md/pxweb/pxweb/en/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica_13%20CNT_CNT020/CNT020300.px/table/tableViewLayout1/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774 (Accessed 15 July 2016).

11. *Metodychni rekomendatsiyi shchodo skladannya rakhunkiv pererozpodilu dokhodu v naturi ta vykorystannya dokhodu za instytutsiynymy sektoramy ekonomiky* [Guidelines for drawing up the accounts of income redistribution in kind and use of income by institutional sectors]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/nr/nr_14.pdf (Accessed 11 July 2016).

12. Fomishyna V.M. (2009) *Zaoshchadzhuval'no-investytsiynyy potentsial pryvatnoho sektora ekonomiky Ukrainy* [Saving and investment potential of the private sector Ukraine]. *Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu*. No. 1 (3), pp. 16-22.

Введено поняття доходного циклу, в якому виділено чотири фази: отримання доходу, перерозподілу доходу, поділу доходу та використання доходу. Відповідно до цих фаз відбувається формування первинних доходів, їх перерозподіл та формування доходів, які на наступній стадії діляться на фонди споживання та заощадження. На останній фазі, власне, відбувається трансформація заощаджень в інвестиції. Представлено принципову схему трансформації заощаджень в інвестиції. Обґрунтовано поділ форм використання заощаджень на фінансові інвестиції, нефінансові інвестиції та резерви.

Ключові слова: *доходний цикл, первинні доходи, розпорядний дохід, споживання, заощадження, інвестиції.*

The concept of the income cycle, which highlighted four phases: primary income, redistribution of income, the division of income and use of income has been introduced. In accordance with these phases there is the formation of primary incomes and their redistribution and the formation of the disposable income, which in the next stage are divided into consumption and savings fund. In the last phase savings transform into investments. A schematic diagram of the transformation of savings into investments has been offered. The division of saving forms to financial investments, non-financial investments and reserves has been substantiated.

Key words: *income cycle, primary income, disposable income, consumption, savings, investment.*

Одержано 5.07.2016.

УДК 323.2

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-14

Р.М. КЛЮЧНИК,
кандидат політичних наук,
доцент Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

АКСІОЛОГІЧНА ПАРАДИГМА ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ПОЛІТИЧНОГО ПРОТЕСТУ

Обґрунтовано необхідність аналізу політичного протесту з позицій аксіологічного підходу. Підкреслено, що політичні цінності є складним феноменом, який потребує комплексного дослідження. Висунуто припущення, що можна виокремити фундаментальні цінності, які притаманні усьому людству. Автор припускає, що конфлікт цінностей може стати одним з вагомих факторів політичного протесту. Продемонстровано, що особливого драматизму набуває протестна активність в умовах авторитарних і тоталітарних режимів. Показано роль Нобелівських лауреатів в організації та управлінні протестними рухами. Доведено, що протестні рухи в Україні мають потужну аксіологічну складову.

Ключові слова: політичний протест, політична криза, аксіологічна парадигма, політичні цінності, політичний режим.

У центрі аксіологічного мислення знаходиться концепція взаємозалежного, взаємодіючого світу. Аналізуючи аксіологічну парадигму, О. Рогова зазначає, що наш світ є світом цілісної людини, тому важливо навчитися бачити те загальне, що не тільки об'єднує людство, але й характеризує кожну окрему людину [1, с. 57]. Аксіологічна парадигма протягом століть була наріжним каменем дослідження численних суспільних феноменів, у тому числі і політичних. На нашу думку, сьогодні варто зосередитися на евристичному потенціалі аксіологічного підходу, зокрема на його ролі у дослідженні політичних криз та протестних рухів. У рамках цієї роботи ми маємо на меті розкрити теоретико-методологічні засади дослідження політичного протесту з використанням аксіологічного підходу.

Політичні цінності являють собою надзвичайно складний феномен. Їх можна вважати своєрідним «культурним кодом», адже кожна культура породжує власну, лише їй притаманну ціннісну систему. Засвоєння громадянином цінностей, що утворюють цю систему, та їх ієрархії є важливим показником успішності процесу політичної ідентифікації та розвитку національної самосвідомості [2, с. 896]. Суспільство, що перебуває у стані вибору, має запозичити із загальнолюдського досвіду ті цінності, які відповідають рівню культурного розвитку, народним традиціям, духу, менталітету нації.

Незважаючи на суттєві відмінності між існуючими у сучасному світі цивілізаціями, можна виокремити фундаментальні цінності, які притаманні усьому людству: це, перш за все, мир, справедливість, злагода, добробут тощо. Серед політичних цінностей, на яких базується сучасна цивілізація, можна зазначити: свободу, демократію, безпеку, порядок, права людини, толерантність та інші. Втім варто зазначити, що вони часом вступають у суперечність одна з одною. Так, свобода часто протиставляється порядку, звідси й дві протилежні ідеології: лібералізм, що постулював примат свободи, і консерватизм, що наголошував на першості порядку. Толерантність як політична цінність часто суперечить постулатам національної ідентичності, що призводить до конфліктів у країнах, значну частину населення яких становлять мігранти.

Говорячи про політичний протест як форму активності громадян, слід зазначити, що джерела протестної активності можуть бути різноманітні: власне політичні,

соціальні, економічні, екологічні. Втім як окремих чинників варто виділити аксіологічний (ціннісний). Носії цінностей, мобілізуючись, створюють потужні політичні групи, які здатні змінювати розклад сил у політиці. Протестна активність, що виникає на базі ціннісних протиріч, характеризується драматизмом, бурхливістю, непередбачуваністю та застосуванням насильства, не поступаючись протестам іншої природи. Свідченням цього стали, наприклад, події 1968 р. у низці західних країн, передусім у Франції (студентські виступи проти уряду де Голля).

Особливого драматизму набуває протестна активність в умовах авторитарних і тоталітарних режимів. Так, у ході протестів у Росії 2011–2012 рр. проти діючого режиму виступили як представники ліберально-демократичних поглядів, так і ліві, а також націоналісти, хоча останні й були у меншості [3]. Аксіологічна криза, хоч і призвела до певної делегітимації російського політичного режиму, не загрожує самому його існуванню.

Авторитарний режим у Білорусі зіштовхнувся у 2011 р. з небаченими протестами, причиною яких була економічна криза (білоруський рубль знецінився за рік утричі). Опозиція розробила план системних мовчазних протестів або масових гулянь, які проходили на центральних площах найбільших міст країни. Як правило, вони мали такий вигляд: люди збиралися у певному заздалегідь визначеному місці без символіки, ходили туди-сюди та час від часу одночасно аплодували. Цей незвичайний за своєю формою протест мав яскраво виражену аксіологічну складову: протестувальники майже стовідсотково були прибічниками європейських цінностей, які не сприймаються керівництвом країни. Лауреат Нобелівської премії з літератури 2015 р. С. Алексієвич стала одним з «лідерів думок» опозиційно налаштованих білорусів.

Розвиваючи тему Нобелівських лауреатів, не можна обійти увагою М'янму, де Аун Сан Сун Чжи, лауреат Премії миру 1991 р., тривалий час була лідером опозиції та організатором протестного руху [4, с. 71]. Після тривалого ув'язнення під час правління військової хунти вона спромоглася привести свою партію «Національна ліга за демократію» до влади у 2015 р. Китайський правозахисник, організатор мирних протестів Лю Сяобо був нагороджений Нобелівською премією миру у 2010 р. На думку Нобелівського комітету, Лю Сяобо втілює широку боротьбу за права людини в Китаї. Після присудження йому премії миру влада КНР заявила про порушення Нобелівським комітетом своїх засадничих принципів, оскільки вважає Лю Сяобо злочинцем [5, с. 73]. Сьогодні можна говорити про значну увагу Нобелівського комітету до провідних організаторів протестів, які мають на меті захист прав людини. Адже захист демократичних цінностей у незахідних за своєю суттю суспільствах є справою ризикованою.

Протести 2013–2014 рр. в Україні також мали аксіологічний характер. Адже прибічники Євромайдану активно підтримували не тільки і не стільки опозицію до президента В. Януковича, скільки європейський вектор розвитку. У той же час провладні політичні сили використовували явну проросійську (подекуди антизахідну) риторику. Наслідуючи тезу С. Хантінгтона про розколоті країни, можна констатувати, що цивілізаційна складова ще тривалий час буде фактором мобілізації громадян України, зокрема на протестну активність [6, с. 337].

Громадяни України істотно розходяться у розумінні геополітичної, соціально-економічної, культурної специфіки і ролі своєї батьківщини в оцінці більшості значущих подій. Навіть День Перемоги викликає запеклі дискусії: деякі політичні сили, у тому числі представлені у Верховній Раді, вважають 9 Травня символом «радянської окупації» і всіляко перешкоджають його святкуванню. Натомість створення УПА 14 жовтня 1942 р. не сприймається значною кількістю громадян як значуща дата; тим не менш у свідомості мешканців західних регіонів, а отже, і в риториці політичних сил, що орієнтуються на відповідний електорат, цінність цієї події набагато вища за Перемогу в Другій світовій війні. З 2015 р. цей день відзначається як державне свято День захисника України. Святкування обох дат супроводжується в Україні значною кількістю протестних акцій. Відсутність єдиного національного міфу, нездатність віднови-

ти ідентичність народу можуть загрожувати національній безпеці. Ця загроза проявляється у нездатності згуртуватися на основі позитивної ціннісної бази, визнаної більшістю громадян, знайти нових або повернути старих союзників без пошуків зовнішніх та внутрішніх ворогів і, відповідно, самовизначитися як сучасний суб'єкт світової політики.

Ефективне подолання кризової складової становлення нової ідентичності української нації пов'язане з формуванням системного базису для налагодження громадянського діалогу в Україні. Цього можна досягти лише засобом формування консолідуючого вектора перспективного цілепокладання. Йдеться насамперед про необхідність залучення солідаризаційного потенціалу національної ідеї та використання деліберативних технологій для пом'якшення наслідків політичних протестів. Втім попри важливість сформульованого завдання помітних практичних успіхів у цій сфері виявити не вдається, хоча, як зазначає Г. Куц, антагонізм західних та східних елементів культури можна подолати шляхом їх творчого перетворення в синтетичну єдність на основі традицій православ'я [7, с. 30–31].

Отже, можна зробити висновок, що політичний протест є складним явищем суспільно-політичного життя, дослідження якого потребує розробки комплексного методологічного інструментарію. Аксиологічна парадигма, попри те, що не є єдиним шляхом пізнання політичних процесів, уможливорює їх вивчення за допомогою ціннісних категорій.

Список використаних джерел

1. Рогова О.Г. Аксиологічний аспект гуманітарної парадигми освіти / О.Г. Рогова // Грани. – 2010. – № 4. – С. 56–59.
2. Goren P. Party Identification and Core Political Values / P. Goren // American Journal of Political Science. – 2005. – Vol. 49, no. 4. – P. 882–897.
3. Чувашова Н.И. Политический протест в современной России [Электронный ресурс] / Н.И. Чувашова // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 6. – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/6/politika/chuvashova.pdf
4. Івашук Л.А. Премія миру в контексті гендерної рівності / Л.А. Івашук, В.М. Удовик // Вісник НАН України. – 2012. – № 1. – С. 69–72.
5. Удовик В.М. Премія миру в контексті розвитку соціогуманітарної сфери / В.М. Удовик, Л.М. Галаган // Вісник НАН України. – 2010. – № 12. – С. 69–74.
6. Ключник Р.М. Основні виміри сучасної політичної кризи в Україні / Р.М. Ключник // Гілея: науковий вісник. – 2014. – Вип. 86. – С. 336–338.
7. Куц Г.М. Медіативність української політичної культури: між Сходом та Заходом / Г.М. Куц // Сучасне суспільство. – 2012. – Вип. 2. – С. 25–32.

References

1. Rohova, O.H. *Aksiologichnyi aspekt humanitarnoi paradyhmy osvity* [Axiological aspect of humanitarian paradigm of education]. *Hrani* [Edges], 2010, no. 4, pp. 56–59.
2. Goren, P. *Party Identification and Core Political Values*. American Journal of Political Science, 2005, vol. 49, no. 4, pp. 882–897.
3. Chuvashova, N.Y. *Polytycheskyi protest v sovremennoi Rossy* [Political protest in modern Russia]. *Teoriya y praktyka obshchestvennoho razvytyia* [Theory and practice of social development], 2013, no. 6. Available at: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/6/politika/chuvashova.pdf
4. Ivashchuk, L.A. *Premiia myru v konteksti hendernoi rivnosti* [Nobel Peace Prize in the context of gender equality]. *Visnyk NAN Ukrainy* [Bulletin of Academy of Science of Ukraine], 2012, no. 1, pp. 69–72.
5. Udovik, V.M. *Premiia myru v konteksti rozvytku sotsiohumanitarnoi sfery* [Nobel Peace Prize in the context of social and humanitarian development]. *Visnyk NAN Ukrainy* [Bulletin of Academy of Science of Ukraine], 2010, no. 12, pp. 69–74.

6. Kliuchnyk, R.M. *Osnovni vymiry suchasnoi politychnoi kryzy v Ukraini* [Main dimensions of political crisis in modern Ukraine]. *Hileia: naukovyi visnyk* [Hilea: scientific bulletin], 2014, no. 86, pp. 336-338.

7. Kuts, H.M. *Mediatyvnist ukrainskoi politychnoi kultury: mizh Skhodom ta Zakhodom* [Mediative features of Ukrainian political culture: between East and West]. *Suchasne suspilstvo* [Modern society], 2012, no. 2. pp. 25-32.

Обоснована необходимость анализа политического протеста с позиции аксиологического подхода. Подчёркнуто, что политические ценности являются сложным феноменом, требующим комплексного исследования. Выдвинуто предположение, что конфликт ценностей может стать одним из весомых факторов политического протеста. Продемонстрировано, что особенный драматизм присущ протестной активности в условиях авторитарных и тоталитарных режимов. Показана роль Нобелевских лауреатов в организации и управлении протестными движениями. Доказано, что протестные движения в Украине имеют мощную аксиологическую составляющую.

Ключевые слова: *политический протест, политический кризис, аксиологическая парадигма, политические ценности, политический режим.*

The necessity of analysis of political protest using axiological approach is proved. The author underlines that political values are a complicated phenomenon that needs a complex research. The hypothesis that there are fundamental values shared by the whole humanity is set. Protest activity is shown to be especially dramatic under authoritarian and totalitarian regimes. The role of Nobel laureates in organization and running of protest movements is described. It is proved that protest movements in Ukraine have a powerful axiological component.

Key words: *political protest, political crisis, axiological approach, political values, political regime.*

Одержано 7.07.2016.

УДК 336.01:657.1

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-15

С.А. КУЗНЕЦОВА,
*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Дніпропетровського
університету імені Альфреда Нобеля*

А.А. КУЗНЕЦОВ,
*кандидат економічних наук, доцент
Дніпропетровського університету імені
Альфреда Нобеля*

ФІНАНСОВА СИСТЕМА, УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК І КОНТРОЛЬ МАЙБУТНЬОГО: ТЕОРІЯ ХАОСУ ТА ІНФОРМАЦІЙНА АСИМЕТРІЯ

Обґрунтовано запуск механізмів хаотичного структурування сучасного суспільства в умовах динамічного ускладнення систем (соціальних, політичних, фінансових, інформаційних). Доведено необхідність використання теорії хаосу та інформаційної асиметрії як підґрунтя для формування науки майбутнього. Сформовано теоретичні засади синергетичного розвитку фінансів, обліку та контролю як інструментів стабілізації, зменшення інформаційної асиметрії та прогнозування в умовах хаотичного структурування економічного та соціального середовища майбутнього.

Ключові слова: *фінансова система, управлінський облік, управлінський контроль, теорія хаосу, інформаційна асиметрія, методи врахування нестабільності.*

Традиційним для людини та суспільства є намагання досягнути стабільності на всіх рівнях існування. Тому логічними є перманентні потреби у стабілізації світової системи для суспільства в цілому та власного життя для кожного індивідуума зокрема. Але тисячоліття людського існування довели, що нестабільність, непередбачуваність та, певною мірою, випадковість є основою та рушійною силою всього, що існує. Класичним є вислів: «Постійними є лише зміни». Фінансові, політичні та соціальні кризи, які відчуває зараз весь світ, є похідним факторами переходу суспільства до нової парадигми загального існування, яку умовно можна визначити як хаотичну.

Як справедливо наголосив А. Недосекін, «життя – це не механіка і не техніка, і те, що буває прийнятним для прогнозування поведінки неживих об'єктів, завжди хибує при аналізі об'єктів живих, зокрема при економічному аналізі. Тому що економіка – це передусім люди, з голови яких виростає певний спосіб виробництва та розподілу матеріальних благ. Економіка, як правило, є ірраціональною, бо рухається завдяки таким ірраціональним мотивам людей, як жадібність та нерозумна поведінка. А оскільки це дійсно так, то цінова рівновага може бути лише миттєвою, причому діапазон коливань значним та важкопрогнозованим» [1, с. 59].

Більш того, саме ускладнення систем (соціальних, політичних, фінансових, інформаційних), що притаманне сучасному світу, запускає механізми хаотичного структурування. Серед глобальних викликів сучасного світу слід відзначити такі: соціальні мережі, бренди, віртуалізація, майбутнє роздрібних продажів, корпоративна соціальна відповідальність, війна за таланти, глобальна комп'ютеризація, демографічні зміни, значні витрати на інформацію в занепадаючих економіках, зростання безробіття, нові

течії в нестабільній економіці, значні обсяги інформації, глобальні мережеві поставки, глобальне розбалансування, посилення тиску на ринки, зростання стратегій для нестабільних ринків.

Одним із факторів означеного стану речей є світові економічна та фінансова кризи, вплив яких підсилює загальний рівень хаотичності економічного середовища. Намагання забезпечити стабільність за будь-яку ціну свідчить про неготовність переважної більшості держав на макрорівні та економічних суб'єктів на мікрорівні до функціонування в окреслених умовах.

У свою чергу, для вітчизняної економіки її нестабільність обумовлюється додатково нестабільністю політичної та соціальної сфери України, нормативно-правової бази та загалом трансформаційними процесами.

Цікавою є позиція окремих науковців [2, с. 39], які вважають, що людське суспільство являє собою інформаційну систему, а його розвиток залежить від кількості інформації, яка сприймається та перетворюється його членами. Тому інформатизація сучасної економіки і суспільства в цілому вимагає перегляду традиційних підходів до управлінського обліку та контролю як інформаційного ресурсу в управлінні підприємством. Це обумовлено суттєвою зміною інформаційних потреб користувачів при прийнятті управлінських рішень. Фундаментальну роль у цьому відіграє загальний перехід до економіки знань, для якої характерне домінування інформаційного ресурсу, інтелектуального капіталу та нематеріальних активів.

Це вимагає від сучасної науки безумовного розвитку теоретичних та методологічних засад щодо функціонування в умовах непередбачуваності.

Усвідомлення хаотичності людського існування в усіх сферах життя повинно стати підґрунтям формування науки майбутнього. При цьому доцільно навести визначення хаосу, запропоноване розробником теорії Хаосу Е. Лоренцом, який зазначив [3, с. 59], що хаос, – це коли теперішнє визначає майбутнє, але наближене теперішнє не визначає приблизне майбутнє.

За своє суттє, як справедливо дослідили Є. Кнізева та С. Курдюмов, хаос виконує ряд функцій в процесах самоорганізації і самоуправління: малі флуктуації є механізмом виходу на одну з можливих тенденцій самоструктуризації відкритого нелінійного середовища; це спосіб синхронізації темпів еволюції підсистем усередині складної системи для збереження її цілісності; балансування на краю хаосу є способом підтримки складної організації; хаос є фактором пристосування до мінливих умов навколишнього середовища; хаотичність, різноманітність елементів є основою досягнення їх єдності, організації; хаос є чинником виходу з еволюційної безвиході; на стадії спаду активності і зростання хаотичних процесів можуть встановлюватися нові зв'язки, виникати нові структури, хаос стає фактором оновлення складної організації [4].

Теперішній стан фінансового сектора світової економіки свідчить, що банківська система є основним гравцем на грошовому ринку, і тому глобалізація та інтеграція сучасного суспільства, які сприяли формуванню принципово нових вимог до фінансових систем окремих держав і міжнародних фінансових інститутів, зумовили необхідність її вдосконалення. Таким чином, сучасне завдання фінансових ринків – забезпечити можливість основним гравцям оперативно реагувати на зміни у зовнішньому і внутрішньому середовищі (зокрема через урахування впливу випадковостей на розвиток суспільства та економіки). В цьому контексті слід відзначити працю Е. Петерса «Хаос і порядок на ринку капіталу», в якій було започатковано дискусію про зміну парадигми при вивченні фінансової теорії та, серед іншого, запропоновано використовувати фрактальну розмірність, а не стандартне відхилення при аналізі фінансових ринків [5]. На окрему увагу заслуговує також праця Б. Вільямса «Торговельний хаос», в якій автором ретельно окреслено процедури та способи застосування фракталів під час торгівлі на фінансових ринках [6]. Фрактальна розмірність міжнародних ф'ючерсних ринків як характеристика їх економічної природи була досліджена О.М. Сохацькою [7].

Визнаючи значну наукову та практичну цінність проведених досліджень, слід зазначити, що вони присвячені більшою мірою вирішенню загальних питань функціонування економіки та підприємств в умовах невизначеності. У той же час авторами не приділено достатню увагу комплексному вивченню питання інтегрованого розвитку фінансової системи, управлінського обліку та контролю в контексті забезпечення синергетичної ефективності в умовах хаотичного структурування економіки. Американські вчені в галузі управління Г. Хемел та К. Прахалад наголошують [8, с. 39], що завдання сучасних менеджерів – бачити майбутнє до того, як воно настало, та раніше, за будь-кого. Майбутнє можливо відшукати не перетині змін технологій, стилів життя, державного регулювання, демографії та геополітики.

Метою цієї статті є формування теоретичних засад синергетичного розвитку фінансів, обліку та контролю як інструментів стабілізації, зменшення інформаційної асиметрії та прогнозування в умовах хаотичного структурування економічного та соціального середовища майбутнього.

Загалом такий розвиток повинен визначатися рядом факторів: 1) реалії еволюції економічних систем; 2) особливості розвитку міжнародного суспільства; 3) фінансові потреби економічних суб'єктів.

Сучасний стан економічного розвитку необхідно визначати як «хаотичне структурування економіки». В умовах хаотичного структурування сучасної економіки, для якої притаманні інформатизація, нестабільність, динамічність, турбулентність, глобалізація та інтеграція, актуальною є потреба загального розвитку фінансової системи шляхом еволюції міжнародних, державних та приватних фінансів з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. В основу інтегрованого розвитку фінансової системи, управлінського обліку та контролю доцільно покласти синергетичний підхід, який дозволяє знайти ефективні шляхи управління нестабільними системами (зокрема й фінансовою системою). Цей підхід орієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичного структурування. Як справедливо підкреслено І. Олійченко, «хаос в синергетиці має двоїсту сутність. З одного боку хаос є руйнівним і приводить до дезорганізованості системи, а з іншого він є конструктивним і сприяє процесам організації» [9, с. 58].

Загалом сучасну фінансову систему формують три складові: міжнародні фінанси; державні фінанси; приватні фінанси. Відповідно при формуванні загальної парадигми такої системи принципового вирішення потребує питання визначення характеру зв'язків між такими складовими та ступенів впливу розвитку кожної складової на загальну еволюцію фінансової системи.

За умов використання синергетичного підходу фінансова система повинна розглядатися як відкрита система, яка визначається зовнішнім та внутрішнім середовищем, що забезпечить її:

- 1) самоорганізацію;
- 2) зв'язок із зовнішнім світом;
- 3) нелінійність.

Безперечними перевагами синергетичного розвитку фінансової системи є забезпечення її спроможності оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі економічних суб'єктів (зокрема через врахування впливу випадковостей на розвиток суспільства і економіки), можливість формування фінансових інструментів з урахуванням існуючих та ймовірних фінансових потреб користувачів, узгодженість руху фінансових ресурсів на макро-, мезо- та мікрорівнях.

В основу такого розвитку слід покласти 7 принципів, наведених на рис. 1.

Аналіз сучасного стану світової фінансової системи дозволяє констатувати неспроможність подолання фінансових криз за допомогою модернізації і превентивних заходів впливу, зокрема шляхом зміни фінансової політики та застосування фінансового інструментарію.

Незаперечним є постійне зменшення цінності валют у часі, оскільки жодна валюта не пов'язана власною цінністю як товар. Очевидним є нездатність сучасних еква-

лентів грошей, таких як золото, нафта, газ, виступати адекватним мірилом вартості. По суті, ці ресурси вичерпуються.

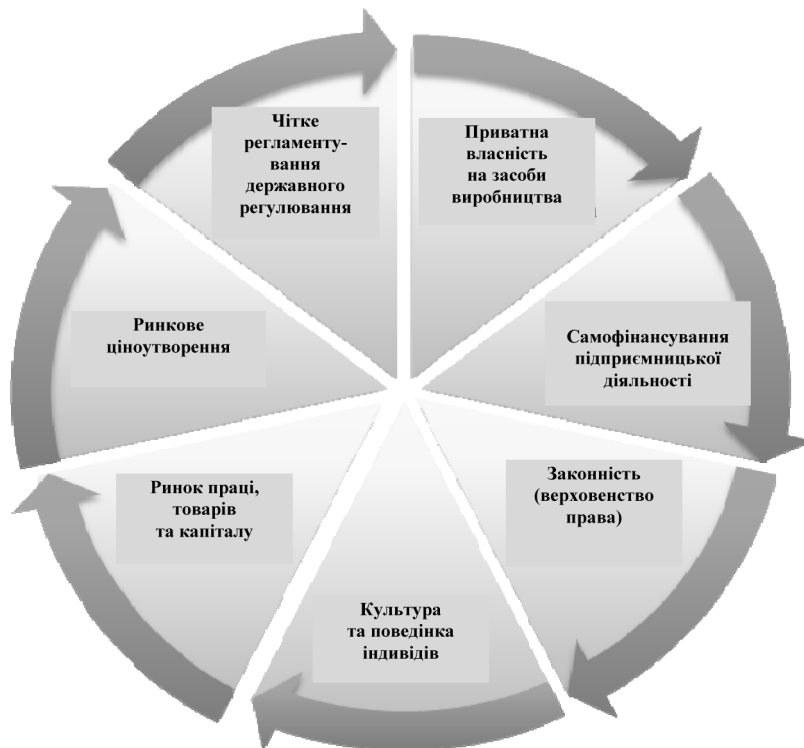


Рис. 1. Принципи розвитку фінансової системи в умовах хаотичного структурування економіки (авторська розробка)

Розвиток електронних грошей обумовлює поступове їх знецінення та «розсіювання» через відсутність ціннісної складової. Тому спостерігається зростання диспропорцій між грошима як мірилом вартості (за сучасною теорією грошей – не пов'язаних власною цінністю і спрямованих до зменшення) і розвитком економічної системи (в основу якої покладено зростаючий попит, тобто прагнення до збільшення). Наявність зазначених протиріч і є основною причиною сучасної фінансової кризи, яка з часом посилюватиметься. Тому напрямом розвитку фінансової системи є перегляд економічних змінних, що мають взаємозв'язок з грошовими величинами в сучасній хаотично структурованій економіці.

В свою чергу, розвиток сучасного бізнесу відбувається під суттєвим впливом нестабільної економіки, тому відповідно до своєї мети концепції управлінського обліку та контролю повинні давати керівництву можливості прогнозувати та ефективно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі суб'єкта управління.

Побудову управлінського обліку та контролю доцільно ґрунтувати на позитивній теорії бухгалтерського обліку (РАТ – positive accounting theory), оскільки при її формуванні враховується вплив нестабільності в економіці.

Використання позитивної теорії передбачає побудову системи управлінського обліку та контролю, виходячи з потреб власників бізнесу та менеджерів компаній і ґрунтуючись:

1) на методологічному індивідуалізмі (засобі пояснення будь-якого соціального явища виключно як наслідку індивідуальних процесів прийняття рішень);

2) неокласичній гіпотезі максимізації (кожен індивід приймає рішення при визначених обмеженнях виключно з метою максимізації особистої користі).

Ефективності управлінського обліку та контролю сучасної компанії можливо досягти через формування загальної «матриці» (теоретичних засад побудови системи менеджменту, які слід розробляти, виходячи з потреб бізнесу), врахування впливу нестабільної економіки та забезпечення взаємодії систем бухгалтерського обліку та менеджменту суб'єкта господарювання. Індивідуалізація системи управлінського обліку та контролю конкретної компанії досягається шляхом урахування таких критеріїв: власна галузева специфіка, розміри бізнесу, властивості систем управління та існуючі напрями стратегічного і тактичного розвитку цих суб'єктів.

У свою чергу, якість управлінського обліку та контролю визначається рівнем зменшення інформаційної асиметрії, невизначеності у її одержувача. Як справедливо довів у своїй праці Дж. Акерлоф [10], якість та невизначеність є взаємопов'язаними. Таким чином, метою управлінського обліку є зменшення інформаційної ентропії (невизначеності або непередбачуваності інформації). Зменшення рівня невизначеності у користувача інформації визначає рівень інформаційної насиченості повідомлення.

Загальна еволюція ролі бухгалтера в міжнародному бізнесі окреслена СІМА [11] за 3 рівнями (рис. 2).

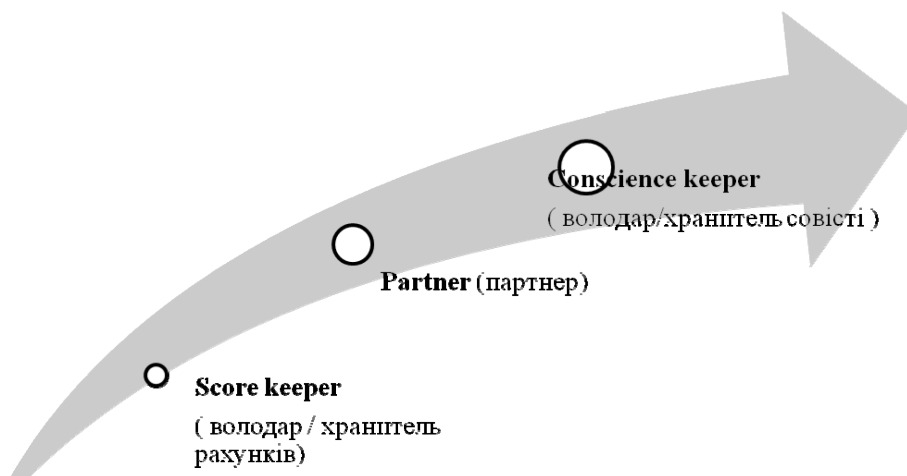


Рис. 2. Еволюція ролі бухгалтера в міжнародному бізнесі

Управління компанією є настільки ефективним, наскільки воно забезпечує збільшення вартості компанії (акціонерна вартість, дивіденди, приріст капіталу).

Відповідно завданнями управлінського обліку та контролю є надання інформації, яка спрямована на прийняття управлінських рішень за напрямками:

- 1) адаптація компанії до зовнішнього середовища;
- 2) інтеграція внутрішнього середовища компанії;
- 3) ідентифікація компанії та персоналу.

Враховуючи вищевикладене, окрему увагу слід приділити питанню зменшення рівня інформаційної асиметрії у відносинах між персоналом, менеджментом компанії, власниками. Тому що в результаті поділу їх функцій, керуючий орган краще інформований, має більше важелів впливу на конкретну ситуацію і може діяти у власних інтересах. Крім того, персонал часто не має достатнього досвіду і зв'язаний дефіцитом часу. Така інформаційна асиметрія є причиною, що знижує ефективність розвитку бізнесу та якості управління. Дійовим механізмом зниження рівня інформаційної асиметрії є залучення персоналу до процесу управління компанією.

Використання персоналу як механізму зниження інформаційної асиметрії ефективне ще й тому, що персонал не займається безпосередньо менеджментом і не має прямого доступу до всіх ресурсів компанії. Тому, на відміну від керуючого органу, він зацікавлений у запобіганні використанню тіньових схем, поставок через структури, «пов'язані» з виконавчим органом, і в прийнятті рішень, ефективних у плані довгострокового, стратегічного розвитку бізнесу компанії в цілому.

Важливим також є зменшення інформаційної асиметрії між суб'єктами внутрішнього (менеджери, працівники) та зовнішнього середовища компанії (інвесторами, партнерами, контрагентами, державою, громадськістю).

Ефективне управління компанією в хаотично структурованій економіці можна забезпечити шляхом побудови комплексної інформаційної системи, в якій накопичується інформація з деталізацією за всіма рівнями управління та напрямками.

При формуванні моделі такого інформаційного забезпечення доцільно спиратись на концепцію піраміди ефективності, запропоновану К. Мак-Найром, Р. Лінчем та К. Кроссом [12]. За цією концепцією ефективність компанії досягається через глобальне управління якістю, промисловий інжиніринг та діагностику. Цілі передаються згори вниз за рівнями управління, а показники ефективності визначають знизу вгору. Запропонована дослідниками піраміда ефективності побудована на підставі врахування взаємозв'язків між загальною клієнтоорієнтованою корпоративною стратегією, фінансовими показниками та якісними показниками.

Вивчення окресленої концепції дозволило стверджувати, що вона може бути розвинута в контексті її застосування для побудови моделі інформаційного забезпечення системи управління.

В основу побудови моделі управлінського обліку та контролю як інструмента інформаційного забезпечення управління в умовах «хаотичної» парадигми слід покласти концепцію управління 4М (розроблену компанією SternSteward&Co), яка передбачає виокремлення чотирьох ґрунтовних складових:

- 1) вимірювання (Measurement) – передбачає формування показників, за якими можна вимірювати ефективність роботи компанії та стан управління нею;
- 2) система управління (Management system) – вимагає спиратися на системний підхід в управлінні;
- 3) мотивація (Motivation) – обумовлює обов'язковість використання мотиваційного механізму як інструмента управління;
- 4) стиль мислення (Mindset) – сприяє формуванню якісно нової стратегії компанії через зміну базових уявлень менеджерів.

До управлінського обліку та контролю як інструмента інформаційного забезпечення та прогнозування слід ставити такі вимоги:

- 1) інформація, що надається, повинна бути корисною для прийняття управлінських рішень;
- 2) інформація, що надається, повинна залучати увагу менеджерів до сфер потенційного ризику в управлінні;
- 3) інформація, що надається, повинна дозволяти об'єктивно оцінювати стан управління.

Складовими інформаційного забезпечення управління виступають:

- 1) строкова звітність щодо управління;
- 2) оперативне інформаційне забезпечення через моніторинг ефективності управління.

Для формування практичного механізму надання інформації управлінському персоналу за різні часові проміжки (рік, квартал, місяць, декада, тиждень, день, on-line) доцільно розробляти комплекси управлінських звітів.

Інформація, що надається у звітах, повинна виконувати наступні завдання:

- 1) надання інформаційної підтримки менеджерам при прийнятті стратегічних управлінських рішень;

2) формування планових та фактичних показників стану управління в процесі планування, реалізації та контролю;

3) формування інформації щодо альтернативних варіантів для обрання найбільш ефективних шляхів розвитку компанії;

4) забезпечення інформаційної бази для оптимізації напрямів розвитку компанії.

У такому контексті доцільно спиратися на твердження М. Тетчер: «... Для перемоги потрібно більше ніж моральний запал: для цього необхідні чіткі уявлення про цілі та конкретні плани; точна оцінка сили ворога і його намірів; випереджальні дії, що дозволяють мінімізувати ризики і захиститися від наслідків» [13, с. 62].

Таким чином, хаос не є аналогом безпорядку, навпаки, хаос – це складний порядок, який функціонує в умовах нестабільності. В основу інтегрованого розвитку фінансової системи, управлінського обліку та контролю доцільно покласти синергетичний підхід, який дозволяє знайти ефективні шляхи управління нестабільними системами. Цей підхід орієнтований на пізнання закономірностей самоорганізації складних об'єктів в умовах хаотичного структурування через врахування специфіки нелінійності, чутливості до початкових умов, рівноваги в системі та динамічного рівня рівноваги.

Використання окреслених припущень дозволяє побудувати фінансову систему, системи управлінського обліку та контролю як загальну інтегровану систему, яка ґрунтується на потребах суспільства, враховує певну непередбачуваність та нестабільність розвитку та ускладнення систем на макrorівні (соціальних, політичних, фінансових, інформаційних), що є притаманним сучасному світу, та природні еґотичні властивості власників бізнесу й менеджерів компаній. Це сприяє підвищенню загальної ефективності управлінських рішень на макро-, мезо- та мікрорівнях в умовах хаотичного структурування економіки.

Список використаних джерел

1. Недосекин А.О. Введение в проблему прогнозирования фондовых индексов / А.О. Недосекин // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 2. – С. 59–67.
2. Юсупов Р.М. История информатики и философия информационной реальности: учеб. пособие / Р.М. Юсупов, В.П. Котенко. – М.: Академический Проект, 2007. – 429 с.
3. Lorenz E.N. Can chaos and intransitivity lead to interannual variability? / E.N. Lorenz // Tellus A. – 1990. – № 42 (3). – С. 378–389.
4. Князева Е.Н. Козволюция сложных социальных структур: баланс доли самоорганизации и хаоса [Электронный ресурс] / Е.Н. Князева, С.П. Курдюмов – М.: Институт философии РАН и Институт прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН // Синергетика [сайт С.П. Курдюмова] – 25 с. – Режим доступа: <http://spkurdyumov.narod.ru/KnyazevaKurdyumov11.htm>
5. Петерс Э. Хаос и порядок на рынке капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: пер. с англ. / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с.
6. Вильямс Б. Торговый хаос / Б. Вильямс – М.: ИК Аналитика, 2000. – 345 с.
7. Сохацька О.М. Фрактальна розмірність міжнародних ф'ючерсних ринків як характеристика їх економічної природи / О.М. Сохацька // Журнал європейської економіки. – 2004. – № 3. – Вересень. – С. 290–321.
8. Hamel G. Competing for the Future. / G. Hamel, C.K. Prahalad. – Harvard Business Press, 2013.
9. Олійченко І.М. Теорія хаосу у синергетичному підході до інформаційного забезпечення системи державного управління / І.М. Олійченко // Последните научни постижения – 2010: международна научна практична конференция, 17–25 март 2010: тези допов. – София: «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – Т. 10. – С. 57–59.
10. Акерлоф Д. Рынок «Лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Д. Акерлоф // THESIS. – 1994. – № 5. – С. 91–104.
11. MARG 2012 Review [Electronic resource] // LSEAccounting. – 2012. – № 3. – P. 2. – Available at: http://www.lse.ac.uk/accounting/pdf/accountingnewsletter_issue3.pdf

12. Мельник О.Г. Системи діагностики машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

13. Тэтчер Маргарет. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира / Маргарет Тэтчер; [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 504 с.

References

1. Nedosekin, O. (2010). *Vvedenie v problemy prognozirovanya fondovih indeksov* [Introduction to the problem of forecasting of stock indices]. *Finansovii menedgment* [Financial management]. No. 2, pp. 59-67.

2. Ysyov, R.M. (2005). *Istoriya informatiki I filosofiya informatsionnoi realnosti* [History of science and philosophy of information reality]. Moscow, 429 p.

3. Lorenz E.N. (1990). *Can chaos and intransitivity lead to interannual variability?* *Tellus A*, 42 (3), pp. 378-389.

4. Knyazeva, E.N., Kyrduymova, S.P. *Koevolutsiya slozhnyh sotsialnyh stryktur: balans doli I samoorganizatsii haosa* [Coevolution of complex social structures: balance the proportion of self-organization and chaos]. Moscow, Institute of philosophy and Institute of applied mathematics M.V. Keldysh Russian Academy of Sciences, 25 p. Available at: <http://spkurdyumov.narod.ru/KnyazevaKurdymov11.htm>

5. Peters, E. (2000). *Haos i poryadok na rynke kapitala. Novii analiticheskii vzglyad na tsikly, tseny i izmenchivost rynka* [Chaos and order in the capital market. New analytical view of cycles, prices, and market volatility]. Moscow, Mir Publ., 333 p.

6. Vilyams, B. (2000). *Torgpvii haos* [Trade chaos]. Moscow, Analitika Publ., 345 p.

7. Sohatskya, O.M. (2004) *Fraktalna rozmirnist miznarodnyh fuchersnyh rynkiv yak harakteristika ih ekonomichnoi prirodi* [Fractal dimension of international futures markets as their economic nature]. *Zyrnal evropeiskoi ekonomiki* [Journal of European economy]. No. 3, September, pp. 290-321.

8. Hamel, G., & Prahalad, C.K. (2013). *Competing for the Future*. Harvard Business Press.

9. Oliichenko, I.M. (2010). *Teoria chaosy u sinergetichnomu pidhodi do informatsionnogo zabezpechennya sistemy derzhavnogo upravlinnya* [Chaos theory is a synergistic approach to information support of the state management system]. The latest scientific achievements-2010: international scientific-practical conference, from 17 to 25 March 2010. Sofia, OOD, pp. 57-59.

10. Akerlof, D.A. (1994). *Marketplace "Lime": quality uncertainty and market mechanism* [The market for "Lemons": quality uncertainty and the market mechanism], *THESIS*, no. 5, pp. 91-104.

11. MARG 2012 Review (2012). LSE Accounting. Issue 3 p. 2. Available at: http://www.lse.ac.uk/accounting/pdf/accountingnewsletter_issue3.pdf

12. Melnyk, O.G. (2010). *Sistemi diagnostiki mashinobudivnih kompanij: polikriterialna kontseptsiya i instrumentariy* [Diagnostics of machine-building enterprises: polchatelya concept and tools]. Lviv: Publishing house of Lviv Polytechnic, 344 p.

13. Margaret Thatcher. *Statecraft: Strategies for a Changing World* [The art of government. Strategies for a changing world]. Moscow, Alpina Business Books Publ., 2007, 504 p.

Обоснован запуск механизмов хаотического структурирования современного общества в условиях динамического усложнения систем (социальных, политических, финансовых, информационных). Доказана необходимость использования теории хаоса и информационной асимметрии как основы для формирования науки будущего. Сформированы теоретические основы синергетического развития финансов, учета и контроля как инструментов стабилизации, уменьшения информационной асимметрии и прогнозирования в условиях хаотического структурирования экономической и социальной среды будущего.

Ключевые слова: финансовая система, управленческий учет, управленческий контроль, теория хаоса, информационная асимметрия, методы учета нестабильности.

Starting chaotic structuring mechanisms of modern society is substantiated in terms of the dynamic complexity of systems (social, political, financial, information). The necessity of using chaos theory and information asymmetry is proved as the basis for the formation of future science. Theoretical foundations of synergetic development finance, accounting and control is formed as instruments of stabilization, reducing the information asymmetry and forecasting of the chaotic conditions in the structuring of the future economic and social environment.

Key words: *financial system, management accounting, management control, chaos theory, information asymmetry, the accounting methods of instability.*

Одержано 5.07.2016.

MAKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA IMPLEMENTACJI ODNAWIALNYCH ŹRÓDEŁ ENERGII W POLSCE

Rozwój energetyki odnawialnej ma istotne znaczenie dla realizacji podstawowych celów polityki klimatyczno-energetycznej. Zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii daje szansę na obniżenie emisji CO₂, jak również na zwiększenie efektywności energetycznej. Polski sektor odnawialnych źródeł energii jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się obszarów gospodarki w okresie ostatnich kilku lat. Zobligowało to krajowe instytucje regulacyjne do wdrożenia odpowiednich procedur, które z jednej strony zachęciłyby podmioty do inwestowania w sektor OZE (pozytywnie wpływając na rozwój gospodarki), z drugiej zaś wprowadziły instrumenty umożliwiające monitorowanie stanu zaawansowania prac w zakresie rozwoju instalacji w sektorze w obliczu przyjętego na siebie zobowiązania.

Słowa kluczowe: makroekonomia, energia odnawialna, regulacje prawne, dotyczące emisji.

Wstęp
Polska energetyka stoi obecnie przed wyzwaniem, związanym z koniecznością modernizacji i dostosowania do coraz ostrzejszych wymogów ochrony środowiska, określonych przepisami prawa Unii Europejskiej. W tym kontekście szczególne znaczenie ma konieczność wypełniania unijnych zobowiązań w zakresie udziału odnawialnych źródeł energii (OZE) w końcowym zużyciu energii¹.

Energia ze źródeł odnawialnych oznacza energię pochodzącą z naturalnych powtarzających się procesów przyrodniczych, pozyskiwaną z odnawialnych niekopalnych źródeł energii. Odnawialne źródła energii stanowią alternatywę dla tradycyjnych paliw kopalnych. W Polsce energia ze źródeł odnawialnych obejmuje energię promieniowania słonecznego, wody, wiatru, zasobów geotermalnych oraz energię wytworzoną z biopaliw stałych, biogazu i biopaliw ciekłych, a także energię otoczenia pozyskiwaną przez pompy ciepła. Polska dysponuje dużymi i zróżnicowanymi zasobami odnawialnych źródeł energii wynikającymi z korzystnego położenia geograficznego i klimatycznego, dużego obszaru kraju dającego możliwość pozyskania rozproszonych zasobów energii oraz z istniejących form zagospodarowania terenów z przewagą istotnego dla OZE rolniczego użytkowania przestrzeni. Z dotychczas przeprowadzonych analiz na poziomie kraju wynika, iż najmniej ograniczony od strony technicznej jest potencjał energii promieniowania słonecznego i potencjał energii geotermalnej, istnieje potrzeba pełniejszego wykorzystania zasobów energii wiatru, w największym stopniu wyczerpany jest potencjał energetyki wodnej, a najbardziej ograniczony względami środowiskowymi jest potencjał biomasy. Wyniki tych prac potwierdzają, że wielkość odnawialnych zasobów energii nie stanowi bariery w przejściu na zaopatrzenie w energię z OZE określane do roku 2020 przez dyrektywę 2009/28/WE o promocji stosowania odnawialnych źródeł energii i odpowiednich systemów wsparcia dla OZE².

¹ Polska 2015. Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2015, s. 174, https://www.mr.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf

² Wiśniewski G. (red.), K. Michałowska-Knap, A. Oniszk-Popławska, A. Więcka, P. Dziamski, M. Kamińska, A. Curkowski, *Określenie potencjału energetycznego regionów Polski w zakresie odnawialnych źródeł energii – wnioski dla Regionalnych Programów Operacyjnych na okres programowania 2014-2020*, Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa, grudzień 2011, s. 31–81, <http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/528-okrelenie-potencjau-energetycznego-regionow-polski-w-zakresie-odnawialnych-rode-energii-wnioski-dla-regionalnych-programow-operacyjnych-na-okres-programowania-2014-2020-raport-wykonany-przez-ieo-na-zleczenie-mrr.html>

W kontekście powyższego, celem opracowania jest wskazanie na najistotniejsze prawno-regulacyjne, społeczne i ekonomiczne uwarunkowania implementacji OZE w Polsce.

W opracowaniu zastosowano metodę desk research, tj. metodę badania źródeł zastanych, wtórnych, opartą na analizie danych dostępnych w powszechnym obiegu publicznym. Wykorzystano elektroniczne bazy danych instytucji publicznych oraz publikacje i opracowania instytutów naukowych.

Uwarunkowania prawno-regulacyjne

Investowanie w OZE wymaga uwzględnienia obszaru legislacji. Regulacje dotyczące funkcjonowania branży OZE określają ogólne warunki rozwoju i kierunki potencjalnych działań w podmiotach gospodarczych bazujących lub/i zainteresowanych OZE. Sejm RP uchwalił w 2015 r. ustawę o odnawialnych źródłach energii, wprowadzającą nowe zasady wspierania energii wytwarzanej ze źródeł odnawialnych³. Regulacje te są warunkowane wytycznymi Unii Europejskiej⁴, w tym treścią między innymi następujących dokumentów:

- Strategia Europa 2020 (w celu zbudowania Europy efektywnie korzystającej z zasobów trzeba dokonać ulepszeń technologicznych, znacznych zmian w obszarze energii, przemysłu, rolnictwa i transportu, jak również zmienić zachowania producentów i konsumentów)⁵;

- Strategia energetyczna dla Europy 2011–2020 (wykorzystanie energii odnawialnych przyczynia się do ograniczenia zmiany klimatycznej, do bezpieczeństwa dostaw energetycznych i pozwala na tworzenie nowych miejsc pracy w Europie);

- Zielona Księga «Ku europejskiej strategii bezpieczeństwa energetycznego» (samowystarczalność Europy – 50%)⁶;

- Biała Księga «Energia dla przyszłości: odnawialne źródła energii» (mały wkład OZE do bilansu energetycznego krajów UE);

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie promowania stosowania energii ze źródeł odnawialnych (ustanowienie ram dla promowania i produkcji energii ze źródeł odnawialnych).

Rozwój branży OZE jest uwarunkowany również dokumentami krajowymi, tj.:

- Polityka Energetyczna Polski do roku 2030 (poprawa efektywności energetycznej oraz rozwój odnawialnych źródeł energii)⁷;

- Krajowy Plan Działania w zakresie energii ze źródeł odnawialnych⁸;

- Krajowy plan rozwoju mikroinstalacji odnawialnych źródeł energii do roku 2020⁹;

- Strategia Bezpieczeństwo Energetyczne i Środowisko¹⁰.

Cele Polityki Energetycznej Polski do 2030 r. w priorytecie IV: Rozwój wykorzystania odnawialnych źródeł energii, w tym biopaliw wskazują między innymi na¹¹:

³ <http://www.mg.gov.pl/node/22595>

⁴ Polityka energetyczna Unii Europejskiej, http://oide.sejm.gov.pl/oide/index.php?option=com_content&view=article&id=14876; <http://gepsa.pl/3-regulacje-prawne-dotyczace-oze-w-ue-i-w-polsce/>

⁵ http://ec.europa.eu/europe2020/index_pl.htm

⁶ http://www.cire.pl/UE/dokumenty/Green_paper.pdf

⁷ Główny cel polityki energetycznej stanowi tworzenie warunków dla stałego i zrównoważonego rozwoju sektora energetycznego, przyczyniającego się do rozwoju gospodarki narodowej, zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego państwa oraz zaspokojenia potrzeb energetycznych przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Cele operacyjne, mające służyć realizacji celu głównego są następujące: zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju; zwiększenie konkurencyjności i efektywności energetycznej gospodarki narodowej w ramach rynku wewnętrznego energii UE; ograniczenie oddziaływania energetyki na środowisko, <http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Energetyka/Polityka+energetyczna>

⁸ <http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Energetyka/Odnawialne+zrodla+energii/Krajowy+plan+dzialan>

⁹ <http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/679-polacy-chc-produkowa-energi-z-oze-wyniki-najnowszych-bada-zawartych-w-raporcie-krajowy-plan-rozwoju-mikroinstalacji-odnawialnych-rode-energii.html>

¹⁰ <http://bip.mg.gov.pl/node/21165>

¹¹ http://www.pie.pl/materialy/_upload/doc/ustawa_odnawialne.pdf

- wzrost udziału OZE w finalnym zużyciu energii co najmniej do poziomu 15% w 2020 r. oraz dalszy wzrost tego wskaźnika w latach następnych;
- osiągnięcie w 2020 r. 10% udziału biopaliw w rynku paliw transportowych;
- zrównoważone wykorzystanie obszarów rolniczych na cele OZE;
- stworzenie optymalnych warunków do rozwoju energetyki rozproszonej opartej na lokalnie dostępnych surowcach.

Z treści dokumentu *Ocena realizacji Polityki energetycznej Polski do 2030 roku*¹² wynika, że dotychczasowy system wspierania przedsiębiorców produkujących energię elektryczną z odnawialnych źródeł stanowił jeden z elementów dywersyfikacji dostaw źródeł energii. Ponadto, ze względu na krótki okres funkcjonowania systemu wsparcia OZE, dotychczasowy wpływ branży energetyki odnawialnej na poprawę bezpieczeństwa energetycznego oceniono jako umiarkowany.

Z kolei w dokumencie Ministerstwa Gospodarki, pt. *Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku* wyznaczającym cel główny, cele operacyjne i obszary interwencji w polityce energetycznej przewiduje się w ramach trzeciego obszaru interwencji zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii, a energetykę odnawialną i energetykę prosumencką jako jedne z priorytetowych kierunków interwencji. Zgodnie z przedstawionymi zapisami, odnawialne źródła energii mają stanowić w przyszłości istotny element systemu elektroenergetycznego. Potencjalne zwiększanie udziału OZE powyżej poziomu wynikającego z przepisów dyrektywy 2009/28/WE powinno zależeć w szczególności od postępów w uzyskiwaniu dojrzałości ekonomicznej przez poszczególne technologie OZE. Ponadto, dokument zakłada, że funkcjonowanie systemów wsparcia OZE nie powinno zakłócać mechanizmów rynku energii, ani wywoływać nadmiernej presji na wzrost jej cen. Przewiduje, że wsparcie nie powinno być udzielane w horyzoncie dłuższym niż do 2030 r. Do tego czasu polski sektor OZE powinien wykształcić specjalizację technologiczną, pozwalającą na maksymalizację korzyści z rozwoju technologii OZE w skali gospodarki narodowej. Odnosząc się do energetyki prosumenckiej, podkreśla, że wdrożenie inteligentnych systemów pomiarowych w Polsce wpłynie na poziom zużycia energii elektrycznej przez odbiorców i na poprawę bezpieczeństwa energetycznego kraju. Dzięki wprowadzeniu inteligentnych systemów pomiarowych będzie możliwe wprowadzenie do polskiego systemu elektroenergetycznego mechanizmów umożliwiających zarządzanie stroną popytową (Demand Side Management – DSM). Ogólnie celem dla Polski będzie wypełnienie zobowiązań w zakresie OZE wynikających z Pakietu Energetyczno-Klimatycznego, z uwzględnieniem kosztów obciążających odbiorców energii oraz kosztów funkcjonowania systemu elektroenergetycznego¹³.

Podsumowując, główne cele w zakresie rozwoju odnawialnych źródeł energii określone zostały w *Polityce energetycznej Polski do 2030 roku*, *Projekcie Polityki energetycznej Polski do 2050 roku*¹⁴ oraz *Krajowym Planie Działania w zakresie energii ze źródeł odnawialnych*. Ich realizacji i koordynacji działań organów administracji rządowej w tym obszarze, ma sprzyjać ustawa z dnia 20 lutego 2015 r. o odnawialnych źródłach energii¹⁵.

Uwarunkowania społeczne

Pozytywnym dla rozwoju OZE, jest duża społeczna akceptacja dla inwestycji OZE. Dotyczy ona nie tylko mieszkańców, ale przede wszystkim potencjalnych inwestorów i władzy lokalnej. Sprzeciw społeczny może dotyczyć inwestycji energetycznych, infrastrukturalnych, przemysłowo-usługowych, czy komunalnych. Akceptacja lokalnych społeczności dla inwestycji planowanych w ich bezpośrednim sąsiedztwie staje się dziś kluczowa dla

¹² *Ocena realizacji Polityki energetycznej Polski do 2030 roku*, Ocena PEP2030 – projekt wersja 0.5. Projekt, Warszawa, sierpień 2014 r., s. 39, http://bip.mg.gov.pl/files/OcenaPEP2030_0.5.pdf

¹³ *Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku*, wersja 0.2, Warszawa, sierpień 2014 r., s. 6, 11, 19, http://bip.mg.gov.pl/files/PEP2050_v.0.2.pdf

¹⁴ http://www.cire.pl/pokaz-pdf-%252Fpliki%252F2%252Fp2050_20150803.pdf

¹⁵ *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2015, s. 177, https://www.mr.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf; Ustawa o OZE, Dz. U. poz. 478.

sukcesu. Brak komunikacji społecznej może wywoływać lokalne konflikty opóźniające albo uniemożliwiające lokowanie nowych inwestycji bazujących na OZE. W praktyce okazuje się, że negatywne społeczne nastawienie do tych inwestycji jest wynikiem braku lub zbyt późnego zapewnienia odpowiedzi na obawy i pytania mieszkańców, czy braku wysłuchania ale także uwzględniania głosów strony społecznej, czy braku elementarnej wiedzy o specyfice nowych rozwiązań, w tym o technologii OZE¹⁶. Ten ostatni jest przyczyną występowania mitów na temat OZE, w tym następujących¹⁷:

- energia odnawialna jest zbyt droga,
- energia odnawialna nie potrzebuje wsparcia gospodarczego, by się rozwijać,
- energia pochodząca z odnawialnych źródeł energii jest tak samo szkodliwa dla środowiska, jak energia pochodząca ze źródeł konwencjonalnych,
- wytwarzanie energii ze źródeł odnawialnych pochłania więcej energii niż jest wytwarzane,
- odnawialne źródła energii wymagają zbyt dużego terenu do wytwarzania energii,
- hydroenergia jest zazwyczaj szkodliwa dla ludzi i środowiska,
- wytwarzanie bioenergii ma negatywny wpływ na klimat i środowisko oraz utrudnia zapewnianie wystarczającej ilości żywności,
- odnawialne źródła energii nie zapewniają niezawodnej energii na żądanie,
- odnawialne źródła energii nie mogą zastąpić paliw kopalnych w sektorze transportowym i budowlanym,
- energia odnawialna jest nieskończona.

NIMBY – Not In My Back Yard, tj. nie w moim ogródku, to identyfikowana postawa osób, które wyrażają swój sprzeciw wobec inwestycji w swoim najbliższym sąsiedztwie, choć nie zaprzeczają, że są one potrzebne w ogóle. W działania utrudniające lokalizację potencjalnie uciążliwej infrastruktury energetycznej¹⁸, w tym OZE, mogą być zaangażowani różni interesariusze społeczni: mieszkańcy, władza, w tym lokalna, inwestorzy oraz organizacje formalne i nieformalne. Syndrom NIMBY rozpatrywany jest jako typ konfliktu przebiegającego w mikro lub makro skali. Na ogół jest to konflikt jawny o charakterze ekonomicznym, ekologicznym i przestrzennym. Może on jednak w pewnym zakresie integrować społeczność lokalną, zwiększać jej kapitał społeczny oraz być źródłem nowych możliwości¹⁹.

Inne identyfikowane postawy w lokalnych społecznościach potencjalnie w istotny sposób wpływające na możliwość realizacji nowych inwestycji OZE, to²⁰:

- BANANA – Build Absolutely Nothing Anywhere Near Anything, tj. nie buduj absolutnie nic, nigdzie i w pobliżu niczego, są to postawy związane z bardzo dużym poziomem nieufności wobec władz, inwestorów, którzy postrzegani są zazwyczaj jako «obcy»,
- LULU Syndrome – Locally Unacceptable Land Use, tj. niechciane przez społeczność zagospodarowanie terenu, jest to inna forma NIMBY, skoncentrowana nie na sprzeciwie wobec inwestycji, a na innych oczekiwaniach wobec zagospodarowania terenu na którym ma być przeprowadzona inwestycja,
- NIMEY – Not In My Election Year, tj. nie w roku moich wyborów,
- NIMTOF – Not In My Term Of Office, tj. nie w trakcie mojej kadencji.

¹⁶ http://www.malopolskie.pl/Pliki/2014/2.%20Seminarium_Krak%C3%B3w.pdf

¹⁷ Demaskowanie mitów: Obalenie mitów o energii odnawialnej, WWF Raport 2014, s. 18–19, 21, http://awsassets.wwfpl.panda.org/downloads/wwfpolska_demaskowanie_mitow_klimatycznych.pdf

¹⁸ Dmochowska-Dudek K., *Obiekty NIMBY jako przykład konfliktowych inwestycji na terenach mieszkaniowych – teoretyczny zarys problemu*, s. 47, <http://www.sse.geo.uni.lodz.pl/uploads/space10/dmochowska.pdf>

¹⁹ Staniszevska M., *Syndrom NIMBY jako przykład konfliktu społecznego o charakterze lokalnym*, Acta Innovations, nr 12, 2014, s. 19, http://www.bioenergiadlaregionu.eu/gfx/baza_wiedzy/259/syndrom_nimby.pdf

²⁰ Żychowicz Z., *Konsultacje społeczne w samorządzie*, Instytut Rozwoju Regionalnego, Szczecin 2014, s. 124-125, <http://irr.szczecin.pl/download/dokumenty/dp/ksiazka.pdf>; http://www.malopolskie.pl/Pliki/2014/2.%20Seminarium_Krak%C3%B3w.pdf;

Jak wynika z dotychczasowych badań, polskie społeczeństwo ma już dość dobrze sprezygowane stanowisko dotyczące preferowanych źródeł energii, a znaczna część Polaków chce aktywnie wpływać na wybór źródła i szuka możliwości samodzielnej produkcji energii. Preferowane źródła energii w gospodarstwach domowych 45% odbiorców energii w swoich gospodarstwach domowych najchętniej wykorzystywałaby energię pochodzącą z odnawialnych źródeł energii, w tym przede wszystkim energię słoneczną – 31%. Utrzymuje się dość wysoki stopień zainteresowania energią z węgla – 24%, ale wobec faktu, że obecnie 90% odbiorców z takiej energii korzysta, oznacza to chęć poszukiwania alternatyw. Uzyskane wyniki wskazują ponadto na znikome zainteresowanie konsumentów energią wyprodukowaną w elektrowniach jądrowych – 1% badanych wskazał na chęć korzystania z energii pochodzącej z atomu w swoim gospodarstwie domowym²¹.

Zainteresowanie inwestycjami w OZE, zwłaszcza w energetykę solarną, jest bardzo duże. 90% Polaków uważa, że wzrost produkcji energii z odnawialnych źródeł doprowadzi do zmniejszenia uzależnienia od importu surowców energetycznych spoza Unii Europejskiej. 70% Polaków uważa, że polityka energetyczna państwa powinna opierać się na OZE. 67% Polaków chciałoby aby Polska kojarzyła się z odnawialnymi źródłami energii. Najwyższe poparcie dla zielonej energii deklarują mieszkańcy środkowo-wschodniej (85%) oraz północno-wschodniej Polski (83%). 45% Polaków chce instalować w swoich domach mikroinstalacje odnawialnych źródeł energii. 21% chce sfinalizować inwestycje w przydomowe, odnawialne źródła energii w ciągu maksymalnie 2 lat. Spośród różnych urządzeń energetyki odnawialnej, z większym społecznym zainteresowaniem spotkały się urządzenia zapewniające oszczędności w rachunkach za ciepło, niż w rachunkach za energię elektryczną. Wśród osób deklarujących gotowość inwestowania w przydomowe OZE 47% wskazało właśnie na kolektory słoneczne. Inne urządzenia zapewniające oszczędności w rachunkach za ciepło uzyskiwały odsetki wskazań (pompy ciepła wskazało 13% badanych, kotły na biomasę – 8%) zbliżone do uzyskiwanych przez urządzenia zapewniające oszczędności w rachunkach za energię elektryczną (małe elektrownie wiatrowe wskazało 17% osób, panele fotowoltaiczne – 11%, a mikrobiogazownie – 4%)²².

Uwarunkowania ekonomiczne

Europejskie gospodarki potrzebują nowych źródeł wzrostu gospodarczego. Konieczne jest ich przejście na bardziej zrównoważoną, efektywniej korzystającą z zasobów i niskoemisyjną gospodarkę. Dążąc do wzrostu gospodarczego coraz bardziej myślą o tzw. zeroenergetycznym wzroście²³.

Efektywność energetyczna to jeden z najważniejszych obszarów polityki energetyczno-klimatycznej Unii Europejskiej. Poprawa efektywności energetycznej przyczynia się do zrównoważonego rozwoju gospodarki, wzrostu jej konkurencyjności, zmniejszenia uzależnienia od importu energii i zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego. Zgodnie z jej celami, w Unii Europejskiej do 2020 r. obok redukcji emisji gazów cieplarnianych o 20% i wzrostu udziału zużycia energii ze źródeł odnawialnych do 20%, efektywność energetyczna powinna wzrosnąć o 20%. Efektywność energetyczna, to ograniczanie energochłonności różnych procesów w gospodarce, to najtańszy sposób zmniejszania kosztów związanych z energią. Energochłonność PKB w Polsce obniżała się systematycznie w latach 2003–2012. Tendencja ta wynika z faktu, iż tempo wzrostu PKB przewyższało tempo wzrostu zużycia

²¹ <http://www.ieo.pl/pl/ekspertyzy.html>

²² <http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/679-polacy-chc-produkowa-energi-z-oze-wyniki-najnowszych-bada-zawartych-w-raporcie-krajowy-plan-rozwoju-mikroinstalacji-odnawialnych-rode-energi.html>;

http://www.academia.edu/5371251/2013_Energia_lokalna_czyli_odnawialna_Raport_z_badiana_akceptacji_dla_odnawialnych_zrodel_energi_i_perspektywy_dla_ich_rozwoju_w_polskich_gminach; <http://www.egospodarka.pl/96812,Mikroinstalacje-OZE-Polacy-mowia-tak,1,39,1.html>; <http://www.egospodarka.pl/82215,Odnawialne-zrodla-energi-z-poparciem-Polakow,1,39,1.html>; <http://www.planergia.pl/technologie/item/291-spo-C5%82eczne-tak-dla-oze>; <http://www.greenpeace.org/poland/pl/wydarzenia/polska/Badanie-opinii-70-Polakow-chce-polityki-energetycznej-opartej-na-OZE/>

²³ http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/feroci/priorities/green-growth/index_pl.htm

energii. W roku 2012 widoczna była poprawa w zakresie energochłonności pierwotnej, która obniżyła się o 5,6% w stosunku do roku poprzedniego oraz energochłonności pierwotnej z korektą klimatyczną, gdzie spadek wyniósł 6,6%. Tempo poprawy energochłonności finalnej w 2012 r. było około dwukrotnie niższe. Największa poprawa efektywności energetycznej została osiągnięta w latach 2007–2009 (w przypadku energochłonności pierwotnej było to ponad 5% rocznie, a w przypadku energochłonności finalnej prawie 4% rocznie), natomiast w pozostałych okresach tempo poprawy było niższe i wynosiło około 2% rocznie. Kolejnym wskaźnikiem, który obrazuje w sposób syntetyczny poprawę efektywności energetycznej jest wskaźnik ODEX (wskaźnik efektywności energetycznej). Wskaźnik ten liczony do podstawy 2000 = 100 obniżył się w latach 2002–2012 z 91,8 do 71,6 pkt. Średnie tempo poprawy wyniosło 2,5%/rok. Najszybsze tempo poprawy (4,8% rocznie) zanotowano w przemyśle przetwórczym. W sektorze gospodarstw domowych największy spadek wskaźnika ODEX wystąpił w 2003 roku, następnie tempo poprawy było niewielkie. Średnioroczna poprawa w latach 2003–2012 w tym sektorze wyniosła 1,7%. W sektorze transportu wartość wskaźnika pozostawała na zbliżonym poziomie do 2004 r. po czym zaczęła się obniżać. Ogółem w latach 2003–2012 średnie tempo poprawy w tym sektorze wyniosło 1,6%. Zużycie finalne energii pomiędzy 2002 r. a 2012 r. wzrosło o 9,9 Mtoe. Do czynników mających wpływ na zwiększenie zużycia energii w polskiej gospodarce można zaliczyć: większą aktywność gospodarczą, wzrost liczby mieszkań, zmianę stylu życia, zmiany strukturalne oraz warunki pogodowe. Na zmniejszenie zużycia wpłynęła poprawa efektywności energetycznej (oszczędności energii). Największy wpływ na zmianę wielkości zużycia oraz oszczędności energii miały sektory przemysłu i transportu. Odpowiadają one za 79% przyrostu zużycia oraz 77% oszczędności energii. Energochłonność pierwotna PKB Polski z korektą klimatyczną, wyrażona w cenach stałych z 2005 r. oraz z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej była w 2011 r. wyższa o 18% od średniej europejskiej. Różnica ta spadła o 25 pkt proc. w porównaniu z 2000 r. Tempo poprawy energochłonności było w Polsce w latach 2001–2011 ponad 2-krotnie wyższe niż w Unii Europejskiej. Pomimo istotnej poprawy w tym zakresie różnica między Polską a najefektywniejszymi gospodarkami pozostaje znacząca. W przypadku energochłonności finalnej PKB różnica jest nieznacznie mniejsza i wynosi 14% pomiędzy Polską (0,112), a średnią dla UE-27 (0,096). Wynika to z faktu, iż relacja pomiędzy zużyciem finalnym, a pierwotnym jest w Polsce niższa niż średnia unijna²⁴.

Powyższe tendencje potwierdza *Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny* z którego wynika, że²⁵:

- energochłonność polskiej gospodarki spada, jednak wciąż zapotrzebowanie na energię jest u nas dużo większe niż w krajach „starej Unii”,
- rentowność energetyki jest w Polsce wyższa niż sektora przedsiębiorstw ogółem, pomimo spadku dynamiki przychodów ze sprzedaży,
- ceny surowców w ciągu najbliższych dwóch dekad nie powinny negatywnie oddziaływać na ceny energii – ważniejsze będą: dynamika PKB, efektywność energetyczna i polityka klimatyczna UE,

²⁴ Efektywność energetyczna w Polsce wraz z opisem działań na rzecz efektywności energetycznej przedstawiane są w corocznie przygotowywanej przez Główny Urząd Statystyczny, we współpracy z Krajową Agencją Poszanowania Energii, publikacji „Efektywność wykorzystania energii w latach...”. Wskaźniki efektywności energetycznej konstruuje się poprzez odniesienie zużycia energii do powiązanej z tym zużyciem wartości obrazującej prowadzoną działalność. Najczęściej stosowanym punktem odniesienia jest Produkt Krajowy Brutto, wielkość produkcji, wielkość przewozów towarowych lub osobowych, liczba lub powierzchnia mieszkań. *Efektywność wykorzystania energii w latach 2002–2012*, Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/>

²⁵ *Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny*, DNB Bank Polska i Deloitte, Warszawa, 4 listopada 2014 r. <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>; <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

– przy założeniu średnio 3 proc. rocznego wzrostu PKB do roku 2030 – zapotrzebowanie polskiej gospodarki na energię wyniesie może 65,5 Mtoe,

– przy wolniejszym wzroście polskiego PKB – średnio 1,5 proc. rocznie do roku 2030 – zapotrzebowanie to wyniesie prawie 70 Mtoe.

W latach 1995–2012 PKB Polski realnie się podwoił, a zużycie energii pozostało praktycznie bez zmian. I choć świadczy to o spadku energochłonności polskiej gospodarki w tym okresie o połowę, to jej poziom był w 2012 r. nadal o 15% wyższy od średniej dla UE28, o 19% od średniej dla UE15 i o 21% od energochłonności gospodarki niemieckiej. Polska dysponuje zatem rezerwami do wykorzystania dla zwiększenia efektywności energetycznej i zbliżenia do wskaźników rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Sektor energetyczny jest bardzo kapitałochłonny – na inwestycje przeznacza niemal dwukrotnie więcej niż średnio cały sektor przedsiębiorstw²⁶. Efektywność inwestycji jest przy tym w energetyce niższa niż w sektorze przedsiębiorstw ogółem. Głównymi odbiorcami energii finalnej są w Polsce gospodarstwa domowe (31%), a w dalszej kolejności transport (27%), przemysł – łącznie z budownictwem (23%), usługi (13%) i rolnictwo (6%). Ponadto rządowa prognoza zapotrzebowania na energię pierwotną z 2009 r. przewidywała wzrost o 27%, jednak wstępne wyniki prognozy z 2014 r. zakładają praktycznie zerowy wzrost zapotrzebowania na energię pierwotną do 2030 r., co wynika ze zwiększenia efektywności energetycznej polskiej gospodarki. Możliwe jest zatem utrzymanie w Polsce zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego. To z kolei prowadzi do istotnych zmian w strukturze miksu energetycznego, które mają wynikać ze zobowiązań naszego kraju wobec polityki klimatycznej Unii Europejskiej. Z modelu zużycia energii finalnej w Polsce wynika, że im wyższy wzrost gospodarczy, tym większy spadek zapotrzebowania na energię, gdyż w większym stopniu realizowane są inwestycje przynoszące oszczędności w zużyciu energii. Wyższy wzrost gospodarczy sprzyja procesom energooszczędnym, które z nadwyżką rekompensują rosnące zużycie spowodowane wyższym PKB²⁷.

Jak wskazują dane Ministerstwa Gospodarki, w ostatnich dwudziestu latach średnia dynamika wzrostu PKB w Polsce wyniosła powyżej 4,5%, natomiast od początku XXI w. całkowite zużycie energii pierwotnej wzrosło o 1,3% rocznie. Spadek zużycia został zanotowany w 2002 r. i w 2009 r. – czyli w latach niskiego wzrostu gospodarczego. Średnioroczne tempo wzrostu finalnego zużycia energii wyniosło 1,5%, a z uwzględnieniem korekty klimatycznej – 1,8%. Efektem wzrostu PKB szybszego od tempa wzrostu zużycia energii była malejąca (z wyjątkiem 2010 r.) energochłonność pierwotna i finalna PKB, której dynamika spadła jednak znacząco po 2009 r. Rozwój polskiej gospodarki następujący bez wzrostu zapotrzebowania na energię pierwotną (tzw. zeroenergetyczny wzrost gospodarczy) będzie możliwy do utrzymania do 2020 r. – o ile realizowany zostanie cel w zakresie oszczędnego gospodarowania energią określony na 2016 r. oraz odnośny cel UE wyznaczony na 2020 r. Tu trzeba nadmienić, że w średniookresowej strategii rozwoju kraju na lata 2013–2020 zakłada się, że w 2020 r. Polska osiągnie 75–80% średniego unijnego PKB per capita a dynamika wzrostu PKB będzie wyższa niż w innych krajach europejskich. Potencjał wzrostu efektywności energetycznej pozwalający na realizację zeroenergetycznego wzrostu gospodarczego po 2030 r. będzie zależał w szczególności od takich czynników, jak postęp technologiczny i dynamika cen energii²⁸.

²⁶ Szerzej: B. Sowa, *Czynniki kształtujące cenę benzyny w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem podatków i opłat* [w:] *Europejski wymiar bezpieczeństwa energetycznego a ochrona środowiska. Bezpieczeństwo – Edukacja – Gospodarka. Ochrona Środowiska. Polityka – Prawo – Technologie*, red. naukowa: P. Kwiatkiewicz, R. Szczerbowski i inni, Wyd. Fundacja na rzecz Czystej Energii, Poznań 2014, s. 655–670.

²⁷ <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>; <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

²⁸ *Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku*, wersja 0.2, Warszawa, sierpień 2014 r., s. 21: http://bip.mg.gov.pl/files/PEP2050_v.0.2.pdf

Polski rynek energii elektrycznej nie jest jeszcze dostatecznie rozwinięty pod względem warunków konkurencji. Struktura produkcji na rynku energii elektrycznej w 2012 r. przedstawiała się następująco²⁹:

- główne paliwa to węgiel kamienny i brunatny – udział w produkcji 88,6%,
- wzrost udziału węgla brunatnego w procesie wytwarzania energii – efekt spadku opłacalności produkcji energii w oparciu o węgiel kamienny,
- wzrost produkcji energii ze źródeł odnawialnych.

W przypadku konkurencji na rynku detalicznym obserwowano:

- podmioty posiadające koncesję na obrót energią elektryczną (ok. 360, w tym aktywnych 82),
- konsumentów (odbiorcy końcowi ok. 16,7 mln z czego ok. 90% to odbiorcy z grupy G)
- dynamikę wzrostów cen energii elektrycznej wahającą się pomiędzy 1,6% w przypadku cen dla odbiorców w grupie taryfowej B, a 5,8% w przypadku cen dla odbiorców w gospodarstwach domowych.

Ceny energii elektrycznej w Polsce w latach 2001–2011 kształtowały się następująco³⁰: 60% wzrost cen od 2001 roku, średnioroczny wzrost cen w przemyśle – 4%, średnioroczny wzrost cen w gospodarstwach domowych – 3%. Koszt ten staje się coraz bardziej znaczący w budżetach gospodarstw domowych.

Polska energetyka to również energetyka bazująca na odnawialnych źródłach energii. Struktura pozyskania energii ze źródeł odnawialnych dla Polski różni się od struktury pozyskania energii ze źródeł odnawialnych dla Unii Europejskiej. Struktura ta wynika przede wszystkim z charakterystycznych dla naszego kraju warunków geograficznych i możliwych do zagospodarowania zasobów. Energia pozyskiwana ze źródeł odnawialnych w Polsce pochodzi w przeważającym stopniu z biopaliw stałych (80%), biopaliw ciekłych, z energii wiatru, energii wody i biogazu. Energia elektryczna wytworzona z OZE pochodzi: z biopaliw stałych (46,4%), energii wiatru (35,2%), energii wody (14,3%) oraz z biogazu (4%). Biopaliwa stałe to podstawowy nośnik w produkcji ciepła z OZE (ponad 97%). Udział energii ze źródeł odnawialnych w Polsce w końcowym zużyciu energii brutto w 2013 r. wyniósł 11,3% i wzrósł o 4,1 pkt. proc. w stosunku do roku 2005 r.³¹.

Konkurencyjność energetyki odnawialnej w stosunku do konwencjonalnych źródeł energii systematycznie rośnie, rozwój ten spowalnia polityka poszczególnych krajów, nastawiona na cięcia w systemach wsparcia dla OZE³².

Zakończenie

Rozwój energetyki odnawialnej ma istotne znaczenie dla realizacji podstawowych celów polityki klimatyczno-energetycznej. Zwiększenie wykorzystania odnawialnych źródeł energii daje szansę na obniżenie emisji CO₂, jak również na zwiększenie efektywności energetycznej. Polski sektor odnawialnych źródeł energii jest jednym z najszybciej rozwijających się obszarów gospodarki w okresie ostatnich kilku lat. Po części jest to efekt podpisanego przez Polskę Protokołu z Kioto, wprowadzonego w życie rozporządzeniem Komisji Europejskiej w zakresie polityki energetyczno-klimatycznej, który nałożył na państwa członkowskie tzw. obowiązek 3 x 20% – tj. obniżenia do 2020 r. o 20% emisji gazów cieplarnianych, osiągnięcia pułapu 20% produkcji energii ze źródeł odnawialnych oraz zwiększenia o 20% efektywności wykorzystania energii. Zobligowało to krajowe instytucje regulacyjne do wdrożenia odpowiednich procedur, które z jednej strony zachęciłyby podmioty do inwestowania w sektor OZE (pozytywnie wpływając na rozwój gospodarki),

²⁹ <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/5314,2012.html>

³⁰ http://www.stat.gov.pl/gus/5840_808_PLK_HTML.htm

³¹ Energia ze źródeł odnawialnych w 2013 r., Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/energia-ze-zrodel-odnawialnych-w-2013-r-notatka-informacyjna,8,1.html>

³² <http://pvportal.pl/nawosci/5664/raport-popyt-na-instalacje-oze-wzrosnie>

z drugiej zaś wprowadziły instrumenty umożliwiające monitorowanie stanu zaawansowania prac w zakresie rozwoju instalacji w sektorze w obliczu przyjętego na siebie zobowiązania³³.

Aktywność gospodarcza Polski w ostatnich latach stabilnie rosła³⁴. Mimo że dynamika produktu krajowego brutto w latach 2012 i 2013 nie była zbyt wysoka (średnioroczny wzrost 1,7%), to pozostawała dodatnia. W 2014 r. tempo wzrostu PKB przyspieszyło do 3,4%. PKB Polski wzrastał nieprzerwanie od 1992 r., czego nie zachwiał także kryzys 2008/2009. Stabilny i zrównoważony rozwój gospodarki zapewnia wzrost zaufania do prowadzonej polityki ekonomicznej państwa. Prowadzi to również do zwiększonego zainteresowania rodzimym rynkiem inwestorów z kraju, ale także ze strony inwestorów zagranicznych. Sytuacja ekonomiczna Polski w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej pozostaje korzystna. Polska należy do najszybciej rozwijających się krajów Europy. W wyniku szybszego tempa wzrostu gospodarczego w Polsce niż w Unii Europejskiej (28) następuje systematyczny wzrost relacji PKB per capita Polski do PKB per capita Unii. Wg parytetu siły nabywczej relacja wzrosła z 49,8% w roku 2005 do 61,8% w roku 2011 i 68,9% w roku 2014³⁵.

Podsumowując, można stwierdzić, iż sytuacja makroekonomiczna polskiej gospodarki, w tym jej kondycja ekonomiczno-gospodarcza, daje duże szanse na realizację przyjętych do roku 2020 zobowiązań związanych z implementacją OZE.

References

Demaskowanie mitów: Obalanie mitów o energii odnawialnej, WWF Raport 2014, http://awsassets.wwfpl.panda.org/downloads/wwfpolska_demaskowanie_mitow_klimatycznych.pdf

Dmochowska-Dudek K., *Obiekty NIMBY jako przykład konfliktowych inwestycji na terenach mieszkaniowych – teoretyczny zarys problemu*, <http://www.sse.geo.uni.lodz.pl/uploads/space10/dmochowska.pdf>

Efektywność wykorzystania energii w latach 2002-2012, Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/>

Energia ze źródeł odnawialnych w 2013 r., Główny Urząd Statystyczny Departament Produkcji <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/srodowisko-energia/energia/energia-ze-zrodel-odnawialnych-w-2013-r-notatka-informacyjna,8,1.html>

Ocena realizacji Polityki energetycznej Polski do 2030 roku, Ocena PEP2030 – projekt wersja 0.5. Projekt, Warszawa, sierpień 2014 r., s. 39, http://bip.mg.gov.pl/files/OcenaPEP2030_0.5.pdf

Polityka energetyczna Unii Europejskiej, http://oide.sejm.gov.pl/oide/index.php?option=com_content&view=article&id=14876; <http://gepsa.pl/3-regulacje-prawne-dotyczace-oze-w-ue-i-w-polsce/>

Polska 2015. Raport o stanie gospodarki, Warszawa 2015, https://www.mr.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf

Projekt Polityki energetycznej Polski do 2050 roku, wersja 0.2, Warszawa, sierpień 2014r., http://bip.mg.gov.pl/files/PEP2050_v.0.2.pdf

Raport Kierunki 2014 – sektor energetyczny, DNB Bank Polska i Deloitte, Warszawa, 4 listopada 2014 r. <http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>; <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

Sowa B., *Czynniki kształtujące cenę benzyny w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem podatków i opłat [w:] Europejski wymiar bezpieczeństwa energetycznego a ochrona środowiska. Bezpieczeństwo – Edukacja – Gospodarka. Ochrona Środowiska. Polityka –*

³³ <http://www.kpmg.com/pl/pl/issuesandinsights/articlespublications/strony/sektor-oze-w-polsce.aspx>

³⁴ B. Ślusarczyk, *Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji*, UR Rzeszów 2009.

³⁵ *Polska 2015. Raport o stanie gospodarki*, Warszawa 2015, s.7, 9, https://www.mr.gov.pl/media/15346/Raport_o_stanie_gospodarki_2015_pl.pdf

Prawo – Technologie, red. naukowa: P. Kwiatkiewicz, R. Szczerbowski i inni, Wyd. Fundacja na rzecz Czystej Energii, Poznań 2014.

Staniszewska M., *Syndrom NIMBY jako przykład konfliktu społecznego o charakterze lokalnym*, Acta Innovations, nr 12, 2014, http://www.bioenergiadlaregionu.eu/gfx/baza_wiedzy/259/syndrom_nimby.pdf

Ślusarczyk B., *Determinanty międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki polskiej w okresie transformacji*, UR Rzeszów 2009.

Wiśniewski G. (red.), Michałowska-Knap K., Oniszk-Popławska A., Więcka A., Dziamski P., Kamińska M., Curkowski A., *Określenie potencjału energetycznego regionów Polski w zakresie odnawialnych źródeł energii – wnioski dla Regionalnych Programów Operacyjnych na okres programowania 2014-2020*, Instytut Energetyki Odnawialnej, Warszawa, grudzień 2011, <http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/528-okrelenie-potencjau-energetycznego-regionow-polski-w-zakresie-odnawialnych-rode-energii-wnioski-dla-regionalnych-programow-operacyjnych-na-okres-programowania-2014-2020-raport-wykonany-przez-ieo-na-zlecenie-mrr.html>

Zychowicz Z., *Konsultacje społeczne w samorządzie*, Instytut Rozwoju Regionalnego, Szczecin 2014, <http://irr.szczecin.pl/download/dokumenty/dp/ksiazka.pdf>, http://www.malopolskie.pl/Pliki/2014/2.%20Seminarium_Krak%C3%B3w.pdf

Strony internetowe:

<http://bip.mg.gov.pl/node/21165>

http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/feroci/priorities/green-growth/index_pl.htm; http://www.malopolskie.pl/Pliki/2014/2.%20Seminarium_Krak%C3%B3w.pdf

http://ec.europa.eu/europe2020/index_pl.htm

<http://pvportal.pl/nawosci/5664/raport-popyt-na-instalacje-oze-wzrosnie>

http://www.academia.edu/5371251/2013_Energia_lokalna_czyli_odnawialna_Raport_z_badania_akceptacji_dla_odnawialnych_zrodel_energii_i_perspektywy_dla_ich_rozwoju_w_polskich_gminach; <http://www.egospodarka.pl/96812,Mikroinstalacje-OZE-Polacy-mowia-tak,1,39,1.html>; <http://www.egospodarka.pl/82215,Odnawialne-zrodla-energii-z-poparciem-Polakow,1,39,1.html>; <http://www.planergia.pl/technologie/item/291-spo%C5%82eczne-tak-dla-oze>; <http://www.greenpeace.org/poland/pl/wydarzenia/polska/Badanie-opinii-70-Polakow-chce-polityki-energetycznej-opartej-na-OZE/>

http://www.cire.pl/pokaz-pdf-%252Fpliki%252F2%252Fp2050_20150803.pdf; <http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Energetyka/Polityka+energetyczna>

http://www.cire.pl/UE/dokumenty/Green_paper.pdf

<http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/679-polacy-chc-produkowa-energi-z-oze-wyniki-najnowszych-bada-zawartych-w-raporcie-krajowy-plan-rozwoju-mikroinstalacji-odnawialnych-rode-energii.html>

<http://www.ieo.pl/pl/aktualnosci/679-polacy-chc-produkowa-energi-z-oze-wyniki-najnowszych-bada-zawartych-w-raporcie-krajowy-plan-rozwoju-mikroinstalacji-odnawialnych-rode-energii.html>

<http://www.ieo.pl/pl/ekspertyzy.html>

<http://www.kpmg.com/pl/pl/issuesandinsights/articlespublications/strony/sektor-oze-w-polsce.aspx>; <http://www.ure.gov.pl/pl/rynki-energii/energia-elektryczna/charakterystyka-rynku/5314,2012.html> http://www.stat.gov.pl/gus/5840_808_PLK_HTML.htm

<http://www.mg.gov.pl/Bezpieczenstwo+gospodarcze/Energetyka/Odnawialne+zrodla+energii/Krajowy+plan+dzialan>

<http://www.mg.gov.pl/node/22595>

http://www.pie.pl/materialy/_upload/doc/ustawa_odnawialne.pdf

<http://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/press-releases/articles/dnb-i-deloitte-energetyka.html>; <http://www.dnb.pl/pl/komentarze-ekspertow/art26,obraz-sektora-energetycznego-w-polsce-raport-kierunki-2014.html>

Розвиток відновлюваних джерел енергії має важливе значення для досягнення основних цілей кліматичної та енергетичної політики. Збільшення використання відновлюваних джерел енергії відкриває нові можливості для скорочення викидів CO₂, а також для підвищення ефективності використання енергії. Польський сектор поновлюваних джерел енергії є однією з галузей економіки, яка розвивається найшвидше за останні кілька років. Запропоновано створення національних регулюючих органів для здійснення відповідних процедур, які, з одного боку, стимулюватимуть операторів інвестувати у сектор поновлюваних джерел енергії (позитивний вплив на розвиток економіки), а з іншого боку, нададуть кошти для контролю за ходом робіт з розробки обладнання.

Ключові слова: макроекономіка, поновлювані джерела енергії, правове регулювання, шкідливі викиди.

Development of renewable energy is essential for achieving the main objectives of the climate and energy policy. Increasing the use of renewable energy opens up new possibilities for reducing CO₂ emissions and to improve energy efficiency. Polish renewable energy sector is one of the fastest growing areas of the economy over the past few years. Creation of national regulatory bodies to implement the appropriate procedures has been proposed, which, on the one hand, will stimulate operators to invest in the renewable energy sector (a positive impact on economic development), and on the other hand, provide a means to monitor the progress of work on the development of equipment.

Key words: macroeconomics, renewable energy, legal regulation, emissions.

Одержано 7.07.2016.

УДК 658.5

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-17

V.A. PAVLOVA,

*Doctor of Economics, Full Professor, Head
of the Department of Alfred Nobel University, Dnipro*

V.N. ORLOVA,

*PhD, Associate Professor of Alfred Nobel
University, Dnipro*

HUMAN RESOURCES IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT

The problems associated with the studying of the level of the enterprise human resource provision and requirements have been analyzed. The groups of workers at the level of their opportunities for career growth and learning ability have been formed. The approaches to the integration of motivational incentives to the staff development and participation in the implementation of the strategy have been offered. The criteria for assessing the staff competitiveness from the positions of both managers and clients have been obtained.

Key words: *human resources, strategic management, strategy, system, motivation, competitiveness.*

An effective system of strategic management and leadership allows make informed decisions about the company development through the formation of competitive personnel, use of efficient motivation according to its level of competence. Company management is a consistent scheme of coordinated actions which can quickly perceive changes and trends in the requirements of customers, implementing enterprise capabilities for maximum profit at minimum cost. The criterion for successful management is primarily sales volume as a direct result of satisfaction of consumption. Motivated competitive human resources act as a successful management tool (Human Resource).

The problem of studying the human resources (HR) as an element of strategic management and tools to achieve the strategic objectives of the enterprise was raised in the works of such scholars: L. Dougan i G. Mokhon'ko [1] R. Kaplan i D. Norton [2] K. Kowalska [3], A. Kolesnik [4], O. Serikova [8], R. Shamgunov [10] and others.

However, issues related to the definition of the role of human resources in the implementation of the enterprise strategy, require a special study.

The aim of the article is to study the state of the enterprises human resources provision, the degree of satisfaction of the needs of professional workers at the expense of their education on the basis of dividing into groups of career opportunities and ability to learn based on the motivational incentives and competitiveness of staff.

Competition in the market conditions is a major factor impact on sectors of the economy and changes in the competitive environment of enterprises functioning.

Domestic companies are not always willing to work in competitive markets, primarily due to the lack of trained managers who have the necessary skills and knowledge to carry out reforms and have practical tools for the analysis of the company and management decisions.

According to our definition, strategic management of the competitiveness of the manufacturers of consumer goods is a purposeful process of formation of a certain segment of the market that provides the optimal level of competitiveness of the enterprises to achieve ef-

efficiency of the subjects and objects of the market in a competitive environment and includes the following elements: strategic analysis; strategic choice or forecasting strategy implementation [6].

In our opinion, the strategic management can be described by the given algorithm (Fig. 1).

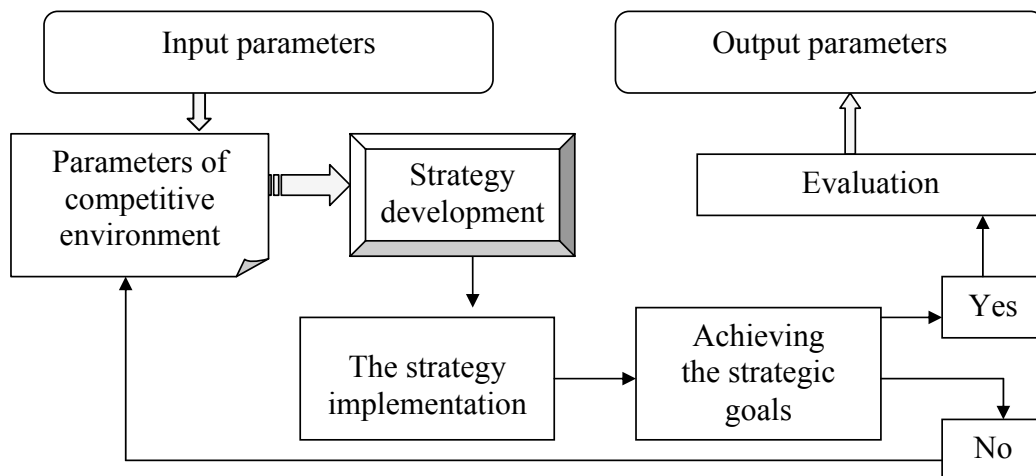


Fig. 1. The algorithm of strategic business management

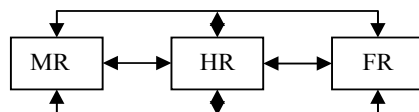
Based on the theoretical principles and characteristics of market competition, the system of strategic management of competitiveness can be built by the aggregate principle in terms of the combination of the processes of management activities (analysis and evaluation of the information, forecasting, planning, organization, coordination, motivation activities, controlling, and analysis of the results) and resource support to achieve the goals. The system includes the main elements: the objective function on the market; the competitive environment; subjects; facilities; strategy development; functional subsystems; strategy implementation; assessment of effectiveness.

Implementation of the system of enterprises of strategic management is the basis for the strategy, which, in our consideration, in terms of convergence and the strategic ability of enterprises should provide sustainable competitive advantage through faster response to changes in the environment and elasticity as compared to competitors.

We agree with the authors' position [3] that strategic management is a continuous process, and the strategy takes a leading place in its effective system. It is important to ensure its application in practice, recognizing the extent to which the results of the particular strategic option are aimed at fulfilling the organization's mission and the achievement of organizational goals.

According to the conceptual approach to forming business strategy the basis for its development is the existence of three types of resources: material, human and financial. Their level of opportunity and potential growth in the system can be provided by the strategic management of the respective blocks involvement which is a measure of the degree of the sustainability of the strategy and the basis for its implementation.

In this system, human resources (HR) are essential both as a separate object of the strategic management and as an interconnected link in the chain:



where MR – material resources; FR – financial resources.

And, therefore, the staff is one of the most important elements of business management, because management decisions are made and executed by people and their competence and professionalism depends on the quality of management and further development of the company.

So the problem of training and use of personnel at all levels of government is a prerequisite for ensuring compliance with the labor market and implementing the chosen strategy.

The study of parameters that characterize human resources leads to the conclusion on their role in ensuring the efficiency of the entities (Table 1) and highlight the issues relevant to the preparation and use of personnel at all levels of government.

Table 1

Key indicators of the labor market in Ukraine [9]

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014
Population, thousand people	45962,9	45778,5	45633,6	45553,0	45426,2
Economically active population					
Aged 15-70 years, thousand people	20894,1	20893,0	20851,2	20824,6	19920,9
Share of corresponding age group	63,6	64,2	64,5	64,9	62,4
Working age, thousand people	19164,0	19181,7	1917,8	19 399,7	19035,2
Share of corresponding age group	71,9	72,6	72,9	72,9	71,4
Employed population					
Aged 15-70 years, thousand people	19180,2	19231,1	19261,4	1914,2	18 073,3
Share of corresponding age group	58,4	59,1	59,6	60,2	56,6
Working age, thousand people	17451,5	17520,8	17728,6	17889,4	17188,1
Share of corresponding age group	65,5	66,3	66,9	67,3	64,5
Unemployed population (according to the methodology of the ILO)					
Aged 15-70 years, thousands of people	1713,9	1661,9	1589,8	1510,4	1847,6
Share of the economically active population of the relevant age group	8,2	8,0	7,6	7,3	9,3
Working age, thousand people	1712,5	1660,9	1589,2	1510,3	1847,1
Share of the economically active population of the relevant age group	8,9	8,7	8,2	7,8	9,7

Analysis of the main indicators of human resources for the five year period shows the shifts in motivating the economically active population. The total number of active population aged 15–70 is over 60%; working age – 70%, and the employed population of working age – within 60%. At the same time the share of unemployed (according to ILO methodology) is within 10%. The ratio between the economically active population of working age and the employed people made 71,9% and 65,5% in 2010, and in 2014 – 71,4% and 64,5% respectively. In addition, the domestic enterprises employ almost half of the economically active population of working age and about 60% of the employed population (Table 2).

This decreases in the number of staff members (particularly in 2014 compared to 2010 their number decreased by 17%) and turnover rates remain virtually unchanged. With the growth of average nominal wages and the value of real wages for the previous period decreased rapidly (from 114,4% in 2012 to 93,5% in 2014). Given the fact that enterprises constituted in 2014 approximately 20% of subjects (total 1,932,161) registered in Ukraine and employees 87%, it should be noted that the main job places are created by legal entities. As it was shown by our previous study [5], every enterprise has 4 employees on average, indicating the significant proportion of small and medium enterprises.

The analysis of personnel costs for enterprises by their size according to the type of economic activity shows that in 2014 the share of total costs to staff costs at the large enterprises is 43,6%, at medium enterprises – 41,0%, at small enterprises – 15,4%, micro-enterprises – 5,0%.

Table 2

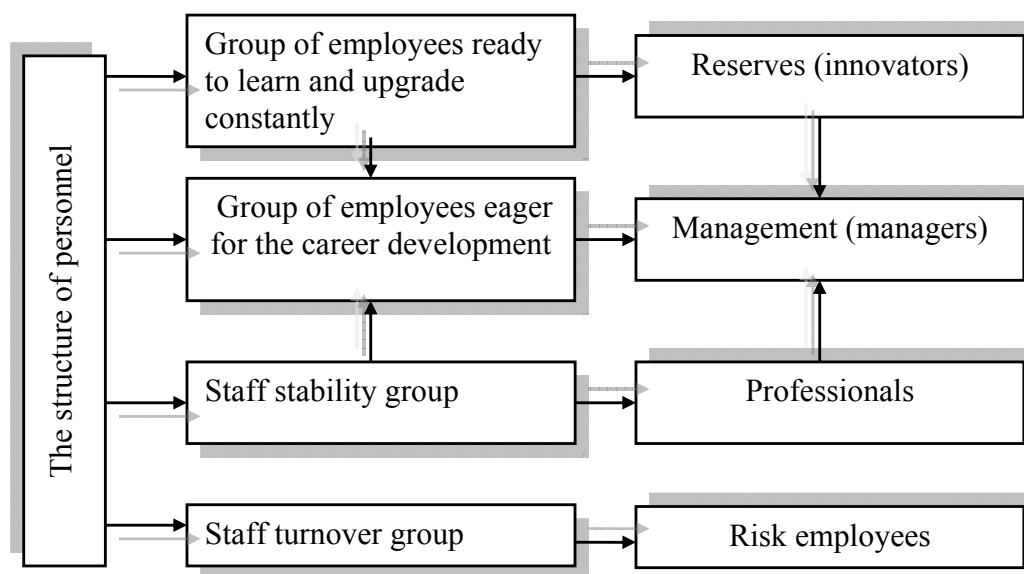
Indicators of the employment at the enterprises of Ukraine [9]

Indicators	2010	2011	2012	2013	2014
The average number of full-time employees, thousand people	10262	10083	10123	9720	8959
Turnover workforce ratio, in % of average number of staff					
To be hired	25,0	28,3	26,1	26,6	22,8
To be dismissed	27,7	30,5	29,9	30,3	30,3
Average monthly pay, UAH	2250	2648	3041	3282	3480
Nominal salary in % of the subsistence minimum for working population	244,0	263,7	268,2	269,5	285,7
Real wages, in % to previous year	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5

Therefore, it should be noted that the size and type of material incentives depend on the management and financial capacity of the company. Insufficient investment in job incentives cause staff turnover, low impact, and, hence, lack of interest in their own staff development and involvement in achieving strategic goals.

Perhaps for these reasons the life cycle of domestic entrepreneurship ends at the introductory and partly development stage without reaching the maturity. Only quality assurance of personnel development will solve the problem of efficient performance of each entity.

In our view, the personnel can be divided into four groups: 1) group of employees ready to learn and upgrade constantly; 2) employees eager for the career development; 3) staff stability group and 4) staff turnover group (Fig. 2).

**Fig. 2. Structure of employees**

Each group can include employees with different characteristics who can carry out some guidance activities. Specifically, the first group can be identified reserve management. These employees are innovators, they provide innovative development of the company and its innovative activity. The second group of workers includes the managers that actually provide the organization, functioning and development of the company. The main categories of employees providing industrial (technological) process are professionals from the stability

group. The group of employees who are not able or willing to learn makes the risk group and there is no sense spending money on their development.

According to the approaches of Professor Robert Kaplan from Baker Fund at Harvard Business School, one of the creators of the Balanced Scorecard (Balanced Scorecard) [2] the latter can be attributed to employees who do not understand the strategy of the company (5%). However, 25% of the employees ensure successful implementation of the strategy and they are formed from the other three groups.

According to research of Renaissance Worldwide and CFO Magazine [10] less than 40% of middle managers and 5% of lower level employees clearly understand the vision and act on the basis of the strategy; only 50% of senior executives, 20% of middle managers and 10% of lower-level employees carry out their activities and use the encourage system focused on strategy execution.

So, the process of hiring and evaluating workers can detect the personal qualities measured at once but the personality characteristics are more profound. They should be studied, because they play a key role in ensuring the impact and efficiency.

At the present stage of business development issue of formation of personnel potential is becoming one of the major company key success factors. To solve it we can use a lot of employee motivation techniques [1; 4], they should be allocated among the study of their value orientations to ensure the effective functioning of the company, which understands that it is possible to implement the development strategy with the help of a professional team.

Our previous studies [7] showed that a utilitarian type of values is prevailing among employees (60,7%), followed by a theoretical (19,4%) and social types (9,44%). Thus, we can say that for the employees of the Ukrainian enterprises the dominant motive is to get a sound financial reward for solving the company problems. Theoretical type requires creative solutions of the company problems, based on the search of the new knowledge and better options. At the same time, the importance of social factor results in comfort in the team, psychological compatibility and a joint search for optimal solutions to the problems.

But for the formation of an effective team of employees it is more correct to consider the impact of the first two groups, the most important value types for the employees.

Our studies [7] have shown that the major types of values are utilitarian (40,2%) and theoretical (27,2%). The second pair of values combines individualistic (14,3%) and social (9,8%) types. The third pair of values is aesthetic (5,2%) and traditional (3,3%) types of values.

The distribution of values in pairs suggests that the «money talks» approach does not occupy the first place in favor of human motivation. But for the majority of employees it is the dominant type of utilitarian values. This leads to the following conclusions: the success is achieved by people motivated by financial reward, that is characterized by a practical approach to solving problems. At the same time, they are set to the creative, interesting work and work with dedication on the basis of new information.

Realizing the importance of motivation for productive work, it should be stated that the solution to the problems of the modern organization depends on the availability of qualified and enthusiastic professionals, or in other words, the level of competitiveness in comparison with employees of competing companies.

The studies confirm that managers who concentrate on the performance management solutions set the following requirements to the specialist with regard to the importance: high qualification and competence; analytical and organizational skills; the ability to generate ideas; positive goodwill; communication; sex; age characteristics.

Customers oriented on communication and cooperation arrangements in their performance set the next requirements: communication; high qualification and competence; analytical work and organizational skills; positive goodwill; the ability to generate ideas; age-related characteristics; sex.

These criteria should be the basis for determining the level of competitiveness of the company employees, thus it is necessary to focus attention on the fact that profit maximization can be provided by motivated employees, forming effective human resources.

In view of the above, it should be noted that the effective strategic management is characterized by a sequence of actions based on the role of human resources in the implementation of business strategy:

1. To ensure the effective functioning of a competitive market it is important to study the level of enterprise human resource provision and the need for them.
2. It is advisable to divide workers in terms of their opportunities for career growth and learning ability.
3. It is important to take into account the motivational incentives to staff personal development and participation in the implementation of the strategy.
4. The staff competitiveness is becoming one of the most essential factors as all areas of economic activity are based on enterprise convergence providing gradual similarity of the strategies and transformation of competition into the same way to achieve the strategic goals for the realization of business strategy.

Thus, strategic management is the modern philosophy and means of ensuring the effectiveness of the company performance and the corresponding methods of studying human resources as part of the strategic management can determine the effectiveness of the enterprise.

Literature

1. Dovgan L.E. Strategic stability in the system of strategic management / L.E. Dougan, G.A. Mohonko // Recent economic problems [Electronic resource]. – Available at: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/34/2631-strategichna-stijkist-u-sistemi-strategichnogo-upravlinnya-pidpriyemstvom.html>
2. Kaplan R. The reward for the excellent implementation of the strategy. Communication strategy and operations – a guarantee of competitive advantage / R. Kaplan, D. Norton. – M.: Olympus-Business, 2010. – 368 p.
3. Kowalska K. The components of the strategic human resource management organization / K. Kowalska // Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy. – 2012. – № 137. – P. 31–34.
4. Kolesnik A. Estimation of potential employees in the formation of personnel reserve / A. Kolesnik // Personnel Management. – 2015. – № 3. – P. 52–54.
5. Pavlova V.A. Analytical thinking on personnel development in domestic enterprises / V.A. Pavlova // Materials for the XI International Conference «Education and Science of the XXI century. – Sofia: «Byal GRAD-BG» OOD. – 2015. – T. 2. – P. 28–30.
6. Pavlova V.A. The competitiveness of the company: management, assessment, strategy: monograph / V.A. Pavlova, O.V. Kuzmenko, V.N. Orlova, G.A. Ryzhkovf. – D.: publication: DUEP A. Nobel, 2011. – 352 p.
7. Pavlova V. Formation of personnel potential, taking into account the characteristics of motivation / V. Pavlova, M. Ostrovsky // Marketing: Theory and Practice: scientific research journal. – Eastern National University Vladimir Dal. – 2012. – № 18. – P. 202–208.
8. Serikova O. Comprehensive assessment of the use of labor potential, personal approach / O. Serikova // Ukraine: aspects of labor. – 2015. – № 7. – P. 36–42.
9. Statistical information State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Shamgunov R.N. Strategic Management System / R.N. Shamgunov [Electronic resource]. – Available at: <http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml>

References

11. Dovhan', L.Ye., Mokhon'ko, H.A. *Strategichna stijkist' u systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriyemstvom* [Strategic stability in the system of strategic management]. *Aktual'ni problemy ekonomiky* [Recent economic problems]. Available at: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/34/2631-strategichna-stijkist-u-sistemi-strategichnogo-upravlinnya-pidpriyemstvom.html> (Accessed 5 May 2016)
12. Kaplan, R., Norton, D. (2010). *Nagrada za blesjashhuju realizaciju strategii. Svjaz' strategii i operacionnoj dejatel'nosti – garantija konkurentnogo preimushhestva* [The reward for the excellent

implementation of the strategy. Communication strategy and operations – a guarantee of competitive advantage]. Moscow, Olympus-Business Publ., 368 p.

13. Koval's'ka, K. *Ckladovi systemy stratehichnoho upravlinnia liuds'kymy resursamy orhanyzatsii* [The components of the strategic human resource management organization]. *Visnyk kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. [Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economy], 2012, no. 137, pp. 31-34.

14. Kolesnik, A. *Ocenka potentsiala sotrudnikov pri formirovanii kadrovogo rezerva* [Estimation of potential employees in the formation of personnel reserve]. *Upravlenie personalom* [Personnel Management], 2015, no. 3, pp. 52-54.

15. Pavlova, V.A. (2015) *Analitichni rozdumy schodo rozvytku personalu na vitchyznianskykh pidpriemstvakh* [Analytical thinking on personnel development in domestic enterprises]. *Materialy 11 mezhdunarodnoj nauchnoj konferentsyy "Nauka y obrazovanye v 21 veke"* [Materials for the XI International Conference "Education and Science of the XXI century"]. Sofia, pp. 28-30.

16. Pavlova, V.A., Kuz'menko, O.V., Orlova, V.M., Ryzhkova, H.A. (2011). *Konkurentospro-mozhnist' pidpriemstva: upravlinnia, otsinka, stratehiia* [The competitiveness of the company: management, assessment, strategy]. Dnipropetrovsk, DUEP A. Nobel Publ., 352 p.

17. Pavlova, V., Ostrovs'kij, M. *Formirovanie kadrovogo potentsiala s uchjotom harakteristik motivatsii* [Formation of personnel potential, taking into account the characteristics of motivation]. *Marketynh: teoriia i praktyka: zbirnyk naukovykh prats'.* *Skhidnoukrains'kyj natsional'nyj universytet imeni Volodymyra Dalia* [Marketing: Theory and Practice: scientific research journal. Eastern National University Vladimir Dal], 2012, no. 18, pp. 202-208.

18. Serikova, O. *Kompleksna otsinka vykorystannia trudovoho potentsialu: osobystisnyj pidkhid* [Comprehensive assessment of the use of labor potential, personal approach]. *Ukraina: aspekty pratsi* [Ukraine: aspects of labor], 2015, no. 7, pp. 36-42.

19. *Statystychna informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy* [Statistical information State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 16 May 2016)

20. Shamgunov, R.N. *Sistema strategicheskogo upravlenija* [Strategic Management System]. Available at: <http://www.cfin.ru/management/controlling/sms.shtml> (Accessed 11 May 2016)

Розглядаються питання, пов'язані з дослідженням стану забезпечення підприємств людськими ресурсами та потреби в них. Сформовано групи працівників за рівнем їх можливостей до кар'єрного зростання та здатністю до навчання. Запропоновано підходи до врахування мотиваційних стимулів персоналу до власного розвитку та участі в реалізації стратегії. Виокремлено критерії оцінювання конкурентоспроможності з позиції керівника та клієнта.

Ключові слова: людські ресурси, стратегічне управління, стратегія, система, мотивація, конкурентоспроможність.

Рассматриваются вопросы, связанные с исследованием состояния обеспечения предприятий человеческими ресурсами и потребности в них. Сформированы группы работников по уровню возможностей их карьерного роста и способности к обучению. Предложены подходы к учету мотивационных стимулов персонала к собственному развитию и участию в реализации стратегии. Выделены критерии оценивания конкурентоспособности персонала с позиции руководителя и клиента.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, стратегическое управление, стратегия, система, мотивация, конкурентоспособность.

Одержано 7.07.2016.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БЮДЖЕТОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Обґрунтовано зв'язок бюджетів різних країн у сучасних глобалізованих умовах та особливості в бюджетному процесі, які виникають в умовах глобалізації фінансових потоків. Доведено, що бюджет є важливим інструментом реалізації соціально-економічної політики держави і для виконання покладених на нього завдань необхідним є підвищення ефективності системи фінансового управління. З'ясовано, що для забезпечення належного рівня контролю за виконанням державного бюджету, особливо в сучасних, глобалізованих умовах, необхідним є аудит ефективності в системі державного контролю. Виявлено глобальні проблеми в сучасному бюджетотворенні та підвищенні ефективності використання бюджетних коштів та шляхи вдосконалення чинного бюджетного механізму, які допоможуть уникнути чи знизити негативний вплив зазначених проблем.

Ключові слова: фінанси, бюджетний процес, глобалізація, стратегічне бюджетування, індекс глобалізації.

Постановка проблеми. Бюджет країни є не лише фінансовими ресурсами держави, але й інструментом реалізації її зобов'язань, програм та ін. З огляду на те, що в глобалізаційних умовах відбувається часткове злиття фінансових потоків держав, вони мають вплив і на держаний бюджет. Бюджетна безпека, враховуючи сутність та функції державного бюджету, є однією з основних складових безпеки держави, тому, з огляду на процес глобалізації, який також має місце і в Україні, особливої ваги набуває проблематика ефективного управління державним бюджетом в глобалізаційних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на важливість зазначеної проблематики, її дослідженню присвячено праці зарубіжних вчених: З. Баумана, Ф. Мартіна, М. Обстфельда, О. Сабдена, А. Тейлора, Є. Тоффлера, Ч. Харіока. Не залишились осторонь цієї проблеми також і вітчизняні вчені, зокрема О. Білорус, В. Геєць, Д. Лук'яненко, А. Філіпенко. Незважаючи на численні праці зарубіжних і вітчизняних вчених, необхідними є додаткові дослідження, які б враховували сучасний стан глобалізованих фінансових потоків та особливості фінансового контролю в глобалізованих умовах.

Постановка проблеми. Метою статті є з'ясування особливостей формування державного бюджету в умовах глобалізації, а також способів підвищення ефективності його функціонування та якості контролю за бюджетними коштами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах відбувається поступове злиття економік різних країн з частковим перейняттям ними рис, притаманних іншим державам. Процес глобалізації має різні темпи в різних країнах, проте жодна країна не залишилась осторонь [1] (табл. 1).

З даних, оприлюднених Швейцарським економічним інститутом (KOF Swiss Economic Institute) щодо індексу глобалізації країн світу (табл. 1), випливає, що рівень глобалізованості може змінюватись не лише у бік зростання, тобто економіки можуть частково ізолюватись від світу. Також з даних видно, що рівень глобалізованості і соціально-економічного розвитку не завжди пов'язані між собою. Рівень глобалізації в Україні є вищим, ніж середній і за останні роки. Таким чином, актуальним є врахуван-

ня цього фактора при бюджетному плануванні та розробці заходів з управління та фінансового контролю.

Таблиця 1

Індекс глобалізації для окремих країн світу за період 2009–2013 рр., %

Країна	2009	2010	2011	2012	2013
Ірландія	92,49	92,51	92,27	91,59	91,64
Бельгія	92,36	92,42	92,17	91,81	91,18
Нідерланди	91,22	91,88	92,08	92,03	91,70
Австрія	90,99	90,63	90,65	90,62	89,83
Сінгапур	88,61	88,31	87,95	87,37	86,93
Канада	86,64	86,72	86,28	85,89	85,67
Норвегія	84,33	83,54	83,32	84,17	84,24
Велика Британія	84,08	83,93	83,82	83,06	81,97
Австралія	83,28	83,50	83,59	82,69	81,93
Німеччина	79,71	79,90	79,81	79,22	78,24
США	75,64	75,67	75,74	75,87	75,71
Росія	69,24	68,71	67,96	68,67	69,40
Україна	68,59	68,36	68,69	69,88	70,71
Боснія і Герцеговина	60,52	62,16	66,87	66,66	66,31
Аргентина	58,59	58,42	57,54	57,27	57,11
Азербайджан	55,26	56,05	56,58	57,56	57,53
Вірменія	52,82	53,53	52,99	57,76	59,62
Багами	51,20	52,61	53,66	54,16	54,05
Швейцарія	50,75	50,48	49,25	50,55	51,20
Бразилія	46,03	48,64	47,31	47,96	47,74
Кайманові острови	32,62	32,32	32,45	32,39	32,18
Ангола	30,49	30,92	31,32	31,49	32,92
Екваторіальна Гвінея	25,22	26,01	26,69	27,13	27,22
Соломонові острови	23,84	24,17	24,36	24,69	25,10

У сучасних умовах має місце значний бюджетний дефіцит та складний соціально-економічний стан країни, тому можемо зробити висновок, що бюджетний процес в Україні має недоліки і характеризується низкою обмежень і негативних тенденцій, які створюють перешкоди на шляху до вирішення стратегічних завдань: відсутність контролю за формуванням нового бюджету в частині політичних домовленостей між керівниками різних відомств; використання індикативних методів планування формалізоване; не забезпечено безперервного циклу контролю за бюджетним процесом; слабка або відсутня за окремими напрямками бюджетно-правова регламентація формування та використання Стабілізаційного фонду та державних інвестиційних програм; ускладнення виявлення потенційних загроз фінансовій та бюджетній безпеці як внутрішньої так і зовнішньої; використання занижених соціальних стандартів при формуванні бюджету; недотримання термінів бюджетного процесу при формуванні бюджетів різних рівнів. Також є певні додаткові обмеження, які доповнюють основні. Але однією з провідних проблем, яка має тенденцію до поглиблення, є слабка інформаційно-розрахункова база бюджету, завдяки якій функціонує частина корупційно-кримінальних схем вилучення державних фінансових ресурсів.

Також несприятливою є ситуація, пов'язана з глобальною конкурентоспроможністю (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Показник індексу глобальної конкурентоспроможності за 2015–2016 рр., від 1 до 144

Показник	Значення
Інтегральний показник глобальної конкурентоспроможності країни	93
Нецільове використання бюджетних коштів, отримання бюджетних коштів у результаті корупційних дій	122
Довіра громадськості до політиків	80
Ефективність антимонопольної політики	136
Хабарі та неформальні платежі, пов'язані, зокрема, із суспільною інфраструктурою, отриманням держзамовлень	132
Фаворитизм у рішеннях державних службовців, необ'єктивність та упередженість позицій посадових осіб щодо бюджетних контрактів	99
Марнотратство у бюджетних видатках, неефективна структура бюджетних видатків	134
Рівень інфляції	134

Усе це призводить до нестачі коштів у державному бюджеті для покриття передбачених витрат, а отже, в першу чергу страждає соціальна сфера, яка фінансується в основному за рахунок цих коштів.

Ситуація, яка склалася з використанням коштів державного бюджету, значно ускладнюється глобалізаційними процесами. Інтеграція в європейське суспільство потребує переходу до стандартів, передбачених ЄС, що має прямий вплив на структуру доходів та витрат, а також організації бюджетного процесу. Світові фінансові кризи в умовах глобалізованого суспільства є додатковим фактором небезпеки для державного бюджету, а отже, і для безпеки країни в цілому. Діяльність транснаціональних корпорацій, банків, а також офшоризація, яка набула особливо активного розвитку останніми роками, також впливають на отримання надходжень у різних формах до державного бюджету, а отже – змінюють його структуру. Таким чином, із зазначеного випливає, що в умовах глобалізації необхідною є адаптація бюджетного процесу до сучасних умов і тенденцій, а також підвищений рівень бюджетного контролю та безпеки, який також орієнтований на зовнішні небезпеки.

З'ясуємо основні напрями підвищення ефективності управління державним бюджетом в умовах глобалізації (рис. 1).



Рис. 1. Напрями підвищення ефективності управління державним бюджетом в умовах глобалізації

Найважливішим завданням сучасності в контексті підвищення ефективності управління державним бюджетом є перехід до формування бюджету розвитку – бюджету, орієнтованого на результат. Такий вид бюджетування є актуальним в сучасних умовах глобалізації та соціально-економічної нестабільності, оскільки він передбачає перехід до довгострокового планування з формуванням чітких правил зміни об-

сягів і структури асигнувань, а також підвищення рівня прогнозованості витрат на напрями, передбачені бюджетом. Така система має і недолік – в чистому вигляді вона не пристосована до швидкого реагування на зміни в зовнішньому економічному середовищі. Саме тому необхідним є фінансовий контроль як за внутрішнім, так і зовнішнім середовищем, що допоможе оперативно реагувати на зміну ситуації на міжнародному фінансовому ринку.

Перевагами такого бюджетування є обмеження можливостей неефективного витрачання державних фінансових ресурсів та порушення фінансової дисципліни, а також раціональний розвиток усіх сфер.

Для переходу до такого формування бюджету потрібно вирішити певні проблеми. Зокрема значна частина видатків державного бюджету припадає на фінансування соціальної сфери. Проте, незважаючи на значні обсяги, ці витрати є малоефективними, перш за все за рахунок занижених соціальних стандартів та великої частки зловживань при наданні виплат. Також неефективною є система субсидій. Фактично їх надання в сучасних умовах призводить до того, що особи, які їх отримують, не зацікавлені в заощадженні ресурсів. Це призводить до їх надмірного і безконтрольного використання, при цьому вартість витрачених ресурсів переноситься на тих осіб, які не мають субсидій. Отже, це призводить до зростання тарифів та, як наслідок, ще більшої кількості одержувачів субсидій. Бюджет не стимулює населення до ощадливості, до зацікавленості в результаті діяльності. Це негативно позначається на його наповнюваності, а також суперечить європейським нормам. З огляду на це необхідним є перехід від екстенсивної системи соціального забезпечення до прогресивної. Він передбачає значне зростання частки заробітної плати в структурі ВВП та перегляд соціальних стандартів і категорій одержувачів послуг. Тоді навіть за умов зростання тарифів при гідній заробітній платі особа не отримуватиме субсидії, але матиме змогу оплатити комунальні послуги, обираючи для себе те, що їй вигідніше: замінити сантехніку чи платити більше за воду, вимкнути світло, чи отримати вищий рахунок за електроенергію тощо. Фактично субсидії та багато видів соціальних виплат при цьому залишаться лише для тих категорій громадян, які вийшли на пенсію, мають інші підстави для отримання соціальних виплат у зв'язку з тим, що вони формували свій державний страховий фонд ще за старою системою. Поступово після закінчення перехідного періоду за умов такого реформування буде сформовано ефективну систему державного соціального страхування, а отже, досягнуто зниження навантаження на державний бюджет.

Також негативним є той факт, що в умовах переходу до децентралізації влади виникають проблеми в механізмі фінансування регіонів. Таким чином, регіони мають право на автономність в управлінні, але кошти отримують за рахунок бюджетних трансфертів, а отже, повинні виконувати певні делеговані повноваження. Також така система не має стимулюючого ефекту на формування місцевих бюджетів. Звичайно, миттєвого переходу в системі формування місцевих бюджетів бути не може, проте без надання місцевим бюджетам певної автономії та її поступового поглиблення позитивних зрушень в цьому напрямі очікувати не варто. Також потрібно враховувати, що при обранні шляху децентралізації необхідно переглянути структуру податків таким чином, щоб більша їх кількість надходила до місцевих бюджетів, за практикою зарубіжних країн, та давала змогу до самофінансування.

Суттєвою проблемою, особливо в умовах євроінтеграції, є непрозорість у формуванні бюджетів різних рівнів. Це призводить до того, що певна частка надходжень і витрат залишається в тіні, що, у свою чергу, збільшує навантаження на бюджет, породжує корупційні схеми та підриває фінансову безпеку країни. Частково це пов'язане з тим, що останнім часом бюджет фактично не приймається вчасно і має безліч поправок.

Також у формуванні бюджету має місце негативна тенденція – спрямування витрат на покриття дефіцитів, а не на стимулювання розвитку. Таким чином відбувається постійне збільшення боргів, що призводить до зниження фінансування різних сфер, а

також зростання тарифів, що ще більше пригнічує економіку. У той же час спрямування коштів на стимулювання розвитку економіки хоч тимчасово і призвело б до зростання заборгованості, але дало поштовх до підвищення доходів.

Наступним кроком реформування бюджетного процесу повинно бути забезпечення прозорості розробки бюджету. Для цього необхідно впровадити певні заходи:

- розробка стандартів складання кошторисів витрат державних коштів;
- чітке визначення внутрішніх пріоритетів бюджетного процесу та їх дотримання;
- забезпечення якісної підготовки звітів та кваліфікованого їх аналізу з подальшим аналізом, особливо витратної частини, та розробкою рекомендацій щодо вдосконалення бюджетного процесу;

- забезпечення широкого професійного обговорення макроекономічних показників, покладених в основу формування бюджету, а також оприлюднення його в доступній формі для населення;

- моніторинг бюджетних ризиків у перманентному режимі;

- аналіз рівня середньострокових запозичень як внутрішніх, так і зовнішніх, раціональності їх використання і гарантій уряду на їх покриття, а також прямий і опосередкований вплив на фінансову систему країни в цілому;

- удосконалення процедур прийняття рішень щодо формування видаткової частини бюджету з поділом її на групи за рівнем таким чином, щоб сукупність видатків нижчого рівня не перевищувала суми видатків відповідного вищого рівня.

З огляду на ситуацію, що склалася в сучасних умовах, соціально-економічну нестабільність, викликану військовими подіями на сході країни, а також євроінтеграційними процесами, в системі бюджетотворення необхідним є впровадження ефективної системи фінансового контролю та аудиту.

Саме впровадження ефективної системи аудиту бюджетного процесу матиме багатогорний позитивний ефект, зокрема: чітке виявлення цілей розвитку як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні; забезпечення прозорості бюджетного процесу та діяльності влади, а отже – уникнення корупційних схем; здійснення моніторингу в перманентному режимі діяльності органів виконавчої влади щодо виконання поставлених цілей соціально-економічного розвитку країни та регіонів; з'ясування результативності використання бюджетних коштів та виявлення слабких ланок.

Впровадження аудиту бюджетного процесу дозволить перейти на нову систему побудови бюджету – бюджету, орієнтованого на результат. Вона потребує ефективної системи зовнішнього державного фінансового контролю за виконанням бюджетного процесу та ефективністю витрат, а також створює підґрунтя для налагодження системи контролю ефективності бюджетного розвитку, що в сучасних умовах є актуальним.

Налагодження ефективної системи контролю і аудиту бюджетного процесу дозволить перейти від сучасної форми організації бюджетного устрою до нової – бюджету, орієнтованого на результат.

В умовах, коли одночасно функціонують різні механізми і канали розподілу бюджетних ресурсів, кожен з яких має свою власну структуру, форму контролю та касове використання, державний бюджет втрачає цілісність і комплексність. Фінансовий контроль бюджетного механізму виконує функцію зворотного зв'язку та індикатора можливостей держави реалізувати передбачені програми, таким чином він допомагає пом'якшити негативний ефект від чинної системи розподілу ресурсів.

Також важливим у сучасних умовах є реформування управління бюджетом. Найактуальнішою в цьому контексті є проблематика зниження рівня ризиків державних фінансів, особливо в контексті бюджетотворення, що є актуальним в умовах соціальної та економічної нестабільності. Для цього необхідно:

- забезпечити підвищення ролі держави у розвитку матеріальної інфраструктури за рахунок збільшення інвестиційної складової та зменшення частки видатків бюджету;

– знизити витрати на утримання управлінського персоналу за рахунок усунення дубльованих повноважень між органами влади різних рівнів, перегляду умов оплати їхньої праці з її підвищенням лише за умов економічного зростання країни;

– впровадити ефективну і ґрунтовну систему антикорупційного контролю та превентивних заходів з огляду на високий рівень корупційної складової в бюджеті [3].

Наступним напрямом реформування бюджетного процесу, особливо в умовах глобалізації та обрання європейського напрямку розвитку, повинна бути відповідальність посадових осіб за прийняті ними рішення. Лише в таких умовах може бути досягнутий ефект. Прикладом такого управління можуть бути фактично всі розвинені країни. Порівняємо лише за окремими напрямами підхід до покладання відповідальності за вчинені дії на посадових осіб в Німеччині та Україні (табл. 3).

Таблиця 3

Відповідальність посадових осіб за деякими напрямами в Німеччині та Україні

Посадова особа	Німеччина	Україна	
Міністр фінансів	Кожен міністр обирає сам, як йому провадити свою діяльність, і несе за це відповідальність перед канцлером, який також несе повну відповідальність за свої дії [8]	Міністр фінансів	2016 р. – не несе відповідальності юридично, має повноваження, відповідальність несуть перед ним [4]. 1999 р. – несе персональну відповідальність перед Президентом України і Кабінетом Міністрів України за виконання покладених на Міністерство завдань [5]
Голова Бундесбанку	Кожен міністр обирає сам, як йому провадити свою діяльність, і несе за це відповідальність перед канцлером, який також несе повну відповідальність за свої дії [8]	Голова НБУ	2016 р. – не вказано нічого про відповідальність. 1999 р. – одноосібно несе відповідальність перед Верховною Радою України та Президентом України за діяльність Національного банку [6]
–	–	Голова Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку	Відповідальність не передбачена [7]

Таким чином, бачимо, якщо в Німеччині кожна посадова особа несе відповідальність за всі дії, отже, зацікавлена в позитивному результаті, то в Україні фактично жоден державний службовець найвищого рівня такої відповідальності не несе, а отже – не зацікавлений в позитивному результаті, хоча ще в 1999 р. така відповідальність передбачалась. Особливо негативним є такий підхід до управління в бюджетній сфері. В умовах глобалізації та євроінтеграційних процесів він, крім економічного, має ще й негативний політичний вплив, адже є підставою для недовіри до влади з боку зарубіжних партнерів.

Таким чином, управління бюджетним процесом в умовах глобалізації є складним і багатоступеневим процесом. У таких умовах потрібно особливу увагу приділяти не лише внутрішнім факторам, але й зовнішнім. З огляду на це особливої ваги набуває стратегічне планування, ефективний фінансовий контроль і аудит процесу бюджетотворення, забезпечення прозорості і гласності бюджетного процесу і покладання відповідальності на посадових осіб за їх рішення і дії. Лише в умовах комплексного і багатоступеневого реформування бюджетного процесу з моніторингом та коригуванням у перманентному режимі можливе досягнення формування ефективного бюджету, орієнтованого на розвиток та відповідність європейським стандартам.

Список використаних джерел

1. Dreher Axel, Noel Gaston and Pim Martens (2008), Measuring Globalisation – Gauging its Consequences (New York: Springer) long format (version: March, 4, 2016) [Electronic resource]. – Available at: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2016/03/03/globalization_2016_long.xls
2. The Global Competitiveness Report 2015–2016 Insight Report http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf
3. Прості процедурні зміни для ефективних бюджетних рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/prosti-procedurni-zmini-dlya-efektivnih-byudzhethnih-rishen-_html
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про Міністерство фінансів України» від 20 серпня 2014 р. № 375 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF>
5. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство фінансів України» від 26.08.1999 № 1081/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1081/99>
6. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
7. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30.10.1996 № 448/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
8. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland Ausfertigungsdatum: 23.05.1949 [Elektronische Ressource]. – Zugriffsmodus: <http://www.gesetze-im-internet.de/gg/BJNR000010949.html#BJNR000010949BJNG000800314>

References

1. Dreher Axel (2016). Noel Gaston and Pim Martens (2008), Measuring Globalisation – Gauging its Consequences (New York: Springer) long format (version: March, 4, 2016). Available at: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2016/03/03/globalization_2016_long.xls (Access date May 17, 2016).
2. The Global Competitiveness Report 2015–2016 Insight Report (2016). Available at: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (Access date May 17, 2016).
3. Simple procedural changes for effective budget decisions (2015). Available at: http://gazeta.dt.ua/finances/prosti-procedurni-zmini-dlya-efektivnih-byudzhethnih-rishen-_html (Access date May 17, 2016).
4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). About approval of the Ministry of Finance of Ukraine. Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/375-2014-%D0%BF>
5. President of Ministry of Finance of Ukraine (1999). About the Regulation of Ministry of Finance of Ukraine, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1081/99>
6. Law of Ukraine (1999). About the National Bank of Ukraine. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
7. Law of Ukraine (1996). About State Regulation of Securities Market in Ukraine. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80>
8. Grundgesetz (1949). Für die Bundesrepublik Deutschland Ausfertigungsdatum. Available at: <http://www.gesetze-im-internet.de/gg/BJNR000010949.html#BJNR000010949BJNG000800314>

Обоснованы связь бюджетов различных стран в современных глобализованных условиях и особенности в бюджетном процессе, которые возникают в условиях глобализации финансовых потоков. Доказано, что бюджет является важным инструментом реализации социально-экономической политики государства, и для выполнения возложенных на него задач необходимо повышение эффективности системы финансового управления. Установлено, что

для обеспечения надлежащего уровня контроля за выполнением государственного бюджета, особенно в современных, глобализованных условиях, необходим аудит эффективности в системе государственного контроля. Выявлены глобальные проблемы в современном бюджетном процессе и повышении эффективности использования бюджетных средств и пути совершенствования действующего бюджетного механизма, которые помогут избежать или снизить негативное влияние указанных проблем.

Ключевые слова: финансы, бюджетный процесс, глобализация, стратегическое бюджетирование, индекс глобализации.

The connection of budgets of different countries in the modern conditions of globalization and peculiarities in the budget process which arise in the in the context of globalization of financial flows were explained in the article. It is proved that the budget is an important instrument of social and economic policy and it is important to improve financial management in order to fulfill and carry out tasks set on the budget. It was proved that it is necessary to audit the efficiency of the system of state control for the proper level of control over the state budget, especially in the modern, globalized environment. The global problems in today's budget development and effective use of budget funds were revealed and ways to improve the current budgetary mechanism to help avoid or reduce the negative impact of these problems were explained.

Key words: finance, budget process, globalization, strategically budgeting, globalization index.

Одержано 7.07.2016.

УДК 378.1

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-19

В.Л. ПІКАЛОВ,

*кандидат хімічних наук,
доцент Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

Г.Я. ГЛУХА,

*доктор економічних наук, доцент,
проректор Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

МЕНЕДЖМЕНТ ЗНАНЬ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ ОСВІТИ ТА НАВЧАННЯ

У статті викладено результати теоретичного дослідження сучасного стану методології навчання майбутніх фахівців щодо створення і подальшого розвитку організаційних знань суб'єктів господарювання. Автори акцентують увагу на необхідності вдосконалення системи підготовки кадрів для підвищення інтелектуального компоненту критичного мислення фахівців, розвитку їх творчості, здатності швидко засвоювати й практично застосовувати нові знання та вміння працювати в команді.

Ключові слова: *організаційні знання, генерація знань, критичне мислення, творче мислення, проблемний метод навчання.*

Вступ, постановка проблеми. Успішне ведення господарства забезпечується прийняттям рішень про ефективне використання обмежених ресурсів суб'єкта господарювання на основі досягнення системно організованих і адекватно поставлених цілей. У теперішній час розвиток суб'єктів господарювання значною мірою залежить як від ступеня освоєння працівниками нових знань, так і від системного їх використання в повсякденній діяльності. Знання, у тому числі втілені в основний капітал, беруть активну участь у виробничому процесі як елемент продуктивних сил і кваліфікації працівників. Таким чином, соціалізація знань здійснюється шляхом їх матеріалізації в засоби виробництва, в продукт суб'єкта господарювання, а також в конкретні вміння і навички працівників [1]. При цьому, на думку Пітера Друкера, саме менеджмент і тільки менеджмент, забезпечує в організаціях реальну ефективність накопичених знань і кваліфікації робітників [2].

Ефективне управління організаційними знаннями (колективними знаннями організації), особистісним досвідом і талантами працівників сприяє вирішенню суб'єктами господарювання найскладніших завдань, які ставить перед ними сучасний конкурентний ринок. Розвиваючи і поглиблюючи знання щодо внутрішнього і зовнішнього оточення, суб'єкти господарювання використовують їх для створення інтелектуального організаційного потенціалу. Саме на базі колективного розуму, що базується на процесах особистісного мислення працівників, зароджується певна організаційна культура, яка здатна посилювати індивідуальний розум працівників, досягати синергетичного ефекту. У цей час менеджмент знань, використовуючи організаційні знання, активно сприяє впровадженню інновацій, побудові міцних відносин зі споживачами, забезпечуючи тим самим стійке становище свого підприємства в галузі. Тому в економіці, базованій на знаннях, управління знаннями є основним елементом бізнес-стратегії, що

дозволяє суб'єкту господарювання підвищувати швидкість реакції на зміни бізнес-середовища, на можливості, що відкриваються, шляхом впливу на найцінніші ресурси – колективний ноу-хау, особистісний досвід і талант працівників.

Сучасні технології, безумовно, значною мірою полегшують процес управління знаннями, однак менеджмент знань не може здійснюватися тільки за допомогою останніх. До того ж все ще не розроблено достатньої кількості показників та параметрів для оцінки ефективності використання самої системи управління знаннями. Крім того, для ефективного управління знаннями суб'єкта господарювання необхідно створити відповідну організаційну культуру щодо забезпечення вільного обміну знаннями і розвитку творчого мислення працівників. Тому в сучасну епоху інформаційних технологій, коли головним джерелом розвитку і підтримки конкурентоспроможності суб'єктів господарювання все більшою мірою стають нематеріальні активи, коли феномен знання виступає стратегічним ресурсом соціальної трансформації суспільства та фактором системних перетворень суб'єктів господарювання на основі комплексності та єдності закономірностей інтелектуального прогресу, виникає необхідність у розробці нових підходів до формування методології, методів та методик навчання майбутніх фахівців.

Доречно зазначити, що ще в 20-ті роки минулого сторіччя англійський філософ А. Уайтхед звернув увагу на те, що розвиток нових принципів навчання взагалі, та у вищій школі зокрема, значно відстає від потреб суспільства, що розвивається [3]. Надалі в 60-х роках минулого століття деякі дослідники розвитку людського суспільства передбачали, що вже на початку XXI ст. найважливішою проблемою, з якою зіткнеться людство, буде проблема освіти та виховання індивідів, розв'язання якої потребує інноваційного підходу до розробки і впровадження нових методів навчання і викладання [4].

Справді, поза всяких сумнівів, можна стверджувати, що у теперішній час світова система освіти на всіх рівнях перебуває в кризовому стані. Це обумовлено тим, що існуючі концепції профільної освіти, що мають місце в більшості розвинених країн, морально застаріли, тому що вони орієнтовані на індустріальний етап розвитку суспільства, що минає. Адже ще в останню чверть XX ст. людство вступило в нову стадію свого розвитку – стадію побудови постіндустріального суспільства, в якій спостерігається значне підвищення ролі людського фактора в діяльності суб'єктів господарювання, в економіці країн та в розвитку суспільства в цілому. Цей феномен, у свою чергу, настійно вимагає здійснення наполегливого вдосконалення системи підготовки кадрів щодо підвищення інтелектуального компоненту креативності в будь-якій сфері діяльності людства.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень щодо методології та методичних підходів до підготовки фахівців, спрямованих на розвиток особистісних знань працівників та організаційних знань суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літературних даних свідчить, що найбільший внесок у розробку теоретико-методологічних основ становлення менеджменту знань зробили: Д. Белл, К. Вінг, П. Друкер, М. Зак, У. Зандер, І. Іноземцев, Б. Кагут, Г.Б. Клейнер, Б. Куїні, В.Л. Макаров, Є. Масуда, Б.З. Мільнер, І. Нонакі, М. Полані, Г. Руус, П. Сенге, Х. Такеучі, Д. Тіс, О. Тоффлер, Н. Фосс, Г. Чезборо та інші. При цьому, незважаючи на відсутність цілісного погляду на цю відносно нову галузь управлінської діяльності, різноманіття пропонованих підходів, технологій і методів, тим не менше, практично всі вищезазначені автори схильні вважати, що життєздатність і майбутній розвиток будь-якого суб'єкта господарювання в економіці знань значною мірою залежить від його здатності витягувати, зберігати, генерувати, поширювати і використовувати у своїй діяльності знання. З цієї метою суб'єкти господарювання повинні створювати відповідну інфраструктуру, здійснювати процеси та організаційні процедури, які дозволяли б їх працівникам створювати і результативно використовувати свою організаційну базу знань.

Незважаючи на різноманіття дискусій і думок, що панують у сфері менеджменту знань, нині використовується в основному три варіанти його практичної реалізації, цільність яких визначається цілями суб'єктів господарювання:

- організація, що навчається (головним чином така організація прагне змінити не стільки способи поводження працівників зі своїми знаннями, скільки способи їх мислення і розвитку здібності до навчання та генерації нових знань);
- бібліотека знань (спосіб вдосконалення здатності організації до управління новими проектами і процесами);
- стратегічна обізнаність (спосіб, що передбачає роботу з великими масивами інформації та розвиток здатності до своєчасного вилучення з цих масивів знань, необхідних у конкретному випадку).

Тим не менше всі ці підходи до практичної реалізації менеджменту знань потребують наявності у суб'єкта господарювання працівників, що володіють знаннями, високим рівнем підготовки і навичок, широким кругозором та творчим мисленням, здібністю генерувати нові знання [2; 5]. Тому в суспільстві виникає гостра необхідність у розробці нових підходів до формування методології, методів та методик навчання майбутніх фахівців практично на всіх освітніх рівнях.

На думку Е.А. Тихонова [6], сучасні педагогічні технології різних рівнів та типів освіти згруповано навколо декількох взаємопов'язаних проблем, з яких головними є такі:

- проблема значного підвищення самостійного мислення індивідів в освоєнні навчальних базових освітніх програм;
- проблема подолання фрагментарності мислення нового покоління індивідів;
- проблема формування критичного мислення.

Дійсно, одна з проблем реформування методів навчання шляхом підвищення ролі самостійного освоєння навчального матеріалу настановується на появу в теперішній час «зустрічного руху» зміни психології особистості, яка навчається, що проявляється в небажанні й часом невмінні самостійно читати і аналізувати великі масиви тексту. До того ж притаманна значній частині сучасної молоді фрагментарність мислення, яка полягає у швидкій зміні вражень про події, що не супроводжуються бажанням розібратися в їх сутності (сенсі), значною мірою знижує можливості індивідів до виділення суттєвої частини викладеного навчального матеріалу.

Щодо проблеми формування критичного мислення, то, на наш погляд, вона, по суті, є проблемою розвитку рефлексивного мислення, без опанування якого в наші дні неможливо просунути в жодній з галузей науки, або прийняти оптимальне управлінське рішення. Зауважимо, що під рефлексивним методом мислення автори розуміють узагальнений тип реальності, що виявляється в різних видах розумової діяльності і передбачає аналіз, критичну реконструкцію реальності та нормування діяльності. Саме критичне мислення сприяє формуванню здатності бачення будь-якої проблеми з нового боку, необмеженого схемами, що склалися в результаті накопиченого досвіду. Тим не менше значний багаж знань працівників у сфері їхньої діяльності є обов'язковим, хоча, як показав досвід поколінь, без критичного мислення, творчого підходу тільки знання не гарантують успіх у вирішенні більшості проблем.

Основний матеріал і результати дослідження. Як відомо, дидактика, будучи частиною педагогіки та теорії освіти, набула до цього часу рис самостійної наукової дисципліни. Предметом дидактики є процеси освіти і навчання, які тісно пов'язані з вихованням, що є його органічною невід'ємною частиною. Протягом свого історичного розвитку людське суспільство наполегливо прагне передати поколінню, що вступає в життя, накопичений раніше досвід, знання, вміння і навички найбільш надійними і результативними способами. Саме цій меті служать освіта і навчання, що виступають планомірно здійснюваними процесами озброєння майбутніх фахівців узагальненим досвідом людства. При цьому основними завданнями дидактики практично на всіх етапах розвитку суспільства були й є визначення змісту освіти індивідів (чому вчи-

ти) і пошуку найбільш ефективних способів озброєння їх корисними знаннями, вміннями і навичками (як *вчити*), а також встановлення закономірностей процесів навчання і засвоєння знань.

Доречно зазначити, що зміст навчання та освіти впродовж усієї історії суспільства визначався головним чином вимогами економіки в процесі її еволюційного розвитку. Зокрема в період, коли людство в основному було зайнято перш за все створенням продуктів харчування та супутніми ремеслами, коли основним джерелом багатства держави були родючі землі, природні ресурси (як правило, ті, що знаходилися на поверхні землі) і кількість працездатного населення, змістом освіти та навчання було навчання трудових навичок сільськогосподарського працівника і деяких ремесел. На цьому етапі використовувався головним чином репродуктивний метод навчання, що виник у результаті соціального досвіду, шляхом демонстрації способу дії. Пізніше, з виникненням писемності, книги стали масовим засобом головним чином механістичного навчання, що призвело до становлення й подальшого розвитку догматичного методу навчання.

У період швидкого зростання промисловості основна кількість працездатного населення була зосереджена у сфері виробництва машин та механізмів. Тому виникла потреба у великій кількості вузьких професіоналів, здатних кваліфіковано обслуговувати нові технології, створювати якісну продукцію і забезпечувати високу продуктивність праці. Джерело багатства держави на промисловому етапі розвитку визначається вже не його територією, кількістю населення і навіть не наявністю природних ресурсів (за винятком нафти, газу, рідкісних металів та ін.), а високотехнологічним обладнанням і висококваліфікованими фахівцями. Отже, змістом навчання в цей період стає підготовка фахівців, що володіють знаннями, вміннями та навичками, які необхідні для управління обладнанням і технологіями.

У теперішній час освіта, будучи сегментом соціуму, який відчуває значний вплив фундаментальних чинників різного характеру (політичної системи, економіки, науки, бізнесу, культурних традицій суспільства, міжнародних зв'язків і тощо), у свою чергу, впливає на них через державну політику в галузі освіти і власні механізми і фактори. Соціальне середовище, що систематично змінюється, вимагає адекватних змін у системі освіти і, в першу чергу, у сфері цілепокладання. У той же час у новій системі освіти повинні бути закладені механізми досягнення поставлених цілей, а також підстави для гнучких змін в умовах швидкої зміни соціального середовища. Перехід економіки до інформаційного етапу розвитку та необхідність створення принципово нового продукту – наукомістких ідей і технологій, корінним чином змінили вимоги до якостей фахівців: на перше місце вийшов людський фактор, тобто, комунікативність як здатність працювати в команді, здатність до творчості і навчання, креативного мислення та генерування нових ідей, здатність швидко засвоювати та практично застосовувати нові знання. Тому що на цьому етапі розвитку економіки на роль базової компетенції суб'єктів господарювання все більше наполегливо претендує новаторство.

Менеджмент знань стверджує, що потенціал успіху підприємства в теперішній час вимірюється головним чином його здатністю до підтримки інноваційного процесу, яка насамперед визначається накопиченими знаннями, рівнем творчого мислення, темпами нарощування та використання нових знань.

Доречно зазначити, що культура мислення є результатом цілеспрямованого впливу на процес виконання суб'єктом розумових операцій з метою отримання найбільш ефективних рішень проблемних ситуацій. Такий вплив на особистість має виконувати насамперед система освіти на базі саме рефлексивного методу навчання.

Тому, на нашу думку, місією сучасної освіти повинно стати навчання мистецтву користування знаннями та генерація нових знань. А спектр найважливіших цілей сучасної освіти та навчання повинен бути спрямованим на:

- формування інтелектуальної та духовної культури особистості;
- навчання мистецтву ефективного і результативного використання знань;

- вироблення стилю мислення, що дозволяє аналізувати проблеми в будь-якій сфері життя та знаходити їх оптимальне рішення;
- формування здатності особистості до самореалізації.

Відповідно до законів розвитку штучних систем, якою є система освіти, змістом освіти і навчання повинні стати методи організації мислення і розвитку якостей творчої особистості, для чого необхідний перехід від нереклексивного освоєння знань до усвідомленого оволодіння розумовими прийомами і операціями. Це, у свою чергу, потребує зміни методики передавання знань: замість репродуктивного передавання, інформації, навчальний процес повинен бути організований як групова дослідницька діяльність зі здобування майбутніми фахівцями нових для себе знань.

Так, з точки зору І. Ільєсова, навчання мисленню, або формування культури мислення безпосередньо в навчальному процесі, може відбуватися тільки тоді, коли навчальний матеріал вводиться не як описовий, а як той, що містить реальну проблему. Тому при підготовці фахівця необхідно озброїти його методологією вирішення проблем. У результаті такого навчального процесу особистість зможе перейти від переважно нереклексивного мислення, до усвідомленого володіння розумовими прийомами і операціями [7].

Як відомо, проблемне навчання не є новим явищем дидактики. Ще в давні часи було відомо, що саме розумова активність сприяє кращому запам'ятовуванню і більш глибокому проникненню в суть предметів, процесів та явищ. Зокрема постановка проблемних питань була характерна ще для дискусій Сократа. Цей же прийом був відомий і в піфагорійській школі, складні питання ставили софісти. А в 20–30-х роках ХХ ст. технологія проблемного навчання, що ґрунтувалася на теоретичних положеннях Дж. Дьюї, здобула досить широке розповсюдження в цілому ряді економічно розвинутих країн.

Згідно з філософськими і психологічними поглядами Дж. Дьюї, мислити люди на починає тоді, коли стикається з труднощами, подолання яких має для нього важливе значення. Отже, правильно побудоване навчання, на думку Дьюї, має бути проблемним. Тому він пропонував усі види і форми навчання замінити самостійним вченням шляхом вирішення проблем [8].

Наприкінці 60-х – початку 70-х років ХХ ст. чергова спроба запровадити проблемне навчання у навчальний процес була здійснена в СРСР, але загальмувалася через відсутність банку проблемних ситуацій, відповідної методології та невідповідності педагогів до перебудовування навчального матеріалу.

На нашу думку, розбіжність методологічних поглядів, відсутність єдиного розуміння сутності проблемного методу не сприяють його впровадженню в навчальний процес й у теперішній час. Так, сутність проблемного навчання І.Я. Лернер вбачає у тому, що учень під керівництвом вчителя бере участь у вирішенні нових для нього пізнавальних і практичних проблем в певній системі [9]. Тоді як Т.В. Кудрявцев та деякі інші сутність процесу проблемного навчання вбачають у висуванні перед особистістю дидактичних проблем, в оволодінні нею узагальненими знаннями та принципами розв'язання проблемних завдань. При цьому індивід не тільки бере участь у вирішенні проблем, але і, головним чином, вирішує їх самостійно [10].

Під проблемним навчанням (технологією проблемного навчання) Р.К. Селевко розуміє таку організацію навчального процесу, яка передбачає створення у свідомості учнів під керівництвом вчителя проблемних ситуацій і організацію активної самостійної діяльності учнів з їх вирішення, в результаті чого відбувається творче оволодіння знаннями і вміннями та розвиток розумових здібностей [10].

Таким чином, проблемне навчання спрямоване на самостійний пошук індивідами нових знань і способів дії, а також передбачає послідовне і цілеспрямовану постановку перед ними пізнавальних проблем, вирішуючи які під керівництвом вчителя вони активно засвоюють нові знання. Саме проблемний метод навчання забезпечує особливий тип мислення, глибину переконань, міцність засвоєння знань і творче їх застосування

у практичній діяльності. Крім того, він сприяє формуванню мотивації успіху, розвиває розумові здібності майбутніх фахівців. Але подібні визначення, на нашу думку, все ж не відображають всього обсягу поняття проблемне навчання, яке володіє значно більшим потенціалом щодо підготовки сучасних фахівців.

Протягом кількох останніх років одним з основних напрямів модернізації системи вищої освіти є впровадження компетентнісного підходу. Однак численні критики такого підходу вказують на те, що компетентнісний підхід спрощує кінцеві цілі освітнього процесу, зводячи їх лише до вироблення у майбутніх фахівців навичок вирішення завдань і проблем, що систематично і спонтанно будуть виникати у сфері їх майбутньої професійної діяльності. На наш погляд, така думка в корені неправильна, тому що компетенції включають не тільки вміння і володіння навичками, але й, в першу чергу, систему знань, на яких формуються навички. Справа в тому, що поняття «компетенція» і «компетентність», будучи спільнокореновими словами, несуть у собі все ж різне смислове навантаження. Крім того, застосування терміна «компетенція» в різних сферах знань принципово різниться. Наприклад, в юриспруденції під цим терміном розуміється набір прав і повноважень, а в контексті менеджменту знань *компетенція фахівця* – це предметна сфера, у якій він добре обізнаний (тобто володіє високим рівнем знань, вмінь, навичок) і підготовлений до виконання діяльності [2; 6]. До того ж компетенція фахівця – це, врешті-решт, базоване на наявних знаннях розуміння того, що необхідно для виконання роботи та забезпечення досягнення поставлених цілей. *Компетенція організації* – це знання, навички, вміння, досвід колективу організації, які можуть розвиватися через колективне навчання [5; 6]. Тобто компетенціям можна навчити, можна розвинути або здобути. У той час як *компетентність* (володіння компетенцією) – це, в першу чергу, інтегрована характеристика якостей особистості фахівця або організації в цілому, що визначає здатність вирішувати проблеми в реальних ситуаціях, з використанням знань, вмінь і навичок, навчального і життєвого досвіду, на рівні, що забезпечує ефективність діяльності організації.

З наведених визначень випливає принципова різниця, яка існує в менеджменті знань між поняттями «компетенція» і «компетентність». Якщо компетенція – це очікування результатів діяльності, то компетентність – це здатність досягати результату, використовуючи компетенції і нарощуючи їх. Якщо в понятті компетенції центральне місце відводиться потенціалу фахівця або організації (який в діяльності тією чи іншою мірою реалізується), то в компетентності – результативності і ефективності їх діяльності. Саме на підвищення рівня компетентностей фахівців і організацій в цілому спрямована діяльність суб'єктів господарювання щодо використання функцій управління знаннями на кожному етапі оволодіння ними.

Таким чином, компетентність суб'єктів господарювання ґрунтується на інтеграції компетенцій персоналу та корпоративної бази знань, організаційної культури, інноваційного клімату та інших параметрів внутрішнього середовища, що належать до сфери компетентності організації (рис. 1).

Щодо ключової компетентності суб'єктів господарювання, то її можна охарактеризувати як компетентність вищого рівня, як сукупність унікальних нематеріальних активів, що виражається в здатності організації виробляти продукт, який створює вищу цінність для споживачів; а також як ланцюг конкретних параметрів внутрішнього середовища організації, що базується на ефективній взаємодії елементів людського й організаційного капіталів, які саме й забезпечують сталі конкурентні переваги. Тому особливої важливості у цьому зв'язку набуває питання про те, який набір ключових компетенцій має формуватися у фахівців відповідної сфери діяльності. Вирішення цієї проблеми передбачає широке залучення до цього процесу роботодавців, представників топ-менеджменту суб'єктів господарювання. Зокрема, на їхню думку, основними вимогами, що ставляться до майбутніх менеджерів, є:

– здатність швидко та якісно аналізувати господарські ситуації і приймати обґрунтовані нестандартні управлінські рішення, у тому числі в умовах невизначеності;

– вміти оцінювати наслідки прийнятих рішень і брати ризик відповідальності на себе.

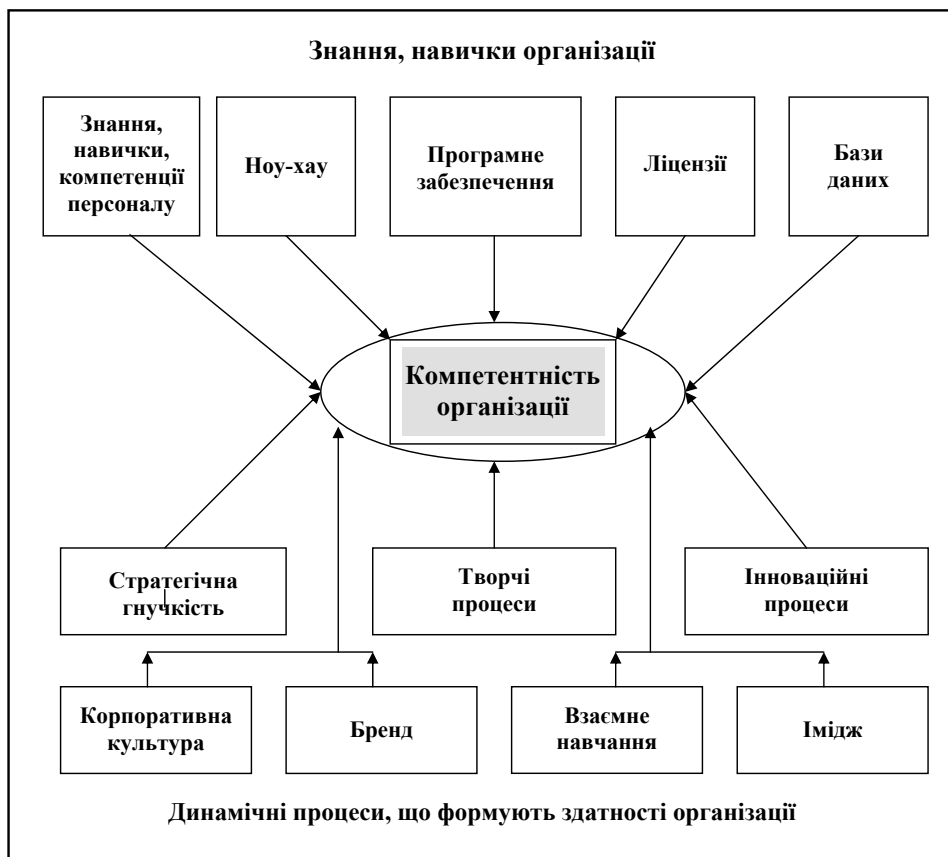


Рис. 1. Основні складові компетентності суб'єктів господарювання

Тобто одним з основних завдань професійної підготовки фахівців-менеджерів є формування у них навичок ситуаційного мислення. Для цього до арсеналу викладача необхідно включати широкий спектр інтерактивних методів навчання, таких як: інтерактивні лекції, ділові ігри, комп'ютерні бізнес-симуляції, кейс-метод.

Щодо комп'ютерних бізнес-симуляцій, то вони відзначаються наявністю зворотного зв'язку і можливістю розвивати швидку реакцію на зміну ситуації, навичками аналізу і прийняття управлінських рішень. У той же час у комп'ютерній бізнес-симуляції, як, втім, і в діловій грі, учасники діють в рамках декількох можливих, розроблених викладачем, сценаріїв розвитку ситуації. Тому поведінка учасників значною мірою регламентована цими сценаріями.

З точки зору універсальності і широти застосування найбільш ефективним є кейс-метод (метод ситуаційного аналізу), що використовує комплекс інформації, базований на прикладі, взятому з реального бізнесу. Він дозволяє зрозуміти ситуацію і вимагає провести аналіз, розібратися в суті проблеми, запропонувати можливі рішення і обрати оптимальний варіант. Цей метод сприяє виробленню навичок аналітичної діяльності та оперативного прийняття рішень. Одним з основних його переваг є високий рівень активізації творчого мислення учнів. Кейс-метод – свого роду «мозковий штурм», у процесі якого допускаються будь-які варіанти розвитку подій і приймаються будь-які від-

повідним чином обґрунтовані рішення. Ілюструючи теоретичні положення конкретними проблемами, що виникають у практиці діяльності суб'єктів господарювання, вчитель залучає майбутніх спеціалістів до їх аналізу і вирішення, що сприяє кращому засвоєнню одержаних знань. При цьому конкретні ситуації можуть бути як заздалегідь розроблені викладачем, так і пропонуватися тими, хто навчається. Таким чином, використання кейс-методу в практиці викладання різних дисциплін не тільки підвищує ефективність і гнучкість навчального процесу за рахунок більшої емоційної залученості учнів, але й розширює сферу професійних компетенцій самого викладача.

Безумовно, компетентнісний підхід до навчання не вирішує всіх проблем сучасної освіти, але його значущість може бути підвищена, якщо в процесі формування фахівця буде широко використовуватися проблемний підхід, який, у свою чергу, сприяє розвитку творчості. Справа в тому, що криза існуючої системи освіти має універсальний характер, вона обумовлена такими основними суперечностями:

- швидке зростання загального обсягу наукової та ділової інформації, що потребує збільшення термінів навчання (що практично на сьогодні вже вичерпано) та спеціалізації навчальних закладів (що призводить до втрати цілісності та системності науково-об'єктивної картини світу);

- необхідність щодня засвоювати велику кількість нової інформації, що не залишає часу на її аналіз і усвідомлення (наслідком чого є уповільнення процесу розвитку мислення);

- переважання в навчанні методів репродуктивного передавання інформації (що не сприяє розвитку творчих здібностей), а в системі контролю якості навчання – методів перевірки обсягу знань на базі механічної пам'яті;

- орієнтованість виховання і навчання на формування індивідуалістичних якостей особистості (тоді як форми діяльності у складі команди потребують наявності розвинених комунікативних якостей).

До того ж існуюча система освіти не забезпечує можливості активної участі індивіда в суспільних відносинах, власній життєтворчості, здатності до самореалізації в швидко змінюваному світі [6; 11]. Тому, на наш погляд, для підготовки фахівця найближчого майбутнього необхідна система інтелектуального та психологічного розвитку, яка здатна формувати соціалізовану особистість зі стійкими компонентами творчого стилю мислення. Саме така особистість буде не тільки ефективно реагувати на постійні зміни зовнішнього і внутрішнього середовищ суб'єкта господарювання, але і розглядати їх як можливість отримати життєво необхідне моральне задоволення від вирішення на інтелектуальному рівні проблем, що виникають. З цієї метою, на нашу думку, доцільно використовувати практичну методологію формування культури творчого мислення на основі розробленої Р.С. Альтшуллером теорії вирішення винахідницьких завдань (ТБВЗ) як усвідомленого, цілеспрямованого і керованого процесу мислення [8]. Пропонована методологія базується на комплексі двох типів вправ щодо розвитку мислення та уяви. Перш за все це використання системи проблемних ситуацій щодо виявлення протиріч, вирішення яких здійснюється за алгоритмом вирішення проблемних ситуацій (АВПС) – сучасної модифікації ТБВЗ [8]. Тоді як розвиток уяви здійснюється за спеціально розробленими алгоритмами, що виступають головними компонентами розвитку творчого мислення.

Психологічною основою цієї методології є розуміння творчого інтелекту як єдності і взаємодії емоційно-образного і логічного компонентів, а мислення розглядається як технологічний процес з виконання певних психічних операцій, що здійснюються при пошуку рішення складної проблеми. Такий процес навчання, спрямований на організацію мислення і усвідомлення ходу думки, а в цілому – на формування культури мислення, дозволяє застосовувати його для підготовки фахівців багатьох професій.

На думку П.М. Сенге, для створення нових організаційних знань сучасний менеджер в процесі навчання зобов'язаний досконало оволодіти системним мисленням (інструменти якого ґрунтуються на інтуїтивному світогляді), систематичним удоско-

налюванням особистої майстерності (шляхом безперервного прояснення і поглиблення особистого бачення щодо вирішення проблемних ситуацій) та вмінням працювати з ментальними моделями (глибоко вкоріненими у свідомості припущеннями, узагальненнями, образами, що впливають на розуміння світу та на обраний спосіб дій), а також здатністю пізнавати в команді та вмінням створювати спільне бачення майбутнього [12].

На наш погляд, особливу важливість має формування у менеджерів саме системного мислення, здатного створювати єдиний сплав теорії і практики та на цій базі – нові організаційні знання. Але системне мислення, у свою чергу, потребує вміння будувати нове бачення ситуацій, створювати інтелектуальні моделі, бути здатним до групового навчання та систематичного підвищення особистої майстерності. При цьому групове навчання розвиває здатності прагнути до надіндивідуальних цілей, а вдосконалення індивіда рівнозначне установці на перманентне навчання та активне ставлення до суспільства.

Однак доречно відзначити, що тільки особистість може виховати нову особистість і тільки талант може виростити новий талант. Тому ключовим елементом будь-якої реформи освіти, будь-якої технології навчання, що реалізується в шкільному класі або вузівській аудиторії, є педагог. Саме підготовка творчого педагога і вже з його допомогою підвищення продуктивності навчального процесу – одна з найважливіших проблем сучасної освіти. Для часткового вирішення цієї проблеми може бути рекомендована віщезгадана технологія АВПС, яка також розрахована на працівників системи освіти, що прагнуть підвищити ефективність своєї професійної діяльності, оскільки сприяє розвитку культури мислення вчителів безпосередньо в навчальному процесі.

Висновки. Отже, зміст освіти фахівця в теперішній час та в найближчому майбутньому полягає в навчанні знань, умінь і навичок, здатних збагатити його необхідними якостями, що відповідатимуть викликам сучасності. Головною метою освіти і виховання стає формування інтелектуальної та духовної культури особистості, навчання мистецтву користуватися знаннями, а також вироблення стилю мислення, що дозволить аналізувати проблеми в будь-якій сфері життя та знаходити їх найбільш оптимальне вирішення. Змістом освіти повинні стати засвоєння методів організації мислення і розвитку творчих якостей особистості, для чого необхідно здійснити перехід від нерелексивного засвоєння знань до усвідомленого оволодіння розумовими прийомами і операціями. Адже саме за допомогою процедури рефлексії можуть бути досягнуті такі важливі цілі навчання, як самостійне знаходження нових норм діяльності на основі аналізу та їх критичної реконструкції. Для цього потрібно, перш за все, змінити способи передавання знань: замість поширеного зараз репродуктивного передавання інформації, навчальний процес повинен бути організований як групова дослідницька діяльність із здобуття нових для майбутніх фахівців знань. Така організація процесу орієнтує особистість не тільки на отримання правильної відповіді, а на розуміння того, яким чином ця відповідь отримана. В результаті на матеріалі будь-якої навчальної дисципліни формуються узагальнені способи мислення, які особистість може використовувати для пошуку вирішення проблем різного характеру. До того ж робота в групі забезпечить психологізацію цього процесу, що дозволить сформувати комунікативність, а необхідність проводити дослідження і вирішувати проблеми, що виникають, буде сприяти формуванню творчих якостей та вміння навчатися.

Саме проблемний метод навчання і технологія АВПС, які можливо використовувати послідовно на всіх рівнях освіти, будуть сприяти розвитку самостійного, критичного та творчого мислення особистості, дозволить підготувати компетентних фахівців як у предметній сфері діяльності, так і в сфері суспільних відносин. Крім того, використання технології АВПС буде сприяти розвитку культури мислення самих педагогів безпосередньо в навчальному процесі.

Щодо специфіки підготовки сучасних менеджерів, то останні в процесі навчання особливо зобов'язані оволодіти системним мисленням, здатністю до наполегливо-

го удосконалювання особистої майстерності, вмінням використовувати ментальні моделі, сприяти навчанню в команді, а також вмінням створювати в колективі спільне бачення майбутнього.

Список використаних джерел

1. Пикалов В.Л. Управление знаниями как важнейший элемент интеграционной системы управления торговым предприятием / В.Л. Пикалов // Академічний огляд. – 2008. – №1. – С. 123–131.
2. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента / П.Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
3. Вихрущ В.О. Теоретичні основи та актуальні проблеми сучасної дидактики / В.О. Вихрущ. – Тернопіль: Ліком, 2007. – 247 с.
4. Байнхауэр Х. Современные проблемы подготовки специалистов промышленного производства / Х. Байнхауэр, Э. Шмакке. – М.: Мир, 1973. – 348 с.
5. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике / Б.З. Мильнер. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 228 с.
6. Тихонов Е.А. Проблемы формирования профессиональных компетенций / Е.А. Тихонов // Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Теоретические и методологические проблемы современного образования», Москва 22–24 сентября 2014 г. – М., 2014. – С. 124–126.
7. Ильясов И. Критическое мышление: организация процесса обучения / И. Ильясов. – М.: Научный мир, 2009. – 246 с.
8. Меерович М.И. Основные функции системы современного образования / М.И. Меерович. – Саратов: Мысль, 2011. – 306 с.
9. Лернер И.Я. Психология деятельности и способности человека / И.Я. Лернер. – М.: Логос, 2006. – 248 с.
10. Селевко Р.К. Противоречия в системе образования на современном этапе / Р.К. Селевко // Материалы IX Международной научно-практической конференции «Теоретические и методологические проблемы современного образования» Москва, 21–22 сентября 2015 г. – М., 2015. – С. 68–71.
11. Хуторский А.В. Дидактическая эвристика / А.В. Хуторский. – М.: МГУ, 2003. – 416 с.
12. Сенге П.М. Пятая дисциплина: Искусство и практика самообучающейся организации / П.М. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.

References

1. Bainhaur Cr., Chmacke E. (1973). *Sovremennye problemi podgotovki spetsialistov promyshlennogo proizvodstva* [Modern problems of training specialists in industrial production]. Moscow, World Publ., 348 p.
2. Druker P. (2004). *Enciklopedia menedgmenta* [Encyclopedia of management]. Moscow, Publishing house Williams, 432 p.
3. Vihrush V.O. (2007). *Teoretichni osnovi ta aktualni problemi suchasnoi didaktiki* [The theoretical basis and actual problems of modern didactics]. Ternopol, Likom Publ., 247 p. (In Ukrainian).
4. Pikalov V.L. (2008). *Upravlenie znaniami kak vajneychiy element integrationnoi systemi upravleniy norgovim predpriyem* [Knowledge management as a key element in the integration of the system of trade enterprise management], Academy review, no. 1 (1), pp. 123-131.
5. Milner B.Z. (2008). *Upravlenie znaniami v sovremennoi ekonomike* [Knowledge management in modern economy]. Moscow, Institute of Economics Publ., 228 p.
6. Tihonov E.A. (2015) *Problemi formirovaniya proffesionalnih kompetentnii* [Problems of formation of professional competencies]. *Materiali VIII Megdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentnii "Teoreticheskie I metodologicheskie problemi sovremennogo obrazovaniy"*. [Materials of the VIII International scientific-practical conference "Theoretical and methodological problems of modern education"], Moscow, 22-24 September, 2015, p.p. 68-171.

7. Iliasov I. (2009). *Kriticheskoe mihlenie: organizacia processa obuchenia* [Critical thinking: the organization of the learning process]. Moscow, Scientific world Publ., 246 p.
8. Meerovich M.I. (2011). *Osnovnie funktsii sistimi covremennogo obrazovania* [The basic functions of system of modern education]. Saratov, Idea Publ., 306 p.
9. Lerner I.Y. (2006). *Psihologiya deytelnosti i sposobnosti cheloveka* [Psychology of activity and abilities of the person]. Moscow, Logos Publ., 248 p.
10. Selevko R.K. *Protivorechiy v sisteme obrazovaniy na sovremennom etape* [Contradictions in education at the present stage]. *Materiali IX Megdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii "Teoreticheskie i metodologicheskie problemi sovremennogo obrazovaniy"*. [Materials of the IX International scientific-practical conference "Theoretical and methodological problems of modern education"], Moscow, 21-22 September, 2015, pp. 68-171.
11. Hutorski A.V. (2003). *Didakticheskay evristika* [Didactic heuristics], Moscow, MGU Publ., 416 p.
12. Senge P. (1999). *Piataia dicciplina. Iskustvo i praktika samoobuchaucheycia organizatsii* [The Fifth Discipline. The Art and Practice of the learning organization]. Moscow, Olimp-Biznes Publ, 408 p.

В статье изложены результаты теоретического исследования современного состояния методологии обучения будущих специалистов в вопросах создания и дальнейшего развития организационных знаний субъектов хозяйствования. Авторы акцентируют внимание на необходимости совершенствования системы подготовки кадров для повышения интеллектуального компонента критического мышления специалистов, развития их творчества, способности быстро осваивать и практически применять новые знания, а также умения работать в команде.

Ключевые слова: *организационные знания, генерация знаний, критическое мышление, творческое мышление, проблемный метод обучения.*

The article presents the results of theoretical research of a current state of the methodology of training of future specialists in the creation and further development of organizational knowledge entities. The authors emphasize the need to improve personnel training system to improve the intellectual component of critical thinking specialists, development of their creativity, ability to quickly learn and practically apply new knowledge and skills to work in a team.

Key words: *the generation of knowledge, critical thinking, creative thinking, problem solving teaching method.*

Одержано 7.07.2016.

УДК 327.364

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-20

Д.В. ПРОШИН,
кандидат исторических наук,
доцент Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля

«НОБЕЛЕВСКАЯ ПРЕМИЯ МИРА ДЛЯ ТЕРРОРИСТОВ»: ПОПЫТКА ПОЛИТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Статья посвящена одному из наиболее спорных сценариев вручения Нобелевской премии мира – награждению тех политических деятелей, против которых ранее выдвигались обвинения в причастности к терроризму. Обычной «сенсационной» критике этих эпизодов противопоставляется комплексный политический анализ «награждения террористов» (Менахема Бегина, Нельсона Манделы и Ясира Арафата). Спорные эпизоды поочередно рассматриваются в трех ракурсах: с точки зрения политико-исторической конкретики награжденных; с точки зрения процедурной специфики присуждения Премии мира; с точки зрения внутренне противоречивой природы самой премии как отражения противоречий политической деятельности. Раскрывается ошибочность упрощенной критики «награждения террористов». Предлагается более взвешенная, учитывающая вышеперечисленные факторы, оценка подобных награждений.

Ключевые слова: Нобелевская премия мира, терроризм, Менахем Бегин, Нельсон Мандела, Ясир Арафат.

Решения о присуждении Нобелевских премий часто становятся предметом дискуссий, обвинений и саркастических замечаний. Строго говоря, в природе любой награды, в отделении – по крайней мере, на какое-то время – «лучшего» от «прочих» заложены предпосылки для столкновения мнений относительно беспристрастности награждающих, их компетентности, используемых ими критериев и даже (не) возможности выбрать одного или нескольких лучших из множества достойных. Естественно и неизбежно, что во многих случаях (это относится к Нобелевским премиям в такой же степени, как и к другим наградам) сомнения в заслуженности полученных отличий оказываются небеспочвенными. Наконец, естественно и то, что вручение такой престижной премии, как Нобелевская, привлекает к себе повышенное внимание и порождает особенно острые дискуссии.

За 115 лет, в течение которых присуждаются Нобелевские премии, предметом споров неоднократно становились решения всех шести отборочных Нобелевских комитетов¹. Так, скандальной оказалась первая же премия в области литературы, доставшаяся, вопреки всеобщим ожиданиям, не Л. Толстому, а второразрядному французскому поэту и эссеисту, писавшему под псевдонимом Сюлли-Прюдом². Никакой официальной статистики неоднозначных номинаций, разумеется, не ведется (дискуссионными были бы уже сами «критерии спорности»). И все же можно утверждать, что чаще дру-

¹ В 1969 г. к пяти премиям, учрежденным самим Нобелем (за заслуги в области физики, химии, физиологии или медицины, литературы и борьбы за мир), прибавилась и Премия Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля – с оговорками относительно «нобелевского» статуса этого позднейшего дополнения в сравнении с пятью «изначальными» премиями.

² Сейчас на официальном сайте Нобелевской премии кандидатура Толстого называется «самоочевидной» [1].

гих внимание к себе привлекают решения Норвежского Нобелевского комитета, вручающего Премии мира. Например, в 2011 г. журнал *Time* назвал десять «наиболее противоречивых Нобелевских премий», из которых одна была присуждена за достижения в области экономики, две – за успехи в области медицины и семь – за миротворческие заслуги [2]. Нобелевские премии мира составляют половину аналогичного списка, в 2015 г. предложенного информационным агентством *Associated Press* (четыре премии из восьми; вторая половина – две премии по литературе, одна – по экономике и еще одна – по медицине) [3]. При этом подборки *Time* и *AP*, охватывающие номинации в разных областях, являются исключением: в большинстве случаев подобные «коллекции» целиком состоят из Премий мира [4–7 и т. д.]³. Показательно, что и рубрика официального сайта Нобелевской премии, рассказывающая о «противоречиях и критике», сопровождающих отбор номинантов, посвящена исключительно Премиям мира [9].

И уже в самой этой категории – так или иначе, одной из наиболее спорных – особое место занимает вручение Нобелевской премии тем, кому ранее было предъявлено обвинение в терроризме. На сегодняшний день насчитывается три подобных случая:

- в 1978 г. был награжден премьер-министр Израиля *Менахем Бегин*, который в 1940-х гг. возглавлял еврейскую группировку «Иргун», боровшуюся за независимость Израиля и совершавшую теракты, направленные как против британских властей, так и против арабского населения Палестины;

- в 1993 г. Нобелевской премии мира был удостоен *Нельсон Мандела*, президент Африканского национального конгресса (АНК) с 1991 г. и в начале 1960-х гг. – руководитель группировки «Копье нации», вооруженного подпольного крыла АНК, совершавшего акты саботажа против южноафриканского расистского режима;

- в 1994 г. лауреатом Нобелевской премии мира стал *Ясир Арафат*, президент Палестинской национальной администрации с 1993 г. и с 1960-х гг. – руководитель группировки «ФАТХ», глава Организации освобождения Палестины и организатор многочисленных терактов, направленных против Израиля (жертвами которых неоднократно становились и граждане других стран).

Будучи столь редкими⁴, эти случаи, однако, многими воспринимаются как нечто особо скандальное даже в сравнении с другими спорными награждениями – и, во всяком случае, как серьезный повод усомниться в политических и нравственных критериях Норвежского Нобелевского комитета и в ценности самой Нобелевской премии мира. Не кто иной, как Арафат, порой именуемый «отцом современного терроризма» [11], не раз был назван «худшим из тех, кто когда-либо получал Нобелевскую премию мира» [5; 12]. На страницах правых онлайн-изданий можно встретить вопросы о том, почему «бомбист» Мандела был награжден Нобелевской премией мира, в то время как «бомбист» Т. Маквей был казнен [13]⁵. Даже сам Норвежский Нобелевский комитет в случае с награждением Бегина и Арафата был вынужден коснуться в своих материалах неоднозначного прошлого этих лауреатов [15; 16].

³ В 2013 г. и само агентство *Associated Press* опубликовало список из двенадцати имен под названием «12 человек, которые не должны были получить Нобелевскую премию мира» [8]. Насколько может судить автор, в широком доступе нет ни одного списка «самых сомнительных» или «худших» номинаций в области физики, химии, медицины – или даже в области экономики и литературы, которые чаще других соседствуют с Премиями мира, когда речь заходит о противоречиях, связанных с учрежденной Нобелем наградой.

⁴ В 1901–2015 гг. Нобелевская премия мира вручалась 96 раз; за это время лауреатами стали 103 человека и 26 организации [10].

⁵ Т. Маквей был казнен за совершенный им в 1995 г. теракт, жертвами которого стали сотни человек (из которых 168 было убито). Подрывом административного здания в Оклахома-Сити Маквей хотел отомстить федеральному правительству США за «наступление на конституционные права» американцев [14].

В середине 2016 г. распространились новости о представлении Норвежскому Нобелевскому комитету кандидатуры палестинца М. Баргути, отбывающего в израильской тюрьме пять пожизненных сроков по обвинению в терроризме [17–19]. Крайне маловероятно, что эта кандидатура, выдвинутая группой ведущих бельгийских парламентариев и поддержанная Нобелевским лауреатом Д. Туту⁶, будет одобрена. Однако выдвижение Баргути (названного телеканалом «Аль-Джазира» «палестинским Манделой» [21]) напоминает о том, что уже имеющийся список спорных лауреатов может рано или поздно пополниться новыми именами.

Так или иначе, резонансные случаи «вручения Нобелевских премий террористам» не перестанут вызывать дискуссии. К сожалению, качество прежних обсуждений этой темы нередко оставляло желать лучшего. Рассмотрение существа проблемы именно как проблемы политической, имеющей объективные предпосылки и свою логику, легко приносилось в жертву излишней полемичности или даже «сенсационности», заслонялось хлесткими утверждениями об «оправдании террористов», что, как будет показано далее, представляет собой серьезное упрощение и даже искажение реальной картины. Задача данной статьи – поместить вышеупомянутые спорные награждения в надлежащий контекст, проанализировать их, приняв во внимание не только конкретные обстоятельства каждой номинации, но и процедурный механизм присуждения Премии мира, а также ее специфику как награды по определению «политической» и, следовательно, неизбежно отражающей противоречивые черты самой политической деятельности.

Награждение М. Бегина, отделенное от двух других случаев полутора десятилетиями, стоит особняком и в политическом смысле. Вручение Нобелевской премии здесь, строго говоря, состоялось за рамками того конфликта, участие в котором сделало будущего премьер-министра Израиля и будущего Нобелевского лауреата Бегина террористом. С 1943 по 1948 г. Бегин возглавлял группировку «Иргун», игравшую заметную роль в событиях, предшествовавших образованию еврейского государства. Провозглашение независимости, однако, не принесло власти Бегину и его соратникам [22]. Не вписавшись в политическую систему Израиля, выстроенную левыми сионистами, правый радикал Бегин долгое время оставался на периферии, лишь в конце 1960-х гг. получив первый правительственный пост (министр без портфеля). Прошло почти тридцать лет, прежде чем силы, восходившие к «Иргун» и к другой правой террористической группировке («Лехи»), смогли в 1977 г. сформировать собственное правительство, главой которого стал Бегин. В своем новом качестве он пошел (при посредничестве США) на переговоры с Египтом, завершившиеся подписанием в 1978–79 гг. пакета египетско-израильских договоренностей. Усилия, предпринятые Бегинем совместно с египетским президентом А. Садатом при подготовке Кэмп-Дэвидских рамочных соглашений 1978 г., и были отмечены Нобелевской премией.

Далее будет более подробно показано, что Нобелевская премия мира практически изначально обрела неоднозначный характер. Сам ее учредитель не оставил четких и подробных критериев отбора лауреатов⁷, и поэтому, а также по ряду других причин, в числе обладателей премии вскоре оказались как миротворцы-идеалисты, так и «реальные» политики, отнюдь не всегда способные служить образцом миролюбия. Премией неоднократно увенчивались не многолетние усилия по «укреплению братства народов», а «локальные» достижения, требовавшие политического торга и компромиссов.

⁶ Южноафриканский архиепископ Д. Туту получил Нобелевскую премию мира в 1984 г. за усилия в «борьбе за разрешение проблемы апартеида в Южной Африке» [20].

⁷ В завещании Нобеля сказано, что награды должен удостоиваться тот, кто в предшествующем году «более других послужил делу братства народов, отмены или сокращения регулярных армий и проведения и популяризации мирных конгрессов» [23]. Слова о «братстве народов» (*fraternity between nations*) предоставляют простор для разнообразных – и при этом противоречивых – толкований.

В таком свете следует рассматривать и вручение премии 1978 г. Эта награда не была равносильна провозглашению Бегина «выдающимся гуманистом» или «моральным эталоном в политике». Она не была переоценкой его действий в ходе палестинского конфликта 1930–40-х гг. В декабре 1978 г. Нобелевскую премию мира получил Бегин – участник египетско-израильских переговоров, длившихся к моменту награждения не больше двух лет. Разумеется, еще предстоит вернуться к вопросу о том, насколько в принципе приемлемо столь «адресное» признание заслуг тех номинантов, прошлое которых омрачено серьезными обвинениями, однако здесь важно обозначить: так или иначе, в политической биографии Бегина его террористическая деятельность и вручение ему Нобелевской премии мира лежат в различных измерениях.

С другой стороны, Н. Мандела и Я. Арафат получили свои награды непосредственно в рамках тех конфликтов, участие в которых ранее дало почву для обвинения обоих будущих лауреатов в терроризме. Но при этом внешнем сходстве случаи Манделы и Арафата существенно отличаются друг от друга по целому ряду обстоятельств (важнее всего здесь международная оценка соответствующих конфликтов и конкретная роль в этих конфликтах самих награжденных).

К моменту вручения в декабре 1993 г. Премии мира президенту Африканского национального конгресса (АНК) Манделе система апартеида, по сути, утратила легитимность в глазах международной общественности (при том, что для многих апартеид вообще никогда не был приемлемой формой общественного устройства). В условиях угасания «холодной войны» даже многолетние союзники расистского режима пересмотрели свои отношения с ЮАР [24]. Соответственно, южноафриканский межрасовый конфликт и его стороны предстали в новом свете. Акты насилия, направленные против гражданских лиц, разумеется, остались предметом осуждения, но вместе с тем возглавляемый Манделой АНК – несмотря на присутствие в его структуре антиправительственных вооруженных формирований – был широко признан выразителем законных интересов чернокожего населения ЮАР⁸.

Кроме того, хотя южноафриканский конфликт и носил чрезвычайно острый характер, роль самого Манделы в этой насильственной борьбе была неоднозначной. Не следует преувеличивать миролюбие Манделы, а также упрощать проблему, указывая на то, что, почти тридцать лет находясь в тюрьме, он не принимал личного участия в организации вооруженных акций (даже в тюрьме Мандела открыто поддерживал насильственные методы борьбы [26]). И тем не менее Мандела заслуживает признания не только как самый авторитетный, но и как один из самых умеренных лидеров АНК, рассматривавший насилие как вынужденную меру, возражавший против его крайних форм⁹ и готовый вернуться к политическому диалогу при наличии необходимых условий [25]. Авторитет и умеренность Манделы не позволили черным радикалам в начале 1990-х гг. превратить демонтаж апартеида в кровавое сведение счетов. Именно обеспечение «мирной ликвидации апартеида», в частности, и было отмечено в 1993 г. Нобелевской премией мира, разделенной Манделой и последним на сегодняшний день белым президентом ЮАР Ф. де Клерком [28].

Президент Палестинской национальной администрации Арафат вполне объяснимым образом предстает как наиболее противоречивый из трех рассматриваемых здесь лауреатов. От имени Организации освобождения Палестины Арафат публично осудил терроризм «во всех его формах» в своем обращении к Генеральной ассамблее ООН в 1988 г. [29]. Однако многолетняя активная вовлеченность Арафата в тер-

⁸ На официальном сайте Нобелевской премии борьба АНК против апартеида охарактеризована как «освободительная» [25].

⁹ Созданное Манделой вооруженное крыло АНК – «Копье нации» – совершало исключительно акты бескровного саботажа, дополнительным подтверждением чего служит то, что среди обвинений, выдвинутых в 1963 г. против Манделы и других арестованных лидеров «Копья», не было обвинения в покушении на убийство и т. п. [27].

рористическую деятельность успела задолго до этого обращения сделать его одиозной для многих фигурой, «отцом современного терроризма». Более того, на протяжении всех последующих лет (Арафат умер в 2004 г.) оставался открытым вопрос о том, насколько Арафат искренен в своем отказе от террористических методов (см., например: [30]). Наконец, статус и международная оценка палестино-израильского конфликта в целом заметно отличались от соответствующих, выше уже рассмотренных, характеристик конфликта в Южной Африке. Несмотря на регулярные обвинения в нарушении международного права и прав человека (один из новейших примеров таких обвинений см.: [31]), Израиль всегда оставался полноправным членом международного сообщества. В таком контексте премирование человека, который лишь за несколько лет до награждения Премией мира официально признал право Израиля на существование и отказался от террористических атак против него, не могло не вызвать крайне неоднозначную реакцию.

Вместе с тем следует принять во внимание, что Нобелевская премия мира 1994 г. была разделена между Арафатом и двумя представителями Израиля – премьер-министром И. Рабином и министром иностранных дел Ш. Пересом. Критикуя награждение Арафата, упускают из виду то, что его кандидатура была прежде всего принята его злейшими врагами – вначале как участника палестино-израильских переговоров, а затем, в известном смысле, – как сополучателя награды. Истории Нобелевской премии мира известны случаи отказа от нее (или как минимум отказа от личного присутствия на церемонии награждения) в знак протеста или обеспокоенности ходом событий, связанных с вручаемой премией¹⁰. Ни Рабин, ни Перес не воспользовались ни одной из этих возможностей. Это не снимает всех вопросов (нужно отметить, что автор вообще не ставит перед собой задачи оправдать то или иное награждение, обосновать то или иное решение и пр.), но все же помещает тему одиозности Арафата и признания его «мироотворческих заслуг» в более гибкий политический контекст.

Спорные награждения следует рассмотреть и в процедурном контексте присуждения Нобелевской премии мира.

Поскольку подробности этих награждений (имена номинаторов, а также отсеявшихся номинантов) станут известны только по истечении пятидесяти лет с момента присуждения премии (т. е. в 2028, 2043 и 2044 г. соответственно), здесь можно коснуться, не рискуя увлечься догадками, лишь некоторых моментов. Этого, однако, будет достаточно для того, чтобы внести коррективы в упрощенные представления о «награждении террористов».

Вручение Премии мира Манделе и Арафату их противники нередко называют политкорректным заигрыванием с антидемократическими силами, проявлением опасного левачества, якобы давно уже свойственного норвежским политическим кругам, в частности, Норвежскому Нобелевскому комитету (см., к примеру: [34]). В эту схему очевидным образом не укладывается награждение Бегина, который отнюдь не был фаворитом левых ни в Норвегии, ни где-либо еще [35]. Но гораздо важнее понимать: каким бы ни был выбор очередного лауреата Премии мира, он не определяется исключительно политическими пристрастиями пяти норвежцев, образующих Нобелевский комитет.

Правом выдвижения кандидатов на получение Премии мира обладает очень широкий круг лиц – государственных и общественных деятелей, чиновников и ученых из

¹⁰ В 1973 г. северовьетнамский дипломат Ле Дык Тхо, награжденный вместе с госсекретарем США Г. Киссинджером за подписание соглашения о прекращении войны во Вьетнаме, отказался принять награду на том основании, что дальнейшие действия Киссинджера якобы нарушали условия прекращения огня [32]. Еще более показательным в контексте данной статьи является то, что президент Египта Садат, разделивший премию с Бегином, принял ее, но отказался от визита в Осло, поскольку, по мнению египетской стороны, начавшийся мирный процесс застопорился по причине израильского «упрямства» [33].

любых стран мира [36]. Именно их рекомендации образуют тот первоначальный «пул» (в текущем году в нем насчитывается 376 номинаций), из которого Норвежский Нобелевский комитет и выбирает победителя [36]. Это не означает, что премия, как правило, присуждается номинанту, рекомендованному Нобелевскому комитету наибольшим или хотя бы значительным числом голосов или же рекомендованному неоднократно. Как свидетельствуют открытые к сегодняшнему дню данные, выбор комитета нередко приходился на кандидатуру, выдвинутую лишь одним или немногими номинаторами и при этом предложенную единожды или дважды [37]. Но как бы то ни было, самые общие, изначальные параметры отбора будущих лауреатов задаются «из-за стен» Норвежского Нобелевского комитета (разумеется, это касается и рассматриваемых здесь неоднозначных номинантов)¹¹.

Важно помнить о том, что и дальнейший отборочный процесс также не развивается в «вакууме». Он состоит из нескольких этапов, в совокупности длящихся восемь месяцев, и в течение этого Нобелевского «цикла» члены комитета и их помощники-эксперты вынашивают свои решения под влиянием целого ряда внешних факторов – новостей, оценок, знаков признания заслуг, по меньшей мере, некоторых из номинантов. Тем, кто видит скандальную «аномалию» во вручении Нобелевской премии Манделе или Арафату, следует обратить внимание на то, к примеру, что еще до ее получения они оба были отмечены другой престижной международной наградой – т. н. «Премией мира ЮНЕСКО» или, официально, – Премией мира им. Феликса Уфуэ-Буаньи¹². Показательно, что в обоих случаях Премия Уфуэ-Буаньи была разделена таким же образом, как и будущая Нобелевская премия (между Манделой и де Клерком, между Арафатом, Рабином и Пересом), что превращает это награждение в своеобразную «генеральную репетицию» вручения Нобелевской премии мира.

Все вышесказанное не дает оснований говорить о «международном консенсусе», при ближайшем рассмотрении якобы обнаруживающемся в действиях Норвежского Нобелевского комитета. Нельзя говорить и об обязательном – тем более решающем или хотя бы существенном – влиянии внешних факторов на принимаемые комитетом конкретные решения. И все же прежде чем объявлять некоторые из этих решений (в том числе касающиеся «номинантов-террористов») политически безответственными или аморальными, дискредитирующими отборочный комитет и саму идею Нобелевской премии мира, нужно учесть, что уже сама процедура отбора лауреатов накладывает эту задачу на некий внешний политический фон – в частности, предполагающий изначальную возможность/невозможность выдвигать (и, соответственно, рассматривать) те или иные кандидатуры, придающий этим кандидатурам респектабельность и т. п. Можно спорить о том, насколько тревожны тенденции в формировании этого фона и как они отражаются на институте Нобелевской премии мира, однако при этом следует помнить, что данная проблема по определению намного масштабнее вопроса о «сомнительных политических симпатиях» членов Норвежского Нобелевского комитета и якобы их готовности «заигрывать с врагами цивилизованного общества» и пр.

Но до конца раскрыть поднятую здесь тему спорных награждений удастся, лишь выйдя за сравнительно узкие рамки отдельно взятых эпизодов. Критикуя «награждение террористов», как правило, теряют из виду собственно природу Нобелевской премии мира, противоречивую логику этой награды и неизбежно порождаемые ею конфликты.

¹¹ Строго говоря, члены комитета имеют право выносить на рассмотрение, помимо уже предложенных, и дополнительные кандидатуры, но, если судить на основании имеющихся данных, это право в предшествующие годы ими использовалось редко.

¹² Ф. Уфуэ-Буаньи (1905-1993 гг.), имя которого носит премия, был многолетним президентом Кот д'Ивуара и одним из наиболее авторитетных политических деятелей Африки. Мандела получил премию ЮНЕСКО в 1991 г., Арафат – в 1993 г. Заслуживает внимания то, что председателем отборочного комитета этой премии во время награждения Манделы и Арафата являлся Киссинджер, никогда не демонстрировавший левых политических симпатий.

Нобелевские премии, вручаемые за научные или литературные труды, как бы ни обозначались конкретные основания для их присуждения, являются своего рода суммарной оценкой заслуг их получателей. Предшествующая деятельность нобелиата может быть неровной; его или ее отдельные шаги могут быть ошибочными или нетвердыми, но они также, хотя бы косвенно, получают свою долю признания – как составная часть становления выдающегося исследователя или литератора. Мысль о «вменении в вину» лауреату допущенных ранее ошибок или творческих неудач кажется абсурдной.

Однако политическая деятельность, по природе своей изобилующая закулисными маневрами, моральными компромиссами, ситуативными решениями и сделками, отнюдь не всегда укладывается в рамки такой инкрементальной, эволюционной логики. Не во всех, но во многих случаях «послужной список» политических деятелей (или национальных, или международных организаций¹³) представляет собой противоречивое сочетание нескольких этапов, различных тенденций, взаимоисключающих мотивов и целей.

Уже в первые годы существования Нобелевской премии мира отборочный комитет столкнулся с данной проблемой. Тогда же начало складываться понимание того, что попытка исключить из числа возможных претендентов на награду «несовершенных» или «неоднозначных» политиков может превратить задуманную Нобелем награду в своего рода памятник политическому морализму, далеко не всегда воплощающемуся в реальных делах. Единственный пункт нобелевского завещания, касавшийся Премии мира, не препятствовал ни одному из двух толкований проблемы – ни идеалистическому, требовавшему от лауреата безукоризненного «послужного списка», отражающего служение идеалам гуманизма и братства народов, ни прагматическому, ставившему во главу угла решение конкретных задач в деле создания более безопасного мира. (Такая двойственность была вполне в духе всего оставленного Нобелем завещания, сочетавшего идеализм с практицизмом.) Выбор *de facto* был сделан в пользу прагматического подхода; во всяком случае, награждение в 1906 г. Т. Рузвельта, «империалиста» и «миротворца» одновременно¹⁴, создало прецедент для поощрения не только идеалистов, находившихся далеко от эпицентра большой политики, но и «реальных» политических деятелей, способных достичь ощутимых результатов [9].

Вместе с тем сохранился и идеалистический посыл, обозначенный в завещании Нобеля и, безусловно, придавший Премии мира особый смысл и породивший особенно требовательное отношение к ее обладателям. Таким образом, окончательно сформировалась почва для политических и моральных коллизий, с тех пор уже более века сопровождающих эту награду. Разумеется, сочетание номинации на Премию мира и когда-либо прозвучавших обвинений в терроризме выделяется даже на таком контрастном фоне, но, в принципе, подобные случаи продолжают все ту же давнюю линию напряженного сосуществования идеализма и прагматизма.

Награждение тех, против кого ранее были выдвинуты обвинения в нарушении определенных правовых норм, тех, кто ранее активно участвовал в вооруженных конфликтах или даже был их инициатором, отражает противоречивую природу политической деятельности и отнюдь не является вопиющей аномалией в истории Нобелевской премии мира. Превращение вчерашнего террориста в участника мирных переговоров может поставить перед Нобелевским комитетом, по сути, ту же проблему,

¹³ Нобелевская премия мира – единственная из шести, которая может вручаться как отдельным людям, так и организациям (именно группа тунисских политических организаций – т. н. «Квартет национального диалога» – была удостоена Премии мира в 2015 г.) [38].

¹⁴ Президент США Т. Рузвельт выступил в качестве посредника при заключении Портсмутского договора, завершившего русско-японскую войну 1904–05 гг. В то же время лауреат был известен своими империалистическими амбициями (т. н. «политика большой дубинки», расчленение Колумбии в 1903 г. и пр.).

что и превращение в миротворца вчерашнего «империалиста». На одной чаше весов оказываются положительные результаты деятельности недавнего *bête noire*, на другой – его скандальная политическая биография и спорный моральный облик.

Все это не снимает автоматически вопросов, связанных с рассматриваемыми здесь спорными номинациями. Даже с учетом противоречивости политической деятельности и многочисленных политических метаморфоз не теряет своей остроты вопрос о той грани, за которой никакие новейшие заслуги не в состоянии оправдать прошлых преступлений. Остается открытым вопрос об оправданности спорных награждений с точки зрения действенности и последовательности миротворческих усилий лауреата (что возвращает нас к спорам о степени искренности Арафата в его осуждении терроризма). И, разумеется, сохраняется «проклятый вопрос» о природе терроризма и его сравнении с другими формами насилия, в том числе – чинимого правительствами. Но в контексте поставленной задачи – проанализировать спорные номинации с политической точки зрения, раскрыть их объективные предпосылки и логику – вышесказанное позволяет увидеть, что традиционная критика «награждений террористов», акцентирующая предполагаемое несоответствие этих решений «благородному духу награды», остается привлекательной с моральной позиции, но аналитически неадекватной попыткой применить к спорным награждениям либо не свойственную им логику других номинаций, либо абстрактные нравственные критерии без какой-либо поправки на политические реалии.

Несмотря на вызванный ими резонанс, рассмотренные здесь спорные случаи «награждения террористов» составляют 3% от общего числа Премий мира, врученных с 1901 г. Однако, как показывает хотя бы уже вышеупомянутое выдвижение на премию 2016 г. находящегося в израильской тюрьме палестинца Баргути, появление новых противоречивых номинантов или лауреатов отнюдь не исключено. Следует отметить тот факт (заслуживающий отдельного рассмотрения), что начиная с награждения в 1960 г. президента АНК А. Лутули¹⁵ Премии мира наряду с государственными деятелями и дипломатами регулярно удостоиваются разного рода оппозиционеры – лидеры объявленных вне закона политических движений, политзаключенные, политэмигранты и пр. Именно в этом измерении мирный протест (как показывает пример того же Манделы) может перерождаться в вооруженную борьбу и выдвигать на политическую арену влиятельных, но противоречивых лидеров. Таким образом, проблема «награждения террористов», по крайней мере потенциально, остается на повестке дня. И во всяком случае она была и останется предметом острых академических и публицистических дискуссий. Ведение этих дискуссий на должном аналитическом уровне одинаково желательно и для правильного понимания мировых политических тенденций, и для объективной оценки решений, принимаемых Норвежским Нобелевским комитетом, – как в подобных спорных случаях, так и в целом ряде других сценариев.

Список использованных источников

1. Espmark K. The Nobel Prize in Literature [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/themes/literature/espmark/
2. Philips J. Top 10 Nobel Prize Controversies [Electronic resource]. – Access mode: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2096389_2096388,00.html
3. Ritter K. Controversial Nobel Prize Winners [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.businessinsider.com/ap-controversial-nobel-prize-winners-2015-10>
4. Carson F. 10 Most Controversial Nobel Peace Prize Winners [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cheatsheet.com/politics/10-most-controversial-nobel-peace-prize-winners.html/?a=viewall>

¹⁵ Комментарий, сделанный по этому поводу южноафриканской газетой *Die Transvaler*, назвавшей награждение Лутули «необъяснимым патологическим случаем» [39], практически дословно совпадает с комментариями, звучавшими и продолжающимися раздаваться по поводу «награждения террористов».

5. Controversial Nobel Prize Winners [Electronic resource]. – <http://dailyscandinavian.com/controversial-nobel-peace-prize-winners/>
6. Nobel Peace Prize: the ten most controversial winners [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/eu/9603849/Nobel-Peace-Prize-the-ten-most-controversial-winners.html>
7. Top 10 Controversial Nobel Peace Prize Winners [Electronic resource]. – Access mode: <http://listverse.com/2007/10/17/top-10-controversial-nobel-peace-prize-winners/>
8. Wile R. 12 People Who Should Not Have Won the Nobel Peace Prize [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.businessinsider.com/12-worst-nobel-peace-prize-winners-2013-10>
9. Tønnesson Ø. Controversies and Criticisms [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/themes/peace/controversies/
10. Nobel Prize Facts [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/
11. Cosgrove-Mather B. The Father of Modern Terrorism [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.cbsnews.com/news/the-father-of-modern-terrorism/>
12. Nordlinger J. The Worst Man Ever to Win the Nobel Peace Prize [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.timesofisrael.com/the-worst-man-ever-to-win-the-nobel-peace-prize/>
13. A Reader Asks About Terrorists McVeigh And Mandela; We Reply [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.vdare.com/letters/a-reader-remembers-terrorists-mcveigh-and-mandela>
14. The Oklahoma City Bombing: 20 Years Later [Electronic resource]. – Access mode: <https://stories.fbi.gov/oklahoma-bombing/>
15. Menachem Begin – Facts. From Terror to a Peace Treaty with Egypt [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1978/begin-facts.html
16. The Nobel Peace Prize 1978. Award Ceremony Speech [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1978/press.html
17. Ariel B. Belgian lawmakers nominate Barghouti for Nobel Peace Prize [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/212492>
18. Dermer J. Israel Blasts Desmond Tutu's Nomination of Terrorist for Nobel Peace Prize [Electronic resource]. – Access mode: <http://tpsnews.co.il/articles/israel-blasts-desmond-tutus-nomination-of-terrorist-for-nobel-peace-prize/>
19. Soffer A. Desmond Tutu nominates Palestinian mass-murderer for Nobel Prize [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/213430>
20. The Nobel Peace Prize for 1984 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1984/press.html
21. Palestine's Mandela: Marwan Barghouti's popularity can give new momentum to the Palestinian struggle [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.aljazeera.com/indepth/opinion/2013/10/palestine-mandela-2013102574743124101.html>
22. Прошин Д.В. Постконфликтные траектории террористических организаций в случае победы антиправительственных сил: Предпосылки, параметры, тенденции / Д.В. Прошин // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – Серия «История и политология». – 2015. – № 19 (216). – Вып. 36. – С. 183–190.
23. Alfred Nobel's Will [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/alfred_nobel/will/
24. The End of Apartheid [Electronic resource]. – Access mode: <http://2001-2009.state.gov/r/pa/ho/time/pcw/98678.htm>
25. Nelson Mandela – Facts. Africa's Greatest Freedom Symbol [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1993/mandela-facts.html
26. Mandela's 1985 Refusal of Release from Prison [Electronic resource]. – Access mode: <https://prisonphotography.org/2013/12/05/mandelas-1985-refusal-of-release-from-prison/>
27. Rivonia Trial 1963–1964 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.sahistory.org.za/topic/rivonia-trial-1963-1964>
28. The Nobel Peace Prize 1993 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1993/

29. Yasser Arafat: Speech to the U.N. General Assembly Renouncing Terror (December 13, 1988) [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Terrorism/plotstate2.html>

30. U.S. Says Arafat Sticks to Word on Renouncing Terrorism in Israel [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.nytimes.com/1990/03/21/world/us-says-arafat-sticks-to-word-on-renouncing-terrorism-in-israel.html>

31. Israel/Occupied Palestinian Territories [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.amnestyusa.org/our-work/countries/middle-east-and-north-africa/israel-and-occupied-palestinian-territories>

32. Le Duc Tho – Facts. Refused the Peace Prize [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1973/tho-facts.html

33. Tension, Protests Shadow Ceremony in Oslo [Electronic resource]. – Access mode: <https://news.google.com/newspapers?id=2519&dat=19781211&id=p-5dAAAAIABAJ&sjid=dF8NAAAAIABAJ&pg=1352,1424567&hl=ru>

34. A Nobel Prize for Idiots, Signifying Only Bias [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2012-10-14/a-nobel-prize-for-idiots-signifying-only-bias>

35. Nobel Prizes Awarded Under Protests [Electronic resource]. – Access mode: <https://news.google.com/newspapers?id=1734&dat=19781211&id=G3ofAAAAIABAJ&sjid=jIEEAAAAIABAJ&pg=6673,4004152&hl=ru>

36. Nomination and Selection of Peace Prize Laureates [Electronic resources]. – Access mode: <https://www.nobelprize.org/nomination/peace/>

37. Nomination Database [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nomination/archive/show_people.php

38. National Dialogue Quartet – Facts [Electronic resource]. – Access mode: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2015/tndq-facts.html

39. Albert Lutuli (1898 – July 21, 1967) [Electronic resource]. – Access mode: <http://overcomingapartheid.msu.edu/people.php?id=65-251-84>

References

1. Espmark K. The Nobel Prize in Literature Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/themes/literature/espmark/

2. Philips J. Top 10 Nobel Prize Controversies Available at: http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2096389_2096388,00.html

3. Ritter K. Controversial Nobel Prize Winners Available at: <http://www.businessinsider.com/ap-controversial-nobel-prize-winners-2015-10>

4. Carson F. 10 Most Controversial Nobel Peace Prize Winners Available at: <http://www.cheatsheet.com/politics/10-most-controversial-nobel-peace-prize-winners.html/?a=viewall>

5. Controversial Nobel Prize Winners Available at: <http://dailyscandinavian.com/controversial-nobel-peace-prize-winners/>

6. Nobel Peace Prize: the ten most controversial winners Available at: <http://www.telegraph.co.uk/news/worldnews/europe/eu/9603849/Nobel-Peace-Prize-the-ten-most-controversial-winners.html>

7. Top 10 Controversial Nobel Peace Prize Winners Available at: <http://listverse.com/2007/10/17/top-10-controversial-nobel-peace-prize-winners/>

8. Wile R. 12 People Who Should Not Have Won the Nobel Peace Prize Available at: <http://www.businessinsider.com/12-worst-nobel-peace-prize-winners-2013-10>

9. Tønnesson Ø. Controversies and Criticisms Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/themes/peace/controversies/

10. Nobel Prize Facts Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/facts/

11. Cosgrove-Mather B. The Father of Modern Terrorism Available at: <http://www.cbsnews.com/news/the-father-of-modern-terrorism/>

12. Nordlinger J. The Worst Man Ever to Win the Nobel Peace Prize Available at: <http://www.timesofisrael.com/the-worst-man-ever-to-win-the-nobel-peace-prize/>

13. A Reader Asks About Terrorists McVeigh And Mandela; We Reply Available at: <http://www.vdare.com/letters/a-reader-remembers-terrorists-mcveigh-and-mandela>

14. The Oklahoma City Bombing: 20 Years Later Available at: <https://stories.fbi.gov/oklahoma-bombing/>
15. Menachem Begin – Facts. From Terror to a Peace Treaty with Egypt Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1978/begin-facts.html
16. The Nobel Peace Prize 1978. Award Ceremony Speech Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1978/press.html
17. Ariel B. Belgian lawmakers nominate Barghouti for Nobel Peace Prize Available at: <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/212492>
18. Dermer J. Israel Blasts Desmond Tutu's Nomination of Terrorist for Nobel Peace Prize Available at: <http://tpsnews.co.il/articles/israel-blasts-desmond-tutus-nomination-of-terrorist-for-nobel-peace-prize/>
19. Soffer A. Desmond Tutu nominates Palestinian mass-murderer for Nobel Prize Available at: <http://www.israelnationalnews.com/News/News.aspx/213430>
20. The Nobel Peace Prize for 1984 Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1984/press.html
21. Palestine's Mandela: Marwan Barghouti's popularity can give new momentum to the Palestinian struggle Available at: <http://www.aljazeera.com/indepth/opinion/2013/10/palestine-mandela-2013102574743124101.html>
22. Proshin, D.V. (2015). Postconflict trajectories of terrorist organizations in case of the victory of antigovernment forces: Preconditions, parameters, trends. *Nauchnyi vestnik Belgorodskogo gosudarstvennogo universiteta, seriya "Istoriya i politika"* [Academic herald of Belgorod State University, "History and Politics" Series], no. 19, vol. 36, pp. 183-190 (in Russian).
23. Alfred Nobel's Will Available at: https://www.nobelprize.org/alfred_nobel/will/
24. The End of Apartheid Available at: <http://2001-2009.state.gov/r/pa/ho/time/pcw/98678.htm>
25. Nelson Mandela – Facts. Africa's Greatest Freedom Symbol Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1993/mandela-facts.html
26. Mandela's 1985 Refusal of Release from Prison Available at: <https://prisonphotography.org/2013/12/05/mandela-1985-refusal-of-release-from-prison/>
27. Rivonia Trial 1963-1964 Available at: <http://www.sahistory.org.za/topic/rivonia-trial-1963-1964>
28. The Nobel Peace Prize 1993 Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1993/
29. Yasser Arafat: Speech to the U.N. General Assembly Renouncing Terror (December 13, 1988) Available at: <http://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Terrorism/plotstate2.html>
30. U.S. Says Arafat Sticks to Word on Renouncing Terrorism in Israel Available at: <http://www.nytimes.com/1990/03/21/world/us-says-arafat-sticks-to-word-on-renouncing-terrorism-in-israel.html>
31. Israel/Occupied Palestinian Territories Available at: <http://www.amnestyusa.org/our-work/countries/middle-east-and-north-africa/israel-and-occupied-palestinian-territories>
32. Le Duc Tho – Facts. Refused the Peace Prize Available at: https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/1973/tho-facts.html
33. Tension, Protests Shadow Ceremony in Oslo Available at: <https://news.google.com/newspapers?nid=2519&dat=19781211&id=p-5dAAAAIBAJ&sjid=dF8NAAAAIBAJ&pg=1352,1424567&hl=ru>
34. A Nobel Prize for Idiots, Signifying Only Bias Available at: <https://www.bloomberg.com/view/articles/2012-10-14/a-nobel-prize-for-idiots-signifying-only-bias>
35. Nobel Prizes Awarded Under Protests Available at: <https://news.google.com/newspapers?nid=1734&dat=19781211&id=G3ofAAAAIBAJ&sjid=jLEAAAAIBAJ&pg=6673,4004152&hl=ru>
36. Nomination and Selection of Peace Prize Laureates Available at: <https://www.nobelprize.org/nomination/peace/>
37. Nomination Database Available at: http://www.nobelprize.org/nomination/archive/show_people.php
38. National Dialogue Quartet – Facts Available at: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2015/tndq-facts.html
39. Albert Lutuli (1898 – July 21, 1967) Available at: <http://overcomingapartheid.msu.edu/people.php?id=65-251-84>

Статтю присвячено одному з найбільш спірних сценаріїв вручення Нобелівської премії миру – нагородженню тих політичних діячів, проти яких раніше висувалися звинувачення у причетності до тероризму. Звичайній «сенсаційній» критиці цих епізодів протиставляється комплексний політичний аналіз «нагородження терористів» (Менахема Бегіна, Нельсона Мандела та Ясіра Арафата). Спірні епізоди по чергово розглядаються у трьох ракурсах: з точки зору політико-історичної конкретики нагороджень; з точки зору процедурної специфіки присудження Премії миру; з точки зору внутрішньо суперечливої природи самої премії як відображення суперечностей політичної діяльності. Розкривається хибність спрощеної критики «нагородження терористів». Пропонується більш виважена оцінка таких нагороджень, в якій враховано вищезазвані чинники.

Ключові слова: Нобелівська премія миру, тероризм, Менахем Бегін, Нельсон Мандела, Ясір Арафат.

The article deals with one of the most controversial scenario of awarding the Nobel Peace Prize – awarding those political leaders who were earlier accused of being involved in terrorist activities. Traditional «sensationalist» criticism of such episodes is counterposed with the complex analysis of «awarding terrorists» (Menachem Begin, Nelson Mandela and Yasser Arafat). Controversial episodes are succeedingly considered in three aspects: from the point of view of the politico-historical concretics of awarding the prize; from the point of view of the procedure of the awarding the Peace Prize; from the point of view of the internally controversial nature of the Prize itself reflecting controversies inherent in politics. The fallacy of simplified criticism of «awarding terrorists» is demonstrated. More measured approach to such cases, encompassing above-mentioned factors, is proposed.

Key words: Nobel Peace Prize, terrorism, Menachem Begin, Nelson Mandela, Yasser Arafat.

Одержано 7.07.2016.

РОЛЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті досліджено проблеми динаміки валютних курсів в умовах світової фінансової нестабільності. Обґрунтовано наслідки відтоку короткострокового капіталу для країн, що розвиваються. Проведено аналіз досліджень сучасного стану світової фінансової системи. Обґрунтовано принципи забезпечення ефективного функціонування валютної системи. Виявлено та проаналізовано основні дисбаланси у світовій економіці.

Ключові слова: фінансова нестабільність, короткостроковий капітал, фінансова система, дисбаланс світової економіки.

Актуальність дослідження. Вразливість сучасних міжнародних фінансів, що проявилася під час фінансової кризи 2008 р., поставила під сумнів ефективність існуючої системи управління валютними курсами. Вільні потоки капіталу в пошуках короткострокового прибутку спровокували надзвичайно серйозні проблеми в економіках Ісландії, країн Прибалтики, Угорщини, України. Система, яка створювалась у післявоєнний час, у іншій глобальній політичній конфігурації і на іншому ступені розвитку світової економіки, вже давно не відповідає поточним вимогам світового фінансового товариства. Відповідно, пошук нової системи регулювання валютних курсів та відсоткових ставок є однією з ключових тем у світовому економічному співтоваристві.

Аналіз останніх досліджень та постановка завдання дослідження. Проблеми валютних курсів у світі значну увагу приділяють Міжнародний валютний фонд, Організація Об'єднаних Націй, політичні лідери найбільш розвинених країн світу (G-20). В Україні роль валютних курсів у ініціюванні світової фінансової кризи проаналізовано професором А. Гальчинським [1]. Значно більше уваги проблемам світової фінансової нестабільності та методам її подолання присвятили закордонні вчені Д. Фолкертс-Ландау [2], Дж. Ітвел [4], Дж. Кротті [5] та інші. Але слід відзначити, що праці вказаних дослідників стосуються окремих аспектів проблеми. Відповідно, наше завдання полягає в агрегуванні та систематизації існуючих поглядів на джерела міжнародної фінансової нестабільності та шляхи її подолання.

Результати дослідження. Аналіз економічної кризи, що вибухнула у розвинених економіках, дає можливість заявити про кінець глобальної «Бреттон-Вудської» системи, яка зробила можливим послідовне глобальне процвітання та валютну стабільність протягом останніх двох десятиліть. З тих пір стало можливим визначити «англосаксонську» частину глобальної економіки, з одного боку, в якій економічна політика з початку 1980-х рр. була відносно успішною у сфері стимулювання економічного зростання та створення робочих місць, а з іншого боку, європейсько-японську частину, де зростання залишалося млявим і економічна політика проводилась без будь-якого чіткого і послідовного уявлення про те, як користуватися більшою монетарною незалежністю. Відповідно, це і зробило можливим кінець глобальної валютно-фінансової системи.

Насправді, споживчий бум у США з початку 1990-х років не фінансувався з реальних внутрішніх джерел. Значною мірою він був обумовлений спекулятивною буль-

кою, яка наповнювала фондові ринки та ринок житла. Підвищення цін на житло та товари призвели до того, що домогосподарства у Сполучених Штатах і у Великій Британії почали позичати і споживати далеко за рамками реальних доходів. При відкритих ринках та зростаючій міжнародній конкуренції це призвело, у кінцевому підсумку, до зростання запозичень і великого дефіциту поточного рахунку.

Поряд з дефіцитом за рахунком поточних операцій і надмірними витратами в англосаксонській економіці відбулося зростання заощаджень в інших країнах. Частина континентальної Європи, зокрема Німеччина, а також Японія зацікавлені у політиці «затягування пасків», в результаті чого заробітна плата та споживання зростають повільно або взагалі не зростають. Оскільки ця політика також передбачає збільшення конкурентоспроможності, вона призвела до надмірного зростання експорту та значних надлишків на поточних рахунках. В обох випадках міжнародна конкурентоспроможність була додатково спрямована на тимчасове зниження обмінного курсу, підживлюючи спекулятивні потоки капіталу, які були створені різницею відсоткових ставок.

Ці глобальні дисбаланси стали причиною швидкого розповсюдження фінансової кризи, яка зародилася в США, на багато інших країн, тому що дисбаланс поточного рахунку є відображенням дисбалансу руху капіталу: країна з профіцитом поточного рахунку, утвореним різницею між експортною виручкою та витратами на імпорт, кредитує країни з дефіцитом поточного рахунку.

Стрімка активізація кредитних відносин між країнами виходить далеко за рамки англосаксонської активності витрат і створює явище, яке іноді називають «Бреттон-Вуд II» [2; 3]. Згідно з «Бреттон-Вуд II», починаючи з середини 1990-х років, країни, що розвиваються, виходячи з фінансових криз, намагаються захиститися від руйнівних потоків на глобальних ринках капіталу. Для цих країн єдиний спосіб забезпечення стабільності обмінного курсу при збереженні внутрішнього потенціалу для уникнення торговельних і фінансових потрясінь та успішної торговельної діяльності полягає в тому, щоб в односторонньому порядку стабілізувати обмінний курс на недооціненому рівні. Це стосується до більшості азіатських країн, які безпосередню постраждали від азіатської фінансової кризи, низки латиноамериканських країн, а також Китаю, і, певною мірою, Індії. Останні дві країни здобули досвід під час фінансових криз з початку 1990-х років і значно девальвували свої валюти перед фіксацією курсу (у випадку Китаю) чи займаються управлінням плаваючим курсом (у випадку Індії). Антикризові дії національних урядів поглиблюють кризу на глобальному рівні.

Американський економіст Дж. Ітвел [4] вказував на те, що ризик фінансової кризи підсилювався зростаючою однорідністю поведінки інвесторів і проявом системних ризиків на макrorівні. Ці аспекти нинішньої фінансової системи створюють особливу загрозу для фінансового капіталу в разі неправильного регулювання. Інвестори сьогодні мають доступ до інформації, використовують фінансових фахівців, шукають короткострокові вигоди і діють через несегментований або гомогенний ринки. Це значно підвищує фінансові ризики для підприємства.

Політика відсоткової ставки або курсова валютна політика можуть підсилювати, а можуть і запобігати проявам системних ризиків. Політика відсоткової ставки може підвищувати ризик, коли процентні ставки зависокі. Дуже високі процентні ставки можуть спровокувати надання навіть «поганих», високоризикованих кредитів. Передбачення спаду в країні та за кордоном може призвести до виводу іноземними інвесторами короткострокового капіталу. Якщо цей капітал виражений у іноземній валюті, це може раптово призвести до девальвації національної валюти. Небезпека особливо значна, якщо в країні існують сильні процеси «керрі-трейдингу». Стратегія «керрі-трейдингу» полягає в залученні капіталу на ринках із низькими відсотковими ставками та вкладання його на ринки з високими ставками. В основному це ринки країн, що розвиваються. Проте, коли процентні ставки у цих країнах знижуються, іноземний капітал стрімко виходить з таких ринків. Ці елементи глобальної економіки сприяли як азіатській

фінансовій кризі 1997–1998 рр., так і нинішній кризі. Але маніпулювання відсотковою ставкою та валютним курсом можуть перешкоджати поширенню системних ризиків.

У відповідь на поточну кризу закордонними вченими пропонується введення додаткових макроекономічних і мікроекономічних фінансових правил, які будуть запобігати знищенню активів ціновими бульками. У рамках цих пропозицій існують різні ідеї, деякі з яких безпосередньо стосуються цієї проблеми, а деякі – більш широкого кола потенційних небезпек, в тому числі однорідності та взаємозв'язків між мікро- і макроекономічними ризиками. Вони полягають у такому:

- вдосконалити стандарти оцінки та прозорості у відношенні до структурованих фінансових продуктів [5–7];

- реалізувати деякі протициклічні заходи в стандарті Базель II, який у нинішньому вигляді викликає «стадну» поведінку, оскільки всі банки використовують одні і ті ж ризик-моделі, що вказують на зниження ризику при розширенні і зростання ризику під час стиснення ринків [8; 9];

- здійснювати макроекономічний контроль за рухом капіталу, який підвищує витрати на короткострокове залучення капіталу [10].

Ще один економічний дисбаланс викликаний залежністю світових ринків від трьох найбільших світових валют: долара, євро та ієни. Домінування цих валют і їх відношення до економіки країн, що розвиваються, сприяли поширенню фінансової кризи.

Найбільш значною є серйозна нестабільність, створювана заборгованістю Сполучених Штатів щодо їх торговельних партнерів. Значною мірою це походить від того, що долар США є головною світовою резервною валютою, а інші країни, які експортують товари у США в обмін на долари, створюють дефіцит платіжного балансу США. В подальшому ці країни інвестують отримані кошти назад у США, виходячи з того, що долар буде продовжувати утримувати свою цінність. Це знову ж таки підтримує дефіцит поточного рахунку в США за рахунок руху капіталу.

Поки чиновники дискутують, перешкодами на шляху відновлення потенціалу європейських компаній є скорочення ними бюджетів і фондів заробітної плати, що загрожує споживчим витратам та інвестиціям. При цьому європейські компанії змушені урізати більше, ніж іноземні конкуренти, оскільки вони намагаються знизити рівень заборгованості, що майже в два рази вищий, ніж у їхніх колег у США.

Уряди деяких країн Єврозони зараз страждають через борги, які вони створили під час буму або через дефіцит бюджету, який зараз зростає. Відповідно, це звужує їх можливості у допомозі економічному зростанню, і навіть порушуються питання про те, чи зможе зона євро зберегти свою нинішню форму. Вартість страхування проти дефолту ірландської, грецької та іспанської заборгованостей збільшилася до рекордних позначок.

Проблема для ЄЦБ полягає в пошуку можливостей допомогти своїй економіці, які обмежені правилами Європейського Союзу, що забороняють купувати облігації урядів. Будь-яке політичне рішення про використання відкритого ринку може розпалити суперечку щодо того, у яких саме країн будуть куплені цінні папери. Функції також обмежені через відсутність у масштабах всього регіону фінансової адміністрації, відповідальної за усі можливі витрати.

Багато відомих економістів, починаючи від Кейнса і закінчуючи Стигліцом, пропонували зміни до існуючого глобального валютного режиму, включаючи введення світової резервної валюти. Ці зміни обіцяють багато переваг, але мають політичне забарвлення, а отже, більше шансів зірвати переговори про зниження валютних залежностей. Як мінімум, в рамках існуючої конфігурації, необхідно зробити все для того, щоб зупинити відтік короткострокового капіталу з країн, що розвиваються, а також зменшити дефіцит поточних статей платіжного балансу США. Економісти запропонували різні обґрунтування для фіксованих або плаваючих валютних курсів у країнах, що розвиваються. Проте, на думку багатьох, це не ті заходи, які повинні застосовуватися на міжнародному рівні.

Відтік короткострокового капіталу є небезпекою для країн, що розвиваються, оскільки це загрожує девальвацією валюти і несподіваною кредитною кризою. Рекомендується, щоб країни, що розвиваються, захищали свої економіки антициклічною бюджетно-фінансовою політикою, в якій уряд використовує надлишки, отримані під час економічного зростання, для захисту економіки у разі виникнення кризи. Однак цього може виявитися недостатньо в умовах дуже значного відтоку капіталу, особливо тоді, коли економіка невелика, як у випадку з Ісландією. Контроль капіталу є спірними питанням, оскільки це може завадити поточним або майбутнім інвестиціям, хоча є приклад чилійської практики контролю капіталу через податкові або адміністративні заходи. Ці засоби протидії руху короткострокового капіталу були високо оцінені через їх ефективність у стримуванні відтоку капіталу.

Таким чином:

- По-перше, зміна номінального обмінного курсу, викликана «автономними» потоками капіталу (наприклад, не прив'язаного до потоку товарів), може як збільшувати, так і зменшувати конкурентні переваги компанії.

- По-друге, стабільність номінального обмінного курсу не забезпечує рівних умов конкуренції, якщо існує різниця цін між країнами.

- По-третє, як у середньостроковій, так і у довгостроковій перспективі, інфляція в основному визначає питомі витрати на робочу силу, тобто суму заробітної плати, яка виплачується для отримання однієї одиниці товару [11]; фіксація обмінного курсу потребує узгодження умов на ринку праці у різних країнах.

- По-четверте, вільна конкуренція між інноваційними фірмами може існувати і за умов неоднакової інфляції різних валют. Однак через недосконалість плаваючих і односторонньо зафіксованих валютних курсів необхідна багатостороння структура управління обмінними курсами, що дозволить постійно підтримувати реальні обмінні курси між її членами. Всі країни-учасниці повинні погодитися з тим, що конкуренція буде відбуватися на мікрорівні, а не між державами.

Впровадження принципів, викладених вище, могло б забезпечити кредитно-грошову та фінансову стабільність для усіх країн-учасниць. Для досягнення цієї мети багатостороння монетарна угода має ґрунтуватися на вільному пересуванні капіталу і регулюватися потужними глобальними інститутами. Для забезпечення функціонування та ефективності такої системи повинні застосовуватися такі принципи [12–15]:

1. Забезпечення рівних умов – стабільні реальні обмінні курси:

- реальний обмінний курс підтримується на постійному рівні серед групи країн (по одному регіону або більше). Фундаментальні та довгострокові торгові дисбаланси не допускаються, оскільки усі країни-учасниці зберігають свій рівень конкурентоспроможності.

- реальні обмінні курси, як правило, підтримуються на постійному рівні шляхом формування інститутів ринку праці, регулюють номінальну заробітну плату відповідно до зростання продуктивності і темпів інфляції в кожній країні;

- якщо номінальна заробітна плата не може бути вирівняна або якщо рівні інфляції різняться, номінальні обмінні курси повинні бути скориговані для точного компенсування виникаючих розривів конкурентоспроможності.

2. Уникнення валютних спекуляцій – паритет відсоткових ставок:

- для уникнення великих доходів через спекуляцію на валютних ринках номінальні обмінні курси повинні коригуватися відповідно до змін у рівнях відсоткових ставок у країнах;

- навіть якщо темпи інфляції не збігаються у часі, відображення відносного ПКС у валютних курсах на регулярній основі (щомісячно або щоквартально) буде нівелювати значну частину стимулів для короткострокових спекуляцій у валюті.

3. Стійка симетрична відповідь:

- оскільки одностороння фіксація валютного курсу та плаваючі валютні курси вразливі до спекулятивних атак, міжнародна фінансова система, покликана звести до

мінімуму спекулятивні атаки, повинна бути побудована на симетричності відповіді. Це передбачає заходи, які будуть здійснюватися центральними банками для зниження або підвищення курсу валюти, у разі якщо виникає ризик спекулятивної атаки;

– країна з високою вартістю валюти має необмежений потенціал для втручання. У цьому випадку необхідність мати валютні резерви для «страхування» від тиску на пониження вартості є мінімальною;

– симетрична відповідь також означає, що витрати і прибутки від інтервенцій будуть однакові. Наприклад, центральний банк з валютою високої вартості буде втрачати свої валютні резерви у своїй власній валюті, у той час як центральний банк з валютою низької вартості буде мати прибуток від своїх валютних резервів у своїй власній валюті.

4. Багатосторонній кодекс поведінки:

– кодекс поведінки повинен відобразити новий дух багатосторонності у глобальному економічному управлінні, ґрунтуючись на необхідності збалансування переваги однієї країни над іншими країнами, прямо або опосередковано пов'язаними з нею;

– кодекс поведінки сприяє припиненню конкуренції націй. Не країни повинні конкурувати одна з одною, а компанії на своєму рівні.

5. Всесвітня організація системи:

– у цей час інститути Бреттон-Вуду повинні бути принципово змінені або мають бути створені нові глобальні інститути з контрольними та консультативними повноваженнями, завданням яких буде практичне управління новою фінансовою системою;

– повинні бути визначені провідні валюти («планети»). Повинен бути здійснений відхід від одноосібного світового фінансового лідера, який був фактично створений у післявоєнній фінансовій системі, до кількох провідних валют (існуючих або штучних), враховуючи сьогодишню багатополярну економічну систему (рис. 1);

– провідні валюти будуть пов'язані одна з одною за допомогою симетричних керованих систем плаваючих обмінних курсів, які автоматично коригуються відносно різниці цін (відносно ПКС);

– регіональний блок валют може бути сформований («супутники» на рис. 1) на основі прив'язки до однієї з «планет» або групи з них. Як альтернатива окремі країни можуть бути пов'язані як «супутник» з однією або кількома «планетами»;

– вхідні та вихідні критерії повинні бути визначені апіорі і включати в себе положення про внутрішню грошово-кредитну та фінансову політику.

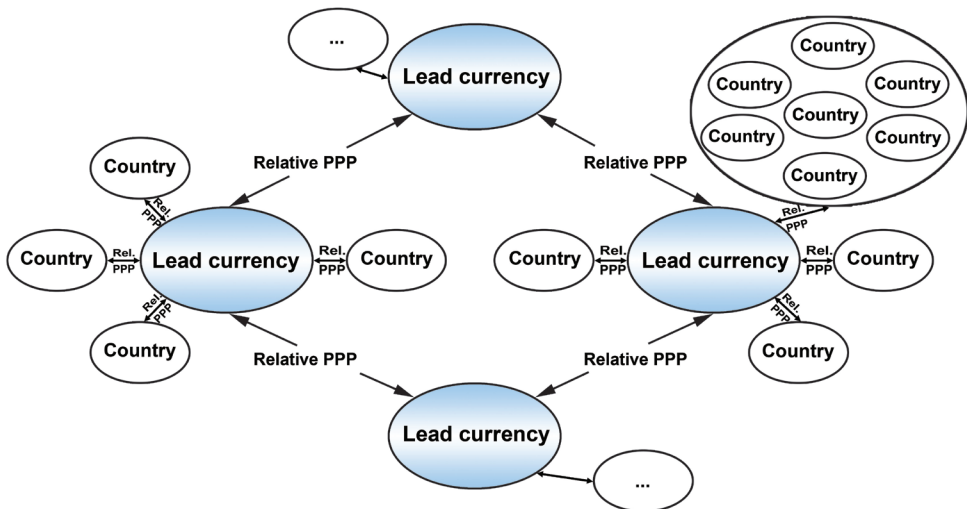


Рис. 1. Приклад валютної системи на основі відносин «Планети – супутники» [15]

Орган управління багатосторонньою системою валютних курсів повинен взяти на себе цілий ряд фундаментальних обов'язків із забезпечення його ефективного функціонування на основі правил, що підтримують стабільність реального обмінного курсу. Міжнародний валютний орган повинен мати мандат на застосування цих правил, в тому числі шляхом коригування номінальних обмінних курсів країн-учасниць. Функція нагляду повинна бути доповнена регулятивними важелями для того, щоб мати можливість виконувати пов'язані зобов'язання, які необхідні для коригувань системи. Орган також має взяти на себе роль кредитора останньої інстанції для перерозподілу ліквідності в системі у випадку кризи. Щоб ефективно впоратися з потрясіннями у фінансовій та валютній системах, орган повинен мати повноваження визначати завдання та обов'язки в симетричній формі, тобто через участь у зниженні та підвищенні вартості валют. У той же час установа має робити так, щоб витрати та прибутки від симетричних інтервенцій розподілялися між усіма зацікавленими сторонами. Відповідно, регулююча установа нової системи валютного курсу буде виступати як вищий орган влади у створенні та моніторингу глобальної багатосторонньої фінансової системи.

Висновки. Таким чином, світова фінансова система потребує докорінної перебудови. Контури майбутньої системи – багатостороннє регулювання, нові світові валюти, міждержавне регулювання відсоткових ставок та валютних курсів – можна помітити вже сьогодні. Відповідно, у майбутньому набувають актуальності питання щодо майбутньої ролі України у новій системі міжнародних фінансів.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А. Світова грошова криза: витоки, логіка трансформацій [Електронний ресурс] / Анатолій Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 42 (721). – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/64615/>
2. Folkerts-Landau D. The Revised Bretton Woods System / D. Folkerts-Landau, M. Dooley, P. Garber // International Journal of Finance and Economics. – 2004. – № 9. – P. 307–311.
3. Trade and Development Report / UNCTAD. – N.Y., Geneva: United Nations publications, 2004. – 159 p.
4. Eatwell J. The New International Financial Architecture: Promise or Threat? [Electronic resource] / John Eatwell // Cambridge CFAP Lecture. – Cambridge, 2002. – Access mode: <http://www.cfap.jbs.cam.ac.uk/publications/files/Cambridge-MIT%20lecture%2022.5.pdf>
5. Crotty J. Proposals for Effectively Regulating the U.S. Financial System to Avoid Yet Another Meltdown [Electronic resource] / James Crotty, Gerald Epstein // PERI Working Paper of University of Massachusetts. – 2008. – № 181. Access mode. – http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP181.pdf
6. Blundell-Wignall A. The Subprime Crisis: Causal Distortions and Regulatory Reform [Electronic resource] / Adrian Blundell-Wignall // OECD. – 2008. – Access mode: http://www.rba.gov.au/PublicationsAndResearch/Conferences/2008/Blundell-Wignall_Atkinson.pdf
7. Kregel J. Minsky's Cushions of Safety: Systemic Risk and the US Subprime Mortgage Market [Electronic resource] / Jan Kregel // Levy Economics Institute Public Policy Brief. – 2008. – № 93. – Access mode: http://www.levy.org/pubs/ppb_93.pdf
8. Persaud A. Sending the Herd off the Cliff Edge: The disturbing interaction between herding and market-sensitive risk management practices. [Electronic resource] / Avinash Persaud // State Street Bank. – 2000. – Access mode: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap021.pdf>
9. Alexander K. Financial Supervision and Crisis Management in the EU [Electronic resource] / K. Alexander, J. Eatwell, A. Persaud, R. Roach // European Union Policy Department Economic and Scientific Policy. – 2007. – № IP/A/ECON/IC/2007-069. – Access mode: <http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies/download.do?file=19191#search=%20Financial%20supervision%20>
10. Eatwell J. The New International Financial Architecture: Promise or Threat? [Electronic resource] / John Eatwell // Cambridge CFAP Lecture. – Cambridge, 2002. – Access mode: <http://www.cfap.jbs.cam.ac.uk/publications/files/Cambridge-MIT%20lecture%2022.5.pdf>

11. Flassbeck H. Das Ende der Massenarbeitslosigkeit / H. Flassbeck, F. Spiecker // Westend Verlag. – 2007. – P. 66–70.
12. Flassbeck H. Preise, Zins und Wechselkurs – Zur Theorie der offenen Volkswirtschaft bei flexiblen Wechselkursen / Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen des Walter Eucken Instituts. – Tübingen: J.C.B. Mohr, 1988.
13. Clarida R. G3 Exchange Rate Relationships: A Recap of the Record and Review of Proposals for Change / R. Clarida // NBER Working Paper. – 1999. – № 7434.
14. Bofinger P. A framework for stabilizing the Euro/Yen/Dollar triplet / P. Bofinger // North American Journal of Economics and Finance. – 2000. – № 11. – P. 137–151.
15. The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies / United Nations Conference on Trade and Development. – N.Y., Geneva: United Nations Publication, 2009. – 80 p.

References

1. Gal'chins'kij, A., (2008). The global monetary crisis: origins, transformations logic. Available at: <http://www.dt.ua/2000/2020/64615/> (Accessed 20 May 2016).
2. Folkerts-Landau, D., Dooley, M., Garber, P., The Revised Bretton Woods System. International Journal of Finance and Economics, 2004, no. 9, pp. 307-311.
3. Trade and Development Report, UNCTAD, United Nations publications, 2004, 159 p.
4. Eatwell, J., (2002). The New International Financial Architecture: Promise or Threat? Available at: <http://www-cfap.jbs.cam.ac.uk/publications/files/Cambridge-MIT%20lecture%2022.5.pdf> (Accessed 10 June 2016).
5. Crotty, J., Epstein, G. Proposals for Effectively Regulating the U.S. Financial System to Avoid Yet Another Meltdown. PERI Working Paper of University of Massachusetts, 2008, no. 181. Available at: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP181.pdf (Accessed 29 July 2016).
6. Blundell-Wignall, A. The Subprime Crisis: Causal Distortions and Regulatory Reform. OECD, 2008. Available at: http://www.rba.gov.au/PublicationsAndResearch/Conferences/2008/Blundell-Wignall_Atkinson.pdf (Accessed 23 May 2016).
7. Kregel, J. Minsky's Cushions of Safety: Systemic Risk and the US Subprime Mortgage Market. Levy Economics Institute Public Policy Brief, 2008, no. 93. Available at: http://www.levy.org/pubs/ppb_93.pdf (Accessed 1 August 2016).
8. Persaud, A. Sending the Herd off the Cliff Edge: The disturbing interaction between herding and market-sensitive risk management practices. State Street Bank, 2000. Available at: <http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap021.pdf> (Accessed 1 August 2016).
9. Alexander, K., Eatwell, J., Persaud, A., Reoch, R. Financial Supervision and Crisis Management in the EU. European Union Policy Department Economic and Scientific Policy, 2007, no. IP/A/ECON/IC/2007-069. Available at: <http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies/download.do?file=19191#search=%20Financial%20supervision%20> (Accessed 20 July 2016).
10. Eatwell, J., (2002). The New International Financial Architecture: Promise or Threat? Available at: <http://www-cfap.jbs.cam.ac.uk/publications/files/Cambridge-MIT%20lecture%2022.5.pdf> (Accessed 10 June 2016).
11. Flassbeck, H., Spiecker, F. (2007). Das Ende der Massenarbeitslosigkeit [The end of mass unemployment]. Westend Verlag, 66-70 p.
12. Flassbeck, H. (1998). Preise, Zins und Wechselkurs – Zur Theorie der offenen Volkswirtschaft bei flexiblen Wechselkursen [Prices, interest rate and exchange rate – the theory of open economy with flexible exchange rates]. – Tübingen: J.C.B. Mohr, 1988.
13. Clarida, R. (1999). G3 Exchange Rate Relationships: A Recap of the Record and Review of Proposals for Change. NBER Working Paper, no. 7434.
14. Bofinger, P. (2000). A framework for stabilizing the Euro/Yen/Dollar triplet. North American Journal of Economics and Finance, no. 11, pp. 137-151.
15. United Nations Publication (2009). The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies. United Nations Conference on Trade and Development. N.Y., pp. 80.

В статье исследованы проблемы динамики валютных курсов в условиях мировой финансовой неустойчивости. Обоснованы последствия оттока краткосрочного капитала для стран с развивающейся экономикой. Проведен анализ исследований современного состояния мировой финансовой системы. Обоснованы принципы обеспечения эффективности функционирования валютной системы. Выявлены и проанализированы основные дисбалансы в мировой экономике.

Ключевые слова: *финансовая неустойчивость, краткосрочный капитал, финансовая система, дисбаланс мировой экономики.*

The issues of the dynamics of exchange rates in terms of global financial instability have been analyzed. Some consequences of short-term capital outflows in countries with emerging markets have been substantiated. Researches of global financial market have been analyzed. The principles for effective functioning of currency system have been grounded. Major imbalances in the world economy have been analyzed.

Key words: *financial instability, short-term capital, financial market, imbalances in the world economy.*

Одержано 5.07.2016.

УДК 330.322(477)

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-28

І.С. ШКУРА,*кандидат економічних наук,
доцент Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сталий розвиток є пріоритетом розвитку людства заради майбутнього. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку. Особливого поширення процеси відповідального інвестування, що враховують екологічні, соціальні та управлінські аспекти (ESG,) набули в розвинених країнах і суттєво підтримуються міжнародними організаціями, фінансовими консультантами та інституційними інвесторами. Питання теоретичних, методологічних і особливо практичних аспектів соціально відповідального інвестування на українському ринку мають значний потенціал для дослідження.

У статті наведено існуючі відмінності в підходах до визначення соціально відповідальних інвестицій та соціальних інвестицій, окреслено сучасні проблеми та перспективи розвитку соціально відповідального інвестування в Україні у забезпеченні сталого розвитку.

Ключові слова: соціально відповідальне інвестування, корпоративна соціальна відповідальність, ESG-критерії, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Протягом останніх 20 років екологічні, соціальні та управлінські аспекти (ESG-аспекти) набувають все більшої актуальності як в дослідній, так і практичній діяльності компаній, організацій, установ. Особливе поширення процеси соціально відповідального інвестування спостерігається в розвинених країнах, вони суттєво підтримуються міжнародними організаціями, фінансовими консультантами та інституційними інвесторами. Станом на початок 2014 р. обсяг глобального ринку соціально відповідального інвестування оцінювався у 21,4 млрд дол., що більше майже у 2 рази порівняно з 2012 р. [1].

Україна переживає важкі часи: трансформаційні процеси ускладнені ситуацією на Сході країни. Об'єктивне сприйняття країни світовою спільнотою відображається у всесвітніх рейтингах, які враховують рівень стійкого розвитку країни та стан соціальної сфери (The Global Competitiveness Index, Sustainability-adjusted Global Competitiveness Index, рейтинг World Competitiveness Yearbook 2016, рейтинг сталого розвитку RobecoSAM та ін.). Більш докладно результати найвідоміших рейтингів наведено в основній частині статті. На превеликий жаль, Україна демонструє низьку конкурентоспроможність, недостатню орієнтацію на сталий розвиток та низький рівень життя населення.

Очевидно, що для покращання рівня життя в країні та для поліпшення іміджу країни в очах світової спільноти необхідно спиратися на довгострокову політику стійкого розвитку, яка враховує турботу про навколишнє середовище та соціальну сферу [2].

Через те, що соціальна відповідальність є одним з компонентів стійкого розвитку, а соціально відповідальне інвестування – це форма практичної реалізації соціальної відповідальності, питання дослідження стану та перспектив розвитку цих процесів в Україні є актуальними та мають найвищий пріоритет на сучасному етапі розвитку.

Мета статті – дослідити теоретико-методологічні засади становлення та розвитку соціально відповідального інвестування, визначити поточний стан та перспективи розвитку соціально відповідальних інвестицій в Україні з метою забезпечення сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси соціального інвестування у теоретичних дослідженнях вітчизняних науковців тісно пов'язані з інвестуванням у людський капітал.

У сучасній вітчизняній науці проблеми людського капіталу та соціальних інвестицій досліджували О.А. Грішнова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, А.В. Василик, Ж.В. Поплавська, В.М. Геєць [3; 4; 5].

У контексті корпоративної соціальної відповідальності бізнесу класифікацію соціальних інвестицій розробляли Д.Ю. Вертопрахов, С.М. Хоняєв, А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович, Г.М. Захарчин [6; 7; 8].

Корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) активно досліджують М.П. Бувковинська, М.А. Саприкіна, А.Г. Зінченко [9; 10; 11; 12].

Важливий внесок у дослідження розвитку соціальної відповідальності бізнесу зробили такі вчені, як М. Альбер, Г. Боуен, К. Девіс, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен та ін.

Практичний аспект механізмів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні є об'єктом безпосередньої досліджень та діяльності експертної організації «Центр «Розвиток КСВ» та аналітичного центру Спільнота СББ, заснованому PPV Knowledge Networks.

Соціально відповідальне інвестування та стійкий розвиток. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку, який є пріоритетом розвитку людства, що зазначений у багатьох документах міжнародних організацій (Глобальний договір ООН, Міжнародна організація праці, UNICEF, UNIDO, Рада Європи, Організація економічного співробітництва і розвитку, Європейська організація якості, Міжнародна організація стандартизації) та урядових документах розвинутих країн світу.

За результатами дослідження думки керівників, здійсненого в 2016 р. в рамках Глобального договору ООН та стратегії компанії «Accenture», 89% вважають, що зобов'язання зі сталого розвитку реально впливає на їхню галузь, і 87% висловлюють думку, що цілі сталого розвитку дають можливість переглянути підходи до створення сталої цінності [13].

Україна, як і інші члени ООН, розпочала роботу зі встановлення цілей сталого розвитку на 2016–2030 рр., відповідних завдань та показників для моніторингу їх досягнення. Очікується, що визначені цілі сталого розвитку становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічними, соціальними та екологічними вимірами. Інтеграція зусиль щодо збалансованого економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості та раціонального природокористування потребують глибоких соціально-економічних перетворень та нових підходів до можливостей глобального партнерства [14].

Оцінити стан та динаміку процесів у країнах на шляху до сталого розвитку допомагають рейтинги та індекси міжнародних організацій, консалтингових компаній, науково-дослідних установ. Наведемо результати деяких рейтингів сталого розвитку для України.

Згідно з індексом The Global Competitiveness Index (GCI) за 2015–2016 рр. Україна посідає 79-те місце зі 140 країн світу, у тому числі за такими показниками сталого розвитку та соціальної сфери, як «корпоративна етика» (corporate ethics) – 76-те місце та «здоров'я» (Health) – 82-ге місце (поряд з Гондурасом та В'єтнамом). При цьому за показниками «початкова освіта» (Primary education) та «вища освіта і навчання» (Higher education and training) Україна має досить високі позиції – 34-те місце [15].

Світовий економічний форум приділяє увагу не тільки конкурентоспроможності країни, а і тому, як підкріплюється розвиток показниками соціальної сфери та впливу на навколишнє середовище, тому що високі позиції країни у рейтингу конкурентоспроможності, які не підкріплені турботою про майбутні покоління не мають сенсу.

Згідно зі Звітом за 2014–2015 pp. індекс України Sustainability-adjusted Global Competitiveness Index дорівнює 3,95, в той час як у лідера Швейцарії – 6,8, а у Гвінеї, що має останню позицію, – 2,61, тобто наша країна належить до тієї групи країн, які при низькому рівні конкурентоспроможності докладають недостатньо зусиль у напрямі досягнення стійкого розвитку [2].

Згідно з іншим рейтингом – World Competitiveness Yearbook 2016 Інституту розвитку менеджменту Швейцарської бізнес-школи, який теж містить показники соціальної сфери та стійкого розвитку, Україна посідає третє місце з кінця – 59-те з 61, знаходиться поряд з Хорватією та Монголією [16].

Згідно з рейтингом сталого розвитку швейцарської компанії RobecoSAM станом на квітень 2016 р., який враховує 17 показників щодо навколишнього середовища, соціальної сфери та якості управління (ESG фактори), Україна має 52-ге місце із 62 досліджуваних країн [17].

Індекс сталого розвитку суспільства надає Україні 102-ге місце серед 151 досліджуваної країни поруч з Таджикистаном та Ямайкою [18].

Рейтинг стійкої конкурентоспроможності дослідної та консалтингової компанії SolAbility, який враховує чинники сталого розвитку (ESG-показники), на відміну від суверенних кредитних рейтингів, відводить Україні 86-те місце серед 180 досліджуваних країн [19].

Соціальна відповідальність є однією з основних складових механізму сталого розвитку та виступає об'єктом цього дослідження.

Згідно з Міжнародним стандартом із соціальної відповідальності ISO 26000, який впроваджено у тому числі і в Україні, соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [20; 21].

Згідно з ISO 26000 соціальна відповідальність компанії має такі компоненти: захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих общин, організаційне управління та етику бізнесу. Таким чином, констатуємо що у стандарті враховано всі принципи, які зазначені у Глобальній ініціативі ООН (документі, до якого приєдналося 12 тис. компаній та організацій, серед яких 266 українських).

Дослідження, що проводились агентством «WelkerInformation», виявили пряму залежність зростання престижу компанії і продуктивності її економічної діяльності від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32%.

Практичною формою реалізації соціальної відповідальності виступають соціальні відповідальні інвестиції.

Поняття соціально відповідальних інвестицій в Україні та світі. Розглянемо підходи до визначення соціально відповідальних інвестицій вітчизняними науковцями. Відразу слід зазначити, що в наукових колах не існує однозначного трактування поняття «соціальне інвестування» та «соціально відповідальне інвестування».

Н.Я. Яневич формулює соціальні інвестиції як довготермінові вкладення фінансових ресурсів в об'єкти соціальної сфери з метою покращання якості життя людей [22]. Таке загальне визначення підкреслює довгий термін соціальних інвестицій, що є однією із визначальних їх характеристик, але потребує уточнення об'єктів соціальної сфери.

А.П. Шихвердієв та А.В. Серяков під соціальними інвестиціями розуміють вкладення, корисний ефект від яких поширюється як на суспільство, так і на компанію [22]. На нашу думку, таке трактування потребує уточнення форми, об'єкта вкладення, мети.

Соціальне інвестування, на думку А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович, – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад [6].

Таким чином, вітчизняні науковці розглядають соціальні інвестиції, з одного боку, у контексті корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміють соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства та надання соціальних благ працівникам підприємства; а з іншого – як інвестиції у людський капітал, що сприяють підвищенню професійної кваліфікації та покращанню продуктивних здібностей людини і, тим самим, збільшують продуктивність праці [4]. До інвестицій у людський капітал відносять: витрати на освіту протягом життя, охорону здоров'я, виховання гуманітарних складових людського капіталу, посилення мотивації працівників, міграцію працівників, пошук економічно важливої інформації [22].

На нашу думку, не варто розмежовувати соціальні інвестиції у контексті корпоративної соціальної відповідальності та інвестиції у людський капітал, тому що вони нерозривно пов'язані між собою.

Згідно із зарубіжними джерелами можна констатувати, що у зарубіжній літературі, матеріалах досліджень міжнародних організацій та консалтингових компаній також відсутнє єдине визначення та розуміння того що належить до соціально відповідального інвестування (SRI). При чому ця диференціація помітна навіть серед країн Європи, базуючись на їх історичних та культурних відмінностях [1; 23; 24]

Віднедавна Європейський Форум Сталих Інвестицій (the European Sustainable Investment Forum – Eurosif) розглядає SRI не як соціально відповідальні інвестиції, а як сталі та відповідальні інвестиції (Sustainable and Responsible Investment). Тому вважаємо за доцільне застосовувати у дослідженнях українського ринку відповідальних інвестицій загальноприйняту у світовій практиці абревіатуру SRI та дотримуватися еволюційного підходу щодо розширення соціально відповідальних інвестицій до сталих та відповідальних інвестицій.

Терміни також варіюються залежно від часу, місця та моди: «етичні», «соціальні», «зелені», «відповідальні», «стійкі», «інвестиції впливу», «чисті». Усі ці терміни використовуються майже в одному і тому самому сенсі.

Форум сталих інвестицій не дає визначення, але у своїх дослідженнях зазначає певний об'єкт: будь-який тип інвестиційних процесів, який поєднує фінансові цілі інвесторів та їх турботу про навколишнє середовище, соціальні аспекти та аспекти управління [25].

Таким чином, соціально відповідальними або сталими та відповідальними інвестиціями (SRI) пропонуємо розуміти вкладення капіталу у матеріальній та нематеріальній формі, орієнтоване на створення довгострокових цінностей з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу, якість управління та етичні зобов'язання.

Для з'ясування підґрунтя для формування та функціонування процесів соціально відповідального інвестування в Україні розглянемо еволюційний контекст розвитку корпоративної соціальної відповідальності та соціально відповідальних інвестицій.

Стан КСВ та SRI в Україні

Про стан та динаміку у процесах розвитку КСВ та відповідно умови для здійснення соціально відповідальних інвестицій можна судити через участь вітчизняних підприємств та установ у ГД ООН – глобальній добровільній, найбільшій в світі ініціативі сталого розвитку, яка об'єднує 12 000 бізнес-структур та некомерційних організацій зі 170 країн світу у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне управління.

Від України зареєстровано 266 учасників Глобального договору ООН (табл. 1).

Таблиця 1

**Участь українських підприємств та організацій
у Глобальному договорі ООН (станом на 16.08.2016 р.)**

Підприємства	Підписані до ГД ООН	у % до загальної кількості підписантів	В активному статусі	у % до загальної кількості учасників з активним статусом
НГО локальні	73	27,4	4	10,8
НГО глобальні	7	2,6	1	2,7
Малі та середні підприємства	72	27,1	12	32,4
Освіта	14	5,3	3	8,1
Громадські організації	18	6,8	0	0,0
Місцеві бізнес-асоціації	17	6,4	1	2,7
Компанії	55	20,7	16	43,2
Інші	10	3,8	0	–
Профспілки	2	0,8	0	–
Мікропідприємства	1	0,4	0	–
Фундації	7	2,6	0	–
Всього	266	100,0	37	100,0

*Складено автором за даними [26].

Офіційна презентація ГД ООН в Україні відбулася у 2006 р. За 10 років існування цієї глобальної ініціативи кількість вітчизняних компаній-учасників, які підписали ГД ООН зросла з 46 до 266 (рис. 1).

Найбільшими темпами приєднання до ГД ООН відзначалися передкризовий період (до 2008 р.), потім відбулося уповільнення, через що можна констатувати спад інтересу вітчизняних підприємств до питань КСВ та стійкого розвитку через зміну пріоритетів, необхідністю виживання у складних умовах. Хоча за результатами якісного дослідження, проведеного Центром «Розвиток КСВ» у 2014 р., більшість компаній вважають, що роль бізнесу в конфліктні часи стає зростає і залежно від стратегії поведінки компанії в умовах конфлікту можуть бути обрані різні напрями для соціальних інвестицій (у підвищення рівня безпеки працівників, відновлення економічної та соціальної інфраструктури тощо). За період з 2010 по 2016 рр. кількість українських підписантів зросла у 1,6 раза. Структуру соціально відповідальних компаній-підписантів ГД ООН наведено на рис. 2. Як бачимо це переважним чином місцеві неприбуткові організації (27,4%), малі та середні підприємства (27,1%), компанії (20,7%).

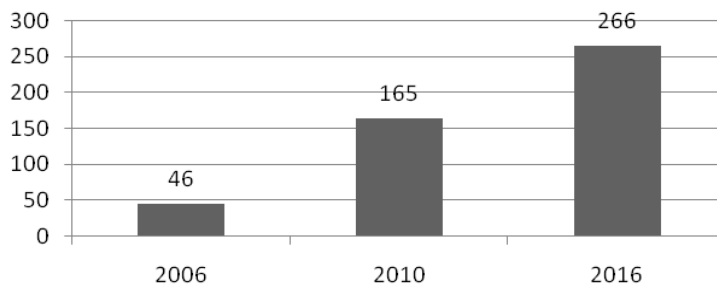


Рис. 1. Динаміка кількості українських підписантів ГД ООН

*Складено автором за даними [26].

Але ж реальне залучення у процес провадження діяльності у відповідальний спосіб демонструють лише учасники з активним статусом (які звітують перед ГД ООН один раз на рік чи на два роки залежно від приналежності до комерційних чи некомерційних організацій). А це лише близько 14% (37 компаній) від загальної кількості українських підписантів, які у своїй діяльності дотримуються принципів відповідального ведення бізнесу (табл. 1). Факт реальних дій у сфері КСВ та здійснення систематичних соціально відповідальних інвестицій саме такою кількістю компаній підтверджується також тим, що членами провідної незалежної експертної організації з КСВ в Україні – Центру «Розвиток КСВ» є 38 українських компаній.

У період з 2002 рр. в Україні було проведено ряд досліджень у сфері соціальної відповідальності бізнесу: дослідження Благодійного фонду «Інтелектуальна перспектива», виконане на прохання UNICEF (2002 р.); комплексне соціологічне дослідження «Соціальна відповідальність українського бізнесу» за ініціатииви системи Організації Об'єднаних Націй в Україні (2005 р.); ряд досліджень Центру розвитку КСВ «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку», «Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні» (2007 р.), «Роль бізнесу у розвитку країни (за конфліктних часів)» (2014 р.) та ін.

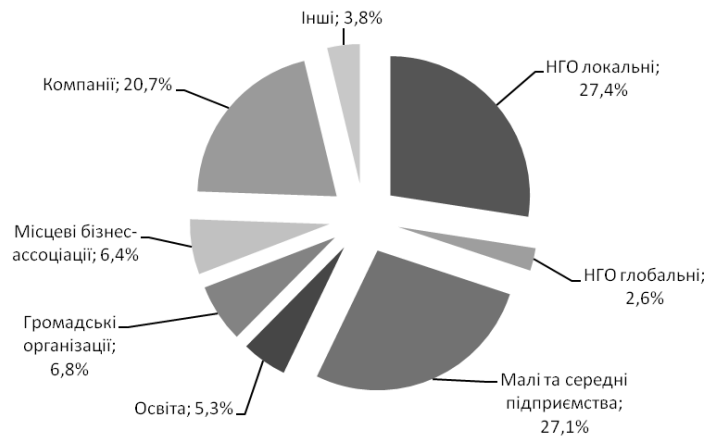


Рис. 2. Участь України у Глобальному договорі ООН
(за кількістю підписаних до Договору станом на 16.08.2016 р.)

*Складено автором за даними [26].

Основним завданням проведених досліджень було з'ясування стану благодійницької діяльності, розуміння поняття соціальної відповідальності бізнесу та ставлення вітчизняних підприємців до такої діяльності, впровадження в практику соціально відповідальних ініціатив, поширення міжнародного досвіду застосування відповідальних бізнес-практик.

Таким чином, можна констатувати, що соціально відповідальне інвестування в Україні має місце, але його поточний незадовільний стан обумовлений сукупністю причин.

Проблеми та перспективи розвитку SRI в Україні

Пояснення причин низького рівня соціально відповідальних інвестицій полягає, перш за все, у сприйнятті самого поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Результати проведених в Україні досліджень (2010 р.) вказують на те, що більшість управлінців вищої ланки вважає, що «вирішення соціальних проблем є сферою компетенції органів державної і місцевої влади, а основним обов'язком підприємств є одержання прибутку». Крім того, «лише 8,7% розуміють стратегічну спрямованість соці-

альної відповідальності та її роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства» [27]. У цьому і полягає суттєва різниця сприйняття КСВ в Україні та у світі, де КСВ розглядається як «добра практика», новий рівень стратегічного розвитку підприємства, культивується прозорість діяльності, у т.ч. у висвітленні фактів розробки, впровадження та слідування корпоративно-відповідальній стратегії ведення бізнесу, моніторингу нефінансових показників компанії.

Решта причин недостатнього розвитку соціально відповідального інвестування також перебуває в площині стримуючих факторів розвитку КСВ в Україні: недосконалість чинного законодавства у сфері КСВ, дефіцит фінансових ресурсів, складність визначення економічного ефекту від соціально відповідальної діяльності, відсутність належних стимулів розвитку соціально відповідальності та взагалі збалансованої політики та механізму державного регулювання цих процесів. Вплив перелічених факторів диференціюється залежно від розмірів підприємства: для малих підприємств найбільшим стримуючим фактором є брак фінансових ресурсів, натомість для середніх і великих – недосконале вітчизняне законодавство [27].

Крім того, зазначимо суттєву проблему оцінювання рівня розвитку соціально відповідального інвестування в Україні через низький рівень прозорості у діяльності підприємств, добровільність формування соціальних звітів та відсутність єдиних підходів до них, що робить неможливим систематизацію даних та їх аналіз.

Деякі науковці зазначають існуюче протиріччя між соціальними та економічними цілями підприємства, необхідністю знаходження балансу, оптимального співвідношення між цими видами діяльності. Але ми вважаємо, що для досягнення сталого розвитку кожного підприємства та країни в цілому цільову функцію треба визначати дещо іншим чином: використання соціально відповідальних інвестицій як інструменту підвищення рівня капіталізації підприємства, добробуту власників, сталого розвитку країни. Це знаходить відображення і в міжнародній практиці, наприклад, у концептуальних підходах до розвитку корпоративної політики Міжнародної організації роботодавців [9].

За умов слідування Україною євроінтеграційним напрямом та орієнтації на сталий розвиток динамічні процеси соціально відповідального інвестування є необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності української економіки.

На рівні підприємств для визначення пріоритетності соціальних інвестицій рекомендовано використовувати матрицю істотності, за допомогою якої відбувається оцінка нефінансового впливу [28].

Висновки. Оцінка стану та динаміки процесів в Україні на шляху до сталого розвитку за допомогою світових рейтингів демонструє низьку конкурентоспроможність країни, недостатнє врахування пріоритетів сталого розвитку у стратегії розвитку та низький рівень життя населення. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку, який є пріоритетом розвитку людства.

Соціально відповідальні інвестиції виступають практичною формою реалізації соціальної відповідальності. Ані у вітчизняних колах, а ні у зарубіжних дослідників не сформувалося одностайне трактування поняття «соціально відповідальне інвестування».

Вітчизняні компанії та організації є учасниками Глобального договору ООН загальною кількістю 266, 14% з яких мають статус активних. Саме діяльність та соціальна звітність цих 37-38 компаній формують наразі фундамент для досліджень та поширення добрих практик соціально відповідального інвестування в Україні.

Україна перебуває на самому початку шляху до формування інституту SRI, питання КСВ та SRI цікавлять дослідників, соціально відповідальні інвестиційні проекти впроваджуються у бізнес-середовище та мають значний рівень актуальності та суттєвий потенціал для подальшого розвитку в умовах інтеграційних процесів, що відбуваються у світі. Для запровадження практик SRI необхідна довга, кропітка робота, яка полягає у прийнятті відповідного законодавства, популяризації ідей КСВ і можливос-

тей соціально відповідального інвестування серед суспільства, постійному моніторингу тенденцій розвитку ринку соціально відповідального інвестування у країнах, що орієнтовані на сталий розвиток заради майбутнього.

Список використаних джерел

1. Global Sustainable Investment Review 2014/GSIA [Electronic resource]. – Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf
2. K. Schwab. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / K. Schwab. – WEF, Geneva. – P. 73.
3. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е.М. Лібанова // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 3–14.
4. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
5. Поплавська Ж. Економіко-філософські аспекти людського капіталу [Електронний ресурс] / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2002. – № 12. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/3.htm>
6. Бондаренко А.В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави / А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С. 201–203.
7. Лебедева Н.Н. Типология и классификация социальных инвестиций / Н.Н. Лебедева, С.Н. Хоняев // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2005. – № 5. – С. 35–43.
8. Захарчин Г.М. Інвестування розвитку організаційної культури / Г.М. Захарчин // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 109–115.
9. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу: монографія / за загальною редакцією М.П. Буковинської. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – С. 297.
10. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с.
11. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Фарбований лист, 2010. – 56 с.
12. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика 2005–2010: стан та перспективи розвитку: підручник / за наук. редакцією д.е.н., проф. О.С. Редькіна, М.А. Саприкіна, О. Ляшенко, А.Г. Зінченко. – К.: Фарбований лист, 2011. – 480 с.
13. Матеріали дослідження ООН та Accenture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study>
14. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholititia/tsili-staloho-rozvytku>
15. The Global Competitiveness Report 2015-2016/WEF [Electronic resource]. – Geneva: WEF, 2016. – Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings>
16. World Competitiveness Yearbook 2016 /IMD [Electronic resource]. – WEF, 2016. – Available at: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
17. Country Sustainability Ranking /Robecosam, Swiss, 2016 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.robecosam.com/en/sustainability-insights/about-sustainability/country-sustainability-ranking/index.jsp>
18. Офіційний сайт Sustainable Society Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssindex.com/>
19. Офіційний сайт компанії SolAbility [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sola-bility.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index>
20. Міжнародне керівництво-стандарт із соціальної відповідальності ISO –26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>
21. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>

22. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація [Електронний ресурс] / Н.Я. Яневич. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.ru>
23. EFAMA Report on Responsible Investment/EFAMA [Electronic resource]. – Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf
24. European Responsible Investing Fund Survey 2014/KPMG [Electronic resource]. – Available at: <http://www.alfi.lu/sites/alfi.lu/files/European-Responsible-Investing-Fund-Survey-2014.pdf>
25. European SRI Study2012/ Eurosif [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eurosif.org/publication/european-sri-study-2012>
26. Офіційний сайт Глобального договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>
27. Коваленко Є.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Є.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 9. – С. 136.
28. Аналітичний огляд, вересень 2014 р. Оцінка нефінансового впливу: матриця істотності/Форум СБВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr-ukraine-white-paper-2014-september-material-issues.pdf>

References

1. *Global Sustainable Investment Review 2014*. Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf (accessed 20 July 2016).
2. K. Schwab. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, 2015, p. 73.
3. Libanova E.M. (2010). *Sotsial'na oriientatsiia rynkovoi ekonomiky iak peredumova konsolidatsii suspil'stva* [Social orientation of market economy as the basis for the consolidation of community], Kyiv, Visnyk NAN Ukrainy, 2010, no.8, pp. 3-14.
4. *Liuds'kyj rozvytok v Ukraini: mozhlyvosti ta napriamy sotsial'nykh investysij* (2006) [Human development in Ukraine: opportunities and directions of social investments], za red. E.M. Libanovoi, Kyiv, Instytut demohrafii ta sotsial'nykh doslidzhen' NAN Ukrainy, Derzhkomstat Ukrainy, 356 p.
5. Poplavs'ka Zh., Poplavs'kyj V. (2002). *Ekonomiko-filosofs'ki aspekty liuds'koho kapitalu* [Economical and philosophical aspects of human capital], Kyiv, Visnyk NAN Ukrainy, no.12. Available at: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/3.htm> (accessed 01 July 2016).
6. Bondarenko A.V., Omelianovych L.O. (2009). *Sotsial'ne investuvannia iak faktor zabezpechennia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku derzhavy* [Social investing as factor of socially economical development of state], Donetsk, Visnyk Donbas'koi natsional'noi akademii budivnytstva i arkhitektury, no. 5 (79), pp. 201-203.
7. Lebedeva N.N., Honjaev S.N. (2005). *Tipologija i klassifikacija social'nyh investicij* [Typology and classification of social investments]. Volgograd, Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, no. 5, pp. 35-43.
8. Zakharchyn H.M. (2008) *Investuvannia rozvytku orhanizatsijnoi kul'tury* [Investment of organizational culture development], *Ekonomichnyj prostir*, no. 9, pp.109-115.
9. Bukovyns'ka M.P. (ed.) (2015). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu*, Kyiv, TsP "Komprynt", p. 297.
10. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2008) *Sotsial'na vidpovidal'nist' v Ukraini: Pohliady riznykh stejkkholderiv. Rehional'nyj aspekt*. [Social Responsibility in Ukraine: The views of different stakeholders. The regional dimension], Kyiv, 60 p.
11. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2010). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' 2005–2010: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate Social Responsibility 2005-2010: Status and Prospects], Kyiv, Farbovanyj lyst, 56 p.
12. Red'kin O.S, Saprykin M.A., Liashenko O., Zinchenko A.H. (2011). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist': modeli ta upravlins'ka praktyka 2005–2010: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate social responsibility: models and management practices 2005-2010: Status and Prospects], Kyiv, Farbovanyj lyst, 480 p.
13. *The UN Global Compact-Accenture Strategy CEO Study. Agenda 2030: A Window of Opportunity*. Available at: <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study> (accessed 10 July 2016).

14. Official web-site of UN. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (accessed 15 July 2016).
15. *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings> (accessed 05 July 2016).
16. *World Competitiveness Yearbook 2016*. Available at: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf> (accessed 05 July 2016).
17. *Country Sustainability Ranking*. Available at: <http://www.robecosam.com/en/sustainability-insights/about-sustainability/country-sustainability-ranking/index.jsp> (accessed 05 July 2016).
18. Official web-site Sustainable Society Foundation. Available at: <http://www.ssindex.com/> (accessed 05 July 2016).
19. Official web-site SolAbility. Available at: <http://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index> (accessed 05 July 2016).
20. *ISO 26000*. Available at: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm> (accessed 10 July 2016).
21. *Kontseptsiiia Natsional'noi stratehii sotsial'noi vidpovidal'nosti biznesu v Ukraini* [The concept of the National Strategy of social responsibility in Ukrayini]. Available at: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu> (accessed 10 July 2016).
22. Yanevych N.Ya. (2010) *Sotsial'ni investytsii: sutnist' i klasyfikatsiia* [Social investments: the nature and classification]. Available at: <http://www.vuzlib.su> (accessed 02 July 2016).
23. *EFAMA Report on Responsible Investment*. Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf, p.7 (accessed 05 July 2016).
24. *European Responsible Investing Fund Survey 2014*. Available at: <http://www.alfi.lu/sites/alfi.lu/files/European-Responsible-Investing-Fund-Survey-2014.pdf> (accessed 07 July 2016).
25. *European SRI Study 2012*. Available at: <http://www.eurosif.org/publication/european-sri-study-2012> (accessed 01 July 2016).
26. Official web-site Global Compact UN. Available at: <https://www.unglobalcompact.org> (accessed 25 July 2016).
27. Kovalenko Ye.V. (2016). *Rozvytok korporatyvnoi sotsial'noi vidpovidal'nosti v Ukraini* [CSR Development in Ukraine], Global and national issues of economics, Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynsky, no. 9, p.136.
28. *Analichnyy ohliad, veresen' 2014 r. Otsinka nefinansovoho vplyvu: matrytsia istotnosti* [Analytical Review, September 2014. Evaluation of the financial impact: materiality matrix]. Available at: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr-ukraine-white-paper-2014-september-material-issues.pdf> (accessed 10 July 2016).

Устойчивое развитие выступает приоритетом развития человечества ради будущего. Социально ответственное инвестирование – это инструмент достижения и поддержания устойчивого развития исследовательской деятельности, направленной на экологические, социальные и управленческие аспекты. Особое распространение процессы ответственного инвестирования, которые учитывают экологические, социальные и управленческие аспекты (ESG), приобрели в развитых странах и существенно поддерживаются международными организациями, финансовыми консультантами и институциональными инвесторами. Вопросы теоретических, методологических и особенно практических аспектов социально ответственного инвестирования на украинском рынке имеют значительный потенциал для исследования.

В статье приведены существующие различия в подходах к определению социально ответственных инвестиций и социальных инвестиций, обозначены современные проблемы и перспективы развития социально ответственного инвестирования в обеспечении устойчивого развития.

Ключевые слова: *социально ответственное инвестирование, корпоративная социальная ответственность, ESG-критерии, устойчивое развитие.*

Sustainable development is a priority of humanity's development for the future. Socially responsible investment is a tool for the achievement and support of sustainable development. The processes of SRI, which take into account ESG aspects, have become particularly widespread in the developed countries and essentially supported by the international organizations, specialized financial consultancies, and institutional investors. The issues of theoretical, methodological and practical aspects of socially responsible investment in the Ukrainian market have sufficient potential for the investigation.

The article outlines the existing differences in the approaches to defining socially responsible investment and social investment, and the current problems and prospects of SRI development in the sustainable development of Ukraine are pointed out.

Key words: *socially responsible investment, corporate social responsibility, ESG-criteria, sustainable development.*

Одержано 5.07.2016.

МОТИВАЦІЙНІ ПЕРЕВАГИ ВИПУСКНИКІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ У КОНТЕКСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті наведено результати дослідження мотиваційних переваг випускників вищих навчальних закладів у контексті початку їх трудової діяльності та працевлаштування. Проаналізовано проблему формування мотиваційних переваг випускників вишів щодо трудової діяльності за результатами соціологічного опитування студентів навчальних закладів України в рамках програми міжнародного дослідження «Problems of employment of graduating students of educational establishments». Визначено проблеми майбутнього працевлаштування на різних етапах життя молоді. Окреслено підходи до розробки механізмів адаптації національної системи освіти і професійної орієнтації до вимог ринку праці.

Ключові слова: мотиваційні переваги, зайнятість молоді, ринок освітніх послуг, ринок праці, випускники навчальних закладів, працевлаштування.

Постановка проблеми. Мотивація до трудової діяльності є одним з вагомих факторів розвитку національної економіки. На сьогодні особливого значення набуває необхідність оцінки ставлення молоді до працевлаштування, що у подальшому дозволяє забезпечувати вмотивованість молодих фахівців до високопродуктивної праці та покращання кінцевих результатів діяльності. Саме молодь є особливою соціальною групою, яка здатна істотно впливати на стан ринку праці, оскільки від неї залежать політичні, економічні та соціальні процеси в суспільстві. Разом з тим молодь виявляється однією з особливо уразливих категорій, що відчують значні труднощі при працевлаштуванні.

Молоді фахівці – випускники вищих навчальних закладів, які вперше шукають роботу, так само, як і молодь без освіти і спеціальності, традиційно входять до групи ризику, та є найбільш проблематичними учасниками вітчизняного ринку праці.

Специфікою означеної групи є наявність суперечності між соціально-професійною орієнтацією молоді та потребами компаній в робочій силі. Незбалансованість обсягів і профілів підготовки фахівців та потреб ринку праці в ряді випадків посилює проблеми працевлаштування випускників освітніх установ (особливо комерційного сектора професійної освіти).

Проблемні аспекти обґрунтування мотивації до трудової діяльності молоді знайшли певне висвітлення у працях таких українських вчених, як В. Поліщук [1], В. Павлова [6], О. Горяча [2], Н. Яценко, Я. Яковенко [4], Л. Кудіна [5].

Однак питання формування ефективної мотиваційної системи на підставі спеціального аналізу причин та переваг молодих людей залишаються актуальними.

Метою статті є дослідження мотиваційних переваг випускників вищих навчальних закладів у контексті початку їхньої трудової діяльності та можливостей працевлаштування.

Однією з причин складностей працевлаштування молоді в Україні експерти визначають проблеми освіти, а саме: застарілий підхід до навчання студентів [1]. Проблеми, пов'язані з недостатньою професійною підготовкою, відзначаються як основні фактори, які не дозволяють випускникам ВНЗ і молодим фахівцям якісно адаптуватися на ринку праці, що призводить до труднощів у працевлаштуванні.

За радянських часів проблеми трудової адаптації молоді реально враховувалися в комплексі короткострокових і довгострокових заходів з реалізації принципу загальної зайнятості. Протягом довгих років держава була монопольним роботодавцем. Умови виходу молоді на ринок праці були жорстко регламентовані. Для забезпечення зайнятості молоді застосовувалося цільове бронювання робочих місць, а також централізований розподіл випускників навчальних закладів на різні підприємства і в організації. Бронювання робочих місць здійснювалося для випускників шкіл і професійно-технічних училищ, які вирішили йти на виробництво, а випускники вишів розподілялися з врахуванням вакансій, з обов'язковою умовою роботи на даному місці протягом декількох років. На підприємствах суворо регламентувалися чисельність і професійно-кваліфікаційний склад працівників, у тому числі за віком. Багатоступенева система освіти і підготовки молодих кадрів сприяла відтворенню та розвитку трудового потенціалу країни.

Ліквідація системи державного розподілу випускників закладів професійної освіти та економічна криза 90-х років минулого століття призвели до значних змін на ринку праці, зокрема: до зниження попиту на молодих фахівців і зміни вимог до їх професійної підготовки; до втрати зв'язку між установами професійної освіти і організаціями – споживачами підготовлених фахівців. У результаті випускники ВНЗ зіткнулися з проблемою працевлаштування в частині самостійного пошуку робочого місця, до чого переважна більшість не була готова, перш за все через невідповідність якості здобутої освіти вимогам ринку праці. Створився дисбаланс між кількістю і якістю підготовлених спеціалістів та вимогами сучасної економіки, який не ліквідовано досі.

Сучасні підприємства, занепокоєні вирішенням оперативних питань, практично не турбуються про закріплення персоналу та формування кадрового резерву. Справа доходить до хитрацьких засобів одержання тимчасових вигід. Прикладом є практика набору молодих співробітників тільки на випробувальний термін з подальшим звільненням і формулюванням щодо невідповідності займаній посаді. Питання про підвищення кваліфікації на багатьох підприємствах не розглядається, хоча дефіцит кваліфікованих кадрів переростає в серйозну проблему – вже зараз більше 80% українських підприємств відчувають їх гострий брак [2; 6].

Протягом останніх 10-12 років випускники вищих навчальних закладів самостійно вирішують проблеми, пов'язані з працевлаштуванням після завершення навчання. Непередбачуваність ринку праці, відсутність повної інформації про вакансії, надлишок випускників окремих спеціальностей призводять до того, що молодий фахівець стає на облік в службі зайнятості або ж сам, використовуючи свої творчі здібності, шукає роботу. Нерідко він змушений влаштовуватися на роботу не за фахом і здобувати нову освіту. Все це призводить до витрат як його особистих коштів, так і коштів держави і роботодавця.

Як показує досвід, навіть в умовах стабільної економічної ситуації і відносної доступності інформації про ринок праці значна кількість випускників виявляється до певної міри не спроможною до переходу від навчання до роботи. Ще більш гострими стають проблеми пошуку і підбору першого робочого місця для випускника навчального закладу в умовах високої соціально-економічної невизначеності та ризиків, що виникають під час економічних спадів і криз.

Проблема працевлаштування молодих фахівців ускладнюється і тим, що фактично існують два незалежних ринки: ринок освіти і ринок праці. В сучасних умовах розвиток вищої освіти визначається не потребою суспільства у фахівцях, а попитом на нього з боку роботодавців, причому в основному безвідносно до професії. Ланцюг «ВНЗ – Підприємство» вже багато років існує тільки формально. Сьогодні виключно в загальному сенсі, скоріше за традицією і поза науковою економічною логікою, можна говорити про соціальний попит на освіту і попит суспільства на працівників. Насправді в сучасному українському суспільстві в галузі вищої освіти є один вид попиту – со-

ціальний попит з боку членів суспільства. Саме він викликав в останні роки вибухове збільшення кількості студентів.

В Україні маркетингові стратегії вищих навчальних закладів за великим рахунком спрямовані на запит з боку батьків і абітурієнтів, які, обираючи спеціальність і місце навчання, орієнтуються не на ситуацію на ринку праці (і тим більше не на прогнози щодо її зміни), а на соціальні стереотипи, у тому числі престижність вищої освіти.

З огляду на існуюче становище виникає необхідність у дослідженні проблеми за допомогою соціологічного опитування студентів навчальних закладів України щодо їхньої думки стосовно майбутнього працевлаштування.

Опитування відбувалося в рамках програми міжнародного дослідження «Problems of employment of graduating students of educational establishments» та проводилося Дніпропетровським університетом імені Альфреда Нобеля (м. Дніпро, Україна) і Технологічним університетом (м. Познань, Польща).

Перший етап дослідження передбачав проведення анкетного опитування студентів вищих навчальних закладів України, Польщі, Румунії та Німеччини.

Проблеми зайнятості виникають на таких етапах життя молоді:

- вибір майбутньої професії;
- отримання освіти;
- первинне працевлаштування.

Найбільш відповідальним періодом життя кожної людини є вибір майбутньої професії. Саме на цьому етапі людиною приймається, на наш погляд, рішення, від якого багато в чому буде залежати її доля. Вибір, в першу чергу, залежить від розумових здібностей і схильностей, а також типу праці: розумова праця, фізична праця або їх поєднання. До моменту закінчення середньої школи здібності і схильності людини вже проявляються. І за кваліфікованої профорієнтаційної допомоги людина може практично безпомилково обрати собі майбутню професію (або кілька професій).

Немає необхідності обговорювати важливість професійної орієнтації на цьому етапі для кожної людини. Варто лише зазначити таке. Професійна орієнтація виступає: за змістом – як психолого-педагогічна проблема; за сферою дії – як соціальна проблема; результати ж її позначаються на економічному житті суспільства. Профорієнтація молоді, починаючи із загальноосвітніх шкіл, являє собою систему пропагандистських, інформаційних, виховних та розвиваючих методів, спрямованих на формування ставлення до професії, готовності до вибору навчального закладу і самовдосконалення у сфері обраної професії. У цих умовах роль національної системи освіти як бази для підготовки та перепідготовки кадрів для розвитку економіки і, відповідно, як основи формування пропозиції на ринку професійних освітніх послуг стає особливо значущою. Однак досвід останніх двадцяти років показує, що українська професійна школа повільно адаптується до ринкових відносин, відстаючи за змістом і темпами від розвитку потреб сучасної економіки. Ця обставина обумовлює поглиблення істотного протиріччя між ринковою потребою в кваліфікованих фахівцях нового типу і невідповідністю кваліфікаційної структури випускників освітніх установ вимогам сучасного ринку праці [3].

Фактичні освітні інтенції молоді обумовлені певними мотиваційними факторами, які сформовані стереотипами щодо ринку праці та вибору професії. На вибір професії впливають: вимоги до рівня зарплати, характер роботи, умови праці, престижність професії, тимчасова завантаженість та ін.

Про мотиваційні переваги молоді при виборі освітніх закладів та майбутніх спеціальностей можна судити за результатами проведеного опитування студентів у Дніпропетровському університеті імені Альфреда Нобеля (рис. 1).

Так, у відповідях на питання «Чим ви керувалися при виборі майбутньої професії?» перевага була надана економічному фактору «рівень зарплати» (23,3%). Серед переважаючих факторів є також можливість реалізації своїх здібностей (22,6%), престижність професії (16,1%).

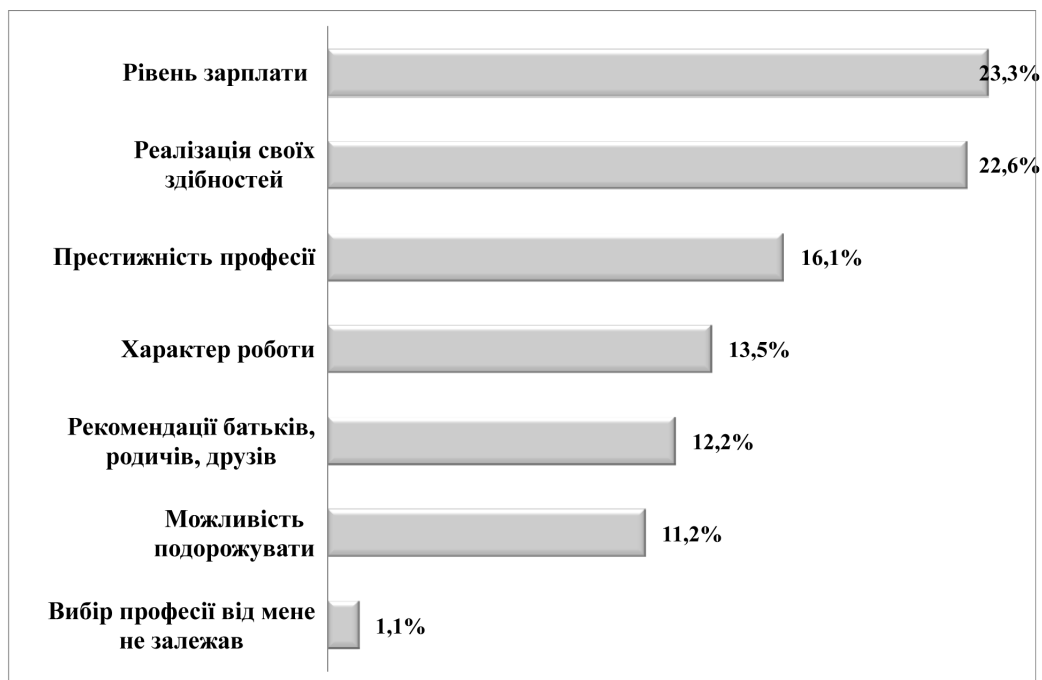


Рис. 1. Мотиваційні переваги при виборі професії

Отже, при вступі до навчального закладу молодь здійснює прагматичний вибір, який відповідає її нагальним потребам. У рамках статті не проводиться аналіз виникнення саме такої ієрархії потреб. Проте можна констатувати, що потреби будь-якої людини визначаються, в першу чергу, станом економічного розвитку країни та суспільства, первинним соціальним статусом людини.

Інше питання – які можливості для задоволення цих потреб може надати суспільство.

За результатами опитування вже на етапі вибору професії простежується чітка орієнтація на роботу в приватному секторі економіки. Більшість респондентів (42,3%) вказали підприємництво і дрібну комерцію як найкращий вид діяльності (рис. 2).

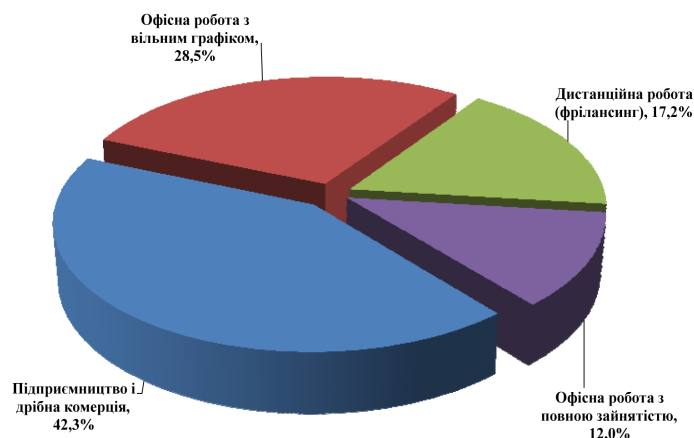


Рис. 2. Переваги при виборі характеру діяльності

Перевагу підприємництву віддано цілком закономірно, оскільки це відповідає поточному стану економіки країни. На тлі загального спаду, скорочення обсягів виробництва, закриття великих підприємств студенти не впевнені в тому, що зможуть знайти роботу у великих господарських суб'єктах. Тому робиться ставка на підприємництво і дрібний приватний бізнес. Отже, прагнення до матеріального добробуту та гарантії фінансової стабільності стають головним мотиваційним фактором при виборі майбутньої професії.

Другим у рейтингу вподобань є робота з вільним графіком (28,5%). Причина та ж. Будучи обізнаними про низький рівень реальної заробітної плати на підприємствах, респонденти хочуть мати більше вільного часу для можливої додаткової роботи.

Дистанційну роботу (фрілансинг) розглядають як початковий етап трудової діяльності 17,2% респондентів. Дистанційна робота також передбачає можливість додаткового працевлаштування або ведення власного приватного бізнесу. Офісній роботі з повною зайнятістю віддають перевагу 12,0% респондентів. Отриманий рейтинг слід розглядати як ситуативний, який значною мірою залежить від поточного стану економіки. У міру настання позитивних змін в економіці країни вибір характеру діяльності при визначенні майбутньої професії як мотивуючого фактора буде змінюватися.

Якщо розглянути усвідомленість вибору професії, то 56,6% респондентів відповіли, що обирали майбутню професію усвідомлено і самостійно. 21,3% заявили, що на вибір вплинули родичі і друзі. 12,8% респондентів приймали рішення за принципом: «головне отримати диплом». Ще 9,4% заявили, що змушені йти слідами батьків або продовжити сімейний бізнес.

Отже, більше половини респондентів (56,6%) обирають професію усвідомлено. Решта (44,4%) в умовах турбулентного середовища не змогли визначитися і в майбутньому можуть мати певні проблеми з працевлаштуванням і адаптацією на ринку праці. Невелику кількість респондентів, які здійснили вмотивований вибір, можна пояснити низьким рівнем професійно-орієнтаційної роботи в країні.

З вищевикладеного можна сформулювати таку наукову гіпотезу: вибір майбутньої професії перебуває в прямій залежності від економічної ситуації в країні і відбувається стихійно під впливом сформованих мотиваційних стереотипів про характер роботи, оплату праці тощо. А за відсутності вмотивованості вибір відбувається несвідомо. При цьому у виборі професії переважають економічні мотиваційні фактори. Все це напряму впливає на ставлення до вибору навчального закладу, спеціальності та до самого процесу навчання.

Етап здобуття освіти є, напевно, вирішальним. Адже на цьому етапі людина має змогу розвинути свої здібності, здобути знання та професійні навички. Від якості здобутої освіти залежить дуже багато: здатність до самореалізації, саморозвитку професійного зростання, опанування суміжних навичок.

Низька адаптація вищих навчальних закладів України до ринкових умов дозволяє дійти висновку про їх відставання за змістом і темпами розвитку від потреб сучасної економіки.

Повертаючись до результатів опитування, можна простежити, як студенти ставляться знань, які вони здобувають.

На питання «Наскільки навчальні програми відповідають уявленням про майбутню професію?» тільки 34,0% респондентів констатували, що навчальні програми відповідають їхнім очікуванням. 31,5% вважають, що навчальні програми не відповідають їхнім уявленням про професію. Але більшість (34,5%) вважають, що зміст навчальних програм є неважливим, оскільки впевнені, що необхідні знання доведеться здобувати в процесі роботи.

Отримані відповіді показують, що в першу чергу виявляється проблема адаптації освітніх програм до сучасних вимог. Про це йшлося у працях багатьох дослідників. Система освіти інертна. Методична база переглядається вкрай рідко. Відсутній зв'язок освітніх установ з реальним сектором економіки. З іншого боку, в умовах нестабільної

економіки вкрай складно впроваджувати будь-які інновації, оскільки процес реформування освіти з огляду на його велику інертність не встигатиме за змінами в економіці.

Слід також враховувати наявність професійної орієнтації, яка не надає вичерпної інформації про профілі майбутньої професії та необхідні знання. Відсутність такої інформації, у свою чергу, не дає можливості правильно оцінити якість здобутих знань. Іншими словами – у більшості студентів складається хибне уявлення про якість знань, які вони здобувають, що не дозволяє зробити будь-які корективи в процесі навчання. В результаті значна частина випускників ВНЗ приходить на ринок праці з низьким рівнем професійної підготовки.

Наступною науковою гіпотезою є таке твердження: якість освіти і, як наслідок, успішне працевлаштування на пряму залежать від мобільності системи освіти в частині швидкої адаптації освітніх програм до вимог ринку праці і меншою мірою залежить від наявності ефективною системи професійної орієнтації молоді.

Підсумком успішного вибору майбутньої професії та якості здобутих знань є гарантії працевлаштування. Проведене опитування показало, що 41% респондентів обізнані про те, на якому підприємстві і за якою спеціальністю вони хочуть працювати після закінчення ВНЗ. 59% респондентів не мають уявлення про своє майбутнє працевлаштування.

Серед опитаних 33,7% або вже працюють, або мають певні гарантії працевлаштування за обраною професією. 37,4% респондентів мають певні наміри щодо конкретних підприємств, але не мають гарантій працевлаштування. Ще 28,8% респондентів не прийняли рішення про майбутнє працевлаштування.

Така картина свідчить про невідповідність протиріччя між вимогами ринку праці і наявністю підготовлених системою освіти спеціалістів. З одного боку, країна має достатньо велику кількість спеціалістів. З іншого боку, більше половини випускників ВНЗ на етапі навчання не мають уявлення про своє майбутнє працевлаштування. Це, як йшлося вище, призводить до суттєвого дисбалансу на ринку праці [5].

Отримані результати певною мірою відображають джерела проблем молодіжної зайнятості в Україні, а саме: мотивації при працевлаштуванні. Описані проблеми мають місце не тільки в Україні, а й в багатьох країнах Європи. Наскільки вони виражені в інших країнах, покажуть результати аналогічних опитувань в рамках міжнародного дослідження. Завдання полягає в тому, щоб підтвердити або спростувати висунуті нами гіпотези про взаємозв'язок описаних причин з проблемами працевлаштування. На нашу думку, саме мотиваційні фактори як при виборі професії, так і під час навчання та первинного працевлаштування, є такими, що визначають проблеми зайнятості молоді в країні. Подальше вивчення означених в дослідженні питань допоможе розробити механізми адаптації національної системи освіти і професійної орієнтації до вимог ринку праці.

Таким чином, за науковими напрацюваннями, в яких викладено результати авторського дослідження, можна дійти таких висновків:

1. У дослідженні виявлено та проаналізовано три основні етапи, на яких під впливом мотивації виникають проблеми працевлаштування молоді в Україні.

2. Проведено соціологічне опитування студентів українських ВНЗ, яке дозволило виявити:

- поведінкові стереотипи і мотиваційні переваги при виборі професії;
- рівень поінформованості студентів про майбутню професію;
- суб'єктивну оцінку здобутих знань;
- ставлення до знань, які здобуваються;
- ставлення до майбутнього працевлаштування.

3. На підставі аналізу результатів опитування були висунуті дві наукові гіпотези:

- вибір майбутньої професії перебуває в прямій залежності від економічної ситуації в країні і відбувається стихійно під впливом сформованих стійких мотиваційних стереотипів. При цьому при виборі професії переважають економічні мотиваційні фактори;

– успішне працевлаштування напряму залежить від мобільності системи освіти в частині швидкої адаптації освітніх програм до вимог ринку праці і за наявності ефективної системи професійної орієнтації молоді.

4. Існує протиріччя між вимогами ринку праці, мотивацією молоді до здобуття освіти та можливостями сучасної системи освіти в Україні. Це протиріччя є одним з факторів, які визначають стан молодіжної зайнятості.

5. Для підтвердження висунутих гіпотез про взаємозв'язок проблем молодіжної зайнятості та розробки механізмів адаптації національної системи освіти і професійної орієнтації до вимог ринку праці необхідно порівняти дані, отримані в Україні, з результатами аналогічних опитувань в інших країнах.

Список використаних джерел

1. Поліщук Н. Динаміка та географія безробіття в Україні та ЄС у 2012–2013 [Електронний ресурс] / Н. Поліщук. – 2013. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-г>
2. Горяча О. Проблема формування та використання кадрового потенціалу підприємств України / О. Горяча // Україна: Аспекти праці. – 2014. – № 1. – С. 35–41.
3. Н. Ryzhkova, N. Rizun // *Unemployment of Young People in Ukraine as a Result of Problems of the Educational System* / H. Ryzhkova, N. Rizun // *Managerial Challenges of the Contemporary Society*, MCCS 2015, Cluj Napoca, Romania. 2015. – Vol. 8. – P. 143–157.
4. Яценко Н.М. Причини безробіття молоді в Україні / Н.М. Яценко, Я.Ю. Яковенко // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – Вип. 1/2013 (78). – С. 143–147.
5. Кудіна Л. Проблеми молодіжного безробіття та шляхи його подолання / Л. Кудіна, Л. Яцюк. – К.: ГО «Молодіжна Альтернатива», 2011. – 64 с.
6. Павлова В.А. Формирование кадрового потенциала с учётом характеристик мотивации / В. Павлова, М. Островський // *Маркетинг: теорія і практика: збірник наукових праць* / Східно-український національний університет імені Володимира Даля. – 2012. – № 18. – С. 202–208.

References

1. Polischuk, N. (2013). *Dynamika ta heohrafiia bezrobittia v Ukraini ta YeS u 2012-2013* [Dynamics and the geography of unemployment in the EU and Ukraine in 2012-2013]. Available at: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-ta-geografiya-bezrobittya-v-ukrayini-ta-ies-u-2012-2013-г> (Accessed 24 Jul. 2013).
2. Horiacha, O. (2014). *Problema formuvannia ta vykorystannia kadrovoho potentsialu pidpriemstv Ukrainy* [The Problem of formation and use of personnel potential of the enterprises of Ukraine]. *Ukraina: Aspekty pratsi* [Ukraine: Aspects of labor]. No. 1, pp. 35-41.
3. Ryzhkova, H. & Rizun, N. (2015). *Unemployment of Young People in Ukraine as a Result of Problems of the Educational System*. Managerial Challenges of the Contemporary Society, MCCS 2015, Cluj Napoca, Romania. Vol. 8, pp. 143-157.
4. Yatsenko, N.M. (2013). *Prychyny bezrobittia molodi v Ukraini* [The Causes of youth unemployment in Ukraine]. *Visnyk KrNU imeni Mykhajla Ostrohrads'koho* [Bulletin KrNU named after Mykhailo ostrohradskyi]. Issue 1 (78), pp. 143-147.
5. Kudina, L. & Yatsiuk, L. (2011). *Problemy molodizhnogo bezrobittia ta shliakhy joho podolannia* [The problem of youth unemployment and ways of its overcoming]. Kyiv, PA "Molodizhna Al'ternatyva" Publ., 64 p.
6. Pavlova, V. & Ostrovskij, M. (2012). *Formirovanie kadrovogo potenciala s uchjotom harakteristik motivacii* [Formation of personnel potential taking into account the characteristics of motivation]. *Marketynh: teoriia i praktyka* [Marketing: theory and practice]. East Ukrainian national University named after Volodymyr Dahl. No. 18, pp. 202-208.

В статті приведені результати дослідження мотиваційних предпочтений випускників вищих навчальних закладів в контексті початку їх трудової діяльності і тру-

доустроїства. Проаналізована проблема формування мотиваційних предпочтений випускників вузів к трудової діяльності по результатам соціологічного опроса студентів учебных заведений України в рамках програми міжнародного дослідження «Problems of employment of graduating students of educational establishments». Определены проблемы будущего трудоустройства на различных этапах жизни молодежи. Определены подходы к разработке механизмов адаптации национальной системы образования и профессиональной ориентации с требованиями рынка труда.

Ключевые слова: *мотивационные предпочтения, занятость молодежи, рынок образовательных услуг, рынок труда, выпускники учебных заведений, трудоустройство.*

The article presents a study of motivational benefits of university graduates in the context of the start of employment and occupation. The problem of formation of motivational benefits of university graduates work on a sociological survey of students of educational institutions of Ukraine in the framework of the international study «Problems of employment of graduating students of educational establishments». The problems of future employment at different stages of life of young people. Outlined approaches to the development of mechanisms of adaptation of national education and vocational guidance to labor market requirements.

Key words: *motivational benefits, youth employment, education market, labor market, graduates, employment.*

Одержано 7.07.2016.

УДК 37.013.2

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-23

С.В. САПОЖНИКОВ,
доктор педагогічних наук, професор
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

МИРОТВОРЧА ТА ПРОСВІТНИЦЬКА МІСІЯ СУЧАСНОГО ПЕДАГОГА

У статті робиться спроба визначення, осмислення та конкретизації сутності понять «місія людини», «місія педагога ХХІ ст.», місія сучасної системи вищої педагогічної освіти». У сучасному глобалізованому світі, наповненому різноманітними катаклізмами, зазначені поняття стають головними складовими різноманітних концепцій. Місія системи вищої педагогічної освіти стає відображенням зазначеного балансу як набір уявлень про її основні сфери компетенції та базові функції в суспільстві.

Ключові слова: сучасний педагог, місія людини, місія педагога ХХІ ст., місія сучасної системи вищої педагогічної освіти.

Постановка проблеми. Підготовка сучасного педагога сьогодні є найбільш актуальною проблемою, яка набуває світового масштабу, бо особистість педагогічного працівника є визначальною у системі освіти будь-якої країни. Від постаті педагога, його компетентності та ціннісних орієнтирів залежить ефективний розвиток сучасної цивілізації. Ще у 1645 р. засновник педагогічної науки Я.А. Коменський у книзі «Загальна порада з виправлення справ людських» писав: «...дієво розсіяти сутінки людських безладів здатен тільки один, зате безсумнівний та потужний засіб – повсюдне поширення світла розуму». Видатний педагог-гуманіст вважав його «шляхом загального просвітництва» [1, с. 287].

Процеси глобалізації спричиняють розширення простору культури, глибинним рушієм якого є усвідомлення людиною обмеженості ецієнтистсько-раціоналістичної освітньої парадигми і звернення до нових, нераціональних форм осягнення себе і світу [3, с. 5]. Але, на думку академіка В. Кременя, процес глобалізації є суперечливим, на його шляху виникло декілька глобальних проблем, що потребують негайного вирішення. Причому однією з головних проблем суспільного розвитку президент НАПН України вважає недостатній рівень культури та духовності в суспільстві як на глобальному рівні, так і стосовно окремих спільнот та особистостей. Далі науковець наполягає на тому, що глобалізація небезпек та ризику в постіндустріальному суспільстві потребує посилення педагогічної компоненти цивілізаційного процесу [2, с. 463].

Глобальний характер проблеми відображено в сучасній законодавчій базі України: Закони України «Про освіту» (1991), «Про вищу освіту» (2002, 2014), Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення системи вищої освіти України» (2004), Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року (2013), Національна рамка кваліфікацій (2013), «Концептуальні засади розвитку педагогічної освіти в Україні та її інтеграції в європейський освітній простір» (2004), Конвенція про визнання кваліфікацій з вищої освіти в європейському регіоні (1999), Педагогічна Конституція Європи (2013), де передбачено заходи, спрямовані на становлення вчителя як носія педагогічної культури та мислення, системного бачення педагогічної дійсності. Нині людство вступило в новий тип цивілізації – інноваційний, якому властива швидка змінюваність: трансформуються знання, технології, інформація, обставини життя.

Аналіз останніх досліджень. Наукове дослідження зазначених процесів є актуальним завданням у світі перспектив інтеграції України до загальноєвропейського освітнього простору. Теорія та практика зарубіжного європейського освітнього процесу була предметом наукового пошуку провідних українських науковців: Н. Абашкіної, Т. Барського, О. Глузмана, С. Головка, Т. Десятова, Г. Єгорова, Ю. Кіщенко, К. Корсака, О. Кузнецової, А. Лігоцького, О. Огієнко, Л. Пуховської, А. Сбруєвої, І. Шемпрух. Проблеми філософії, історії та теорії вищої педагогічної освіти в Україні і за кордоном висвітлено в працях В. Андрушенка, Б. Вульфсона, М. Євтуха, І. Зязюна, В. Кременя, В. Курило, Н. Ладижець, В. Лугового, В. Майбороди, О. Мещанінова, Ш. Чанбарісова, І. Яковлева, Т. Яркіної, М. Ярмаченка. Також цю проблематику досліджували С. Гончаренко, Н. Ничкало, Ф. Паначін, З. Равкін, В. Шадріков, С. Головка, Н. Лізунова, З. Малькова, І. Марцинківський, М. Нікандров, Л. Пуховська, Т. Кошманова та ін.

Метою статті є визначення місії та мети сучасного педагога та світової системи вищої педагогічної освіти у процесі світових цивілізаційних змін ХХІ ст. Згідно з метою було поставлено таке **завдання**: проаналізувати та конкретизувати сутність понять «місія людини», «місія педагога ХХІ ст.», «місія сучасної системи вищої педагогічної освіти».

Виклад основного матеріалу. Стан і динамічний розвиток світових систем вищої педагогічної освіти все більше презентується міжнародною спільнотою як епоха глобальної модернізації та дійовий механізм формування інтелектуального, культурного, соціального та науково-технічного потенціалу держави.

Практична реалізація окреслених шляхів залежить насамперед від *сучасного педагога* як носія духовного, інтелектуального та культурного потенціалу, що детермінує розвиток людини і суспільства як сьогодення, так і майбутнього. *Сучасний педагог* – не тільки професія, суть якої передавати знання, але й висока місія створення особистості, утвердження людини в людині. У Державній національній програмі «Освіта» (Україна ХХІ ст.) зауважується, що педагогічні працівники мають стати основною рушійною силою відродження й створення якісно нової національної системи освіти. У цьому зв'язку можна виділити сукупність соціально й професійно обумовлених якостей сучасного педагога: любов до дітей; висока громадянська відповідальність і соціальна активність; справжня інтелігентність, наявність високого рівня духовної культури, комунікативної компетентності та професіоналізму, інноваційний стиль науково-педагогічного мислення, готовність до створення нових цінностей і вирішення креативних педагогічних завдань; потреба в постійному професійному самовдосконаленні; міцне фізичне та психічне здоров'я.

Сьогодні існує досить багато наукових праць, в яких вчені намагаються розкрити поняття «місія учителя», «місія педагога». Спробуємо узагальнити це поняття. Наприклад, за визначенням Всесвітньої організації ЮНЕСКО, місія учителя полягає у тому, щоб навчити учня здобувати знання, навчити працювати та заробляти гроші, навчити жити, навчити жити разом. Вчителі можуть бути різними, але у всіх повинна бути *одна місія*.

Місія людини – це розуміння нею сенсу життя як турботи про людей та їхнє життя, що втілюється у конкретні справи, які виконані для них і залишаться їхнім нащадкам. *Місія людини* та *місія педагога* є дуже близькими за своєю суттю. *Місією педагога ХХІ ст.*, на наш погляд, має стати *виховання гідної людини, здатної до життя та ефективної діяльності у глобалізованому світі, яка повною мірою зможе реалізувати свої творчі можливості, поважаючи ідеї, культуру і традиції свого народу*. *Місія педагога* у сучасних реаліях, безсумнівно, повинна мати *миротворчу* та *просвітницьку спрямованість*.

Отже, чітке усвідомлення призначення, ступеня її узгодженості, як правило, втілюється у визначенні *місії* організації. *Місія* повинна бути чітко і відкрито сформульо-

ваною, логічною та послідовною з точки зору внутрішнього і зовнішнього оточення. Місія постійно змінюється з метою забезпечення її відповідності умовам, у яких вона працює. Місія відповідає всім рівням організації, а її правомірність визначається ринком праці.

Місією сучасної системи вищої педагогічної освіти є виховання студентів в атмосфері вільного творчого навчання, творення високоосвіченої, індивідуально неповторної особистості, здатної генерувати оригінальні та плідні ідеї, незалежно мислити і діяти згідно з принципами добра та справедливості [4, с. 195].

Головна місія системи вищої педагогічної освіти полягає у збереженні, розвитку і модернізації національної системи педагогічної освіти, вихованні нового учителя, який стане джерелом інструментального знання і професійних компетенцій, повноправним представником різних поколінь, класів, етносів і сегментів культури, носієм зразків поведінки та батьківських функцій, використовуючи владу захисту, заохочення, підтримки учнів [4, с. 195].

Висновки. *Інтегративним результатом педагогічної освіти повинна стати вільна, соціально активна, творча і духовна особистість, компетентний спеціаліст з вираженою педагогічною та науково-дослідною спрямованістю, здатний адаптуватися до різноманітних видів педагогічної діяльності в соціально-економічних умовах, що постійно змінюються і трансформуються. Ця мета частково збігається із загальною метою, спрямованою на розвиток української науки, освіти і культури шляхом підготовки висококваліфікованих фахівців і формування, нових поколінь національної інтелігенції.*

У планетарному масштабі освіта та виховання підростаючого покоління мають створювати умови для ефективної самореалізації кожної особистості з урахуванням її нахилів, здібностей і особистісних можливостей, знань і умінь для розкриття власного інтелектуального потенціалу, розвитку самостійності та активності, виховання усвідомленого бажання досягнення нових результатів та розвитку особистісних якостей.

Список використаних джерел

1. Коменский Я.А. Избранные педагогические сочинения: в 2-х т., Т. 2 / Ян Амос Коменский. – М.: Педагогика, 1982. – 576 с.
2. Кремень В.Г. Філософія національної ідеї: Людина. Освіта. Соціум / Василь Григорович Кремень. – Вид. переробл. – К.: Грамота, 2010. – С. 463.
3. Марченко О.В. Методологічні стратегії дослідження освітнього простору: монографія / Олена Вікторівна Марченко. – Дніпропетровськ: Інновація, 2012. – 350 с.
4. Сапожников С.В. Тенденції розвитку вищої педагогічної освіти в країнах Чорноморського регіону: дис. д-ра пед. наук: 13.00.04 / Станіслав Володимирович Сапожников. – Ялта, 2014. – 630 с.

References

1. Komenskiy, Y.A. (1982). *Izbrannyye pedagogicheskie sochinenia* [Selected pedagogical works]. Vol. 2 Moscow, Pedagogika [Publ.], 576 p.
2. Kremen', V.H. (2010). *Filosofiya natsional'noi idei : Liudyna. Osvita. Sotsium* [Philosophy of national idea: Human. Education. Society]. Kyiv: Hramota [Publ.], p. 463.
3. Marchenko, O.V. (2012). *Metodolohichni stratehii doslidzhennia osvitynoho prostoru: Monohrafiia* [Methodological Strategies for research of education area: Monograph]. Dnipropetrovsk, Innovatsiia [Publ.], 350 p.
4. Sapozhnykov, S.V. (2014). *Tendentsii rozvytku vyschoi pedahohichnoi osvity v krainakh Chornomors'koho rehionu*. Diss. dokt. ped. nauk: 13.00.04 [Development trends of higher pedagogical education in the Black Sea region. Dr. ped. sci. diss.: 13.00.04]. Yalta, 630 p.

В статье делается попытка определения, осмысления и конкретизации сущности понятий «миссия человека», «миссия педагога XXI ст.», «миссия современной системы высшего педагогического образования». В современном глобализованном мире, наполненном разнообразными катаклизмами, миссия, цель и содержание системы высшего педагогического образования становятся отображением определенного баланса как набора представлений об ее основных сферах компетенций и базовых функциях в обществе.

Ключевые слова: *современный педагог, миссия человека, миссия педагога XXI ст., миссия современной системы высшего педагогического образования.*

The given article attempts to define, understand and concretize the nature of such concepts as «human mission», «mission of a 21st century teacher», «mission of a modern system of higher pedagogical education». The modern globalized world full of various cataclysms turns the mission, goal and content of the system of higher pedagogical education into the reflection of a certain balance as a set of notions about its main areas of competences and basic functions in society.

Key words: *modern teacher, human mission, mission of a 21st-century teacher, mission of a modern system of higher pedagogical education.*

Одержано 5.07.2016.

УДК 658.8:339.9

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-24

І.В. ТАРАНЕНКО,*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Дніпропетровського
університету імені Альфреда Нобеля***С.С. ЯРЕМЕНКО,***кандидат економічних наук,
доцент Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню перетворень, які відбуваються у сфері маркетингових комунікацій відповідно до вимог інформаційного суспільства на сучасному етапі глобалізації. Виявлено скорочення частки підприємств ЄС, які впроваджують маркетингові інновації, та недостатнє використання новітніх маркетингових методів та інструментів вітчизняними підприємствами. Водночас інноваційні підприємства в більшості країн віддають перевагу найсучаснішим комунікаційним методам і технологіям просування. Доведено, що для забезпечення ефективного просування товарів на вітчизняних та зарубіжних ринках виникає нагальна потреба стратегічної трансформації комплексу маркетингових комунікацій підприємств на інноваційних засадах з використанням цифрових, мобільних та інтернет-технологій. Обґрунтовано необхідність більш широкого включення підприємствами до свого комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій інструментів діджитал-маркетингу.

Ключові слова: *маркетингові інновації, комплекс маркетингових комунікацій, інформаційне суспільство, інноваційна трансформація, цифрові технології, діджитал-маркетинг.*

Вступ (постановка проблеми). В умовах нестабільності глобального середовища та системної трансформації змісту, форм і методів конкуренції особливого значення набуває маркетинг. Автор книги «Епоха системних інновацій» М. Сімагуті стверджує, що роль маркетингу полягає в утворенні на базі будь-яких соціально значущих цінностей або ідей таких комплексних систем, які б позитивно сприймалися споживачами та слугували в довгостроковій перспективі підвищенню рівня добробуту суспільства [1]. Таким чином, маркетинг сьогодні покликаний не тільки поєднати інтереси споживача і підприємця – виробника товарів або послуг, але також виконувати в ринковій економіці системоутворюючу функцію, що потребує запровадження інноваційних підходів до інструментів маркетингу та маркетингової діяльності як такої. Інновації притаманні тією або іншою мірою усім елементам комплексу маркетингу (товар, ціна, просування, канали розподілу). У свою чергу, роль і співвідношення різних типів маркетингових інновацій для певної компанії або підприємства визначаються індивідуальними обставинами, умовами і характеристиками внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу.

В умовах активізації євроінтеграційних процесів та географічної диверсифікації експорту, обумовленої скороченням присутності України на ринках СНД, зростає значення комплексу маркетингових комунікацій як потужного інструменту просування вітчизняних товарів на ринках країн ЄС, Азії та ін. Відповідно до вимог інформаційно-

го суспільства та імперативів конкурентоспроможності, для забезпечення ефективного просування товарів на нових зарубіжних ринках виникає нагальна потреба стратегічної трансформації комплексу маркетингових комунікацій на інноваційних засадах з використанням найсучасніших цифрових, мобільних та інтернет-технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структуру комплексу маркетингових комунікацій, особливості маркетингової комунікаційної політики, різноманітні методи та інструменти просування розкрито в працях К. Беррі, Т. Лук'янець, Т. Примака, А. Пулфорда, О. Романенко, П. Сміта та ін. Проблеми стратегічного управління маркетинговими комунікаціями висвітлені Л. Балабановою, О. Крутушкіною. Дослідженню концептуальних засад і практики застосування маркетингових інновацій присвячено наукові праці С. Ілляшенка, Н. Білоцерковської, Н. Ілляшенко, Н. Емінової. Особливості використання сучасних інформаційних технологій в маркетингу виявлені М. Яненко. Інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікацій є предметом вивчення С. Войнаренка. Втім напрями та механізми інноваційної трансформації комплексу маркетингу та його окремих елементів в умовах сучасного етапу глобалізації ще не набули достатнього відображення в наукових працях і потребують особливої уваги.

Мета наукової роботи – визначити зміст та особливості інноваційної трансформації комплексу маркетингових комунікацій, обґрунтувати стратегічні напрями трансформації комплексу маркетингових комунікацій на базі впровадження інноваційних інструментів та рішень для вітчизняних підприємств у сучасних умовах глобалізації.

Основна частина. Посилення економічної нестабільності та загострення конкуренції на глобальних і національних ринках вимагають від компаній запровадження маркетингових інновацій, які дозволяють частково розв'язати протиріччя між обмеженістю ресурсів та потребою у використанні нововведень в бізнесовій діяльності [2, с. 25]. Видане в 2005 р. ОЕСР та Євростатом 3-тє видання «Керівництва Осло» визначає маркетингову інновацію як «запровадження нового методу маркетингу, спрямованого на здійснення значних змін в дизайні, упакуванні, розміщенні продукту, просуванні на ринок або встановленні ціни» [3, с. 34]. Маркетингові інновації є менш витратними, ніж технологічні (продуктові та процесові) інновації, тому їх використання є доцільним, зокрема, в періоди економічної нестабільності. Вони підсилюють ефект від технологічних інновацій у контексті надання підприємству конкурентних переваг, які базуються на нових рішеннях щодо комплексу маркетингу, формування маркетингових стратегій та ін.

Авторами проведено дослідження стосовно запровадження маркетингових інновацій в країнах ЄС, за даними міжнародного обстеження Community Innovation Survey 2012 (CIS-8), що наводить Eurostat. Дані щодо частки підприємств, які впроваджували організаційні та маркетингові інновації у 2004–2012 рр., наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Впровадження маркетингових та організаційних інновацій в країнах ЄС

Рік	Частка підприємств, що впроваджували інновації (% від загальної кількості підприємств)	
	Організаційні та/або маркетингові інновації	Виключно маркетингові інновації
2012	37,1	24,3
2010	40,8	26,8
2008	40,1	26,6
2004	26,2	13,1

Примітка. Складено за даними: Eurostat [4].

Якщо протягом 2004–2010 рр. частка підприємств, що запроваджували маркетингові та організаційні інновації, стрімко зростала, то з 2012 р. спостерігалася протилежна

на тенденція. Порівняно з 2010 р. частка підприємств, що запроваджували маркетингові та організаційні інновації, скоротилась у цілому по ЄС з 40,8 до 37,1%, а маркетингові інновації – з 26,8 до 24,3%. З 28 країн лише вісім (Болгарія, Ірландія, Італія, Латвія, Угорщина, Мальта, Австрія, Велика Британія) показали зростання частки підприємств, що запроваджували маркетингові та/або організаційні інновації. Необхідно зазначити, що одночасно в ЄС відбувалося загальне скорочення частки інноваційно активних підприємств з 53% в 2010 р. до 48,9% в 2012 р. Можна припустити, що така тенденція обумовлена вичерпанням потенціалу технологічного укладу, що існує, та кризовими явищами, притаманними спадній хвилі сучасного К-циклу. Втім обґрунтування причин скорочення інноваційної активності в країнах ЄС потребує окремого дослідження.

Цікавими виявилися результати аналізу співвідношення різних нових маркетингових методів для підприємств країн ЄС, які показали беззаперечну перевагу нових технологій просування (табл. 2).

Таблиця 2

**Співвідношення різних нових маркетингових методів,
що впроваджували підприємства країн ЄС, 2012 р.**

Країна*	Частка підприємств, що впроваджували певні маркетингові інновації (% від загальної кількості підприємств)			
	Значні зміни в естетичному дизайні та упакуванні	Нові методи розподілу	Нові технології просування	Нові методи ціноутворення
Бельгія	16,4	14,2	27,1	11,0
Болгарія	18,1	15,9	23,2	22,6
Чеська Республіка	24,6	20,8	34,0	10,5
Німеччина	22,0	29,1	25,8	16,3
Естонія	20,5	22,1	19,2	18,3
Греція	39,3	22,9	42,5	27,0
Іспанія	19,1	17,3	20,8	12,8
Франція	24,3	14,5	27,2	20,8
Хорватія	31,6	26,8	31,0	32,9
Італія	27,7	16,1	29,2	25,6
Кіпр	34,9	58,5	54,0	29,2
Литва	23,5	21,7	23,5	28,0
Люксембург	21,8	20,2	28,2	23,0
Угорщина	20,6	19,9	23,8	23,9
Мальта	33,6	36,8	49,3	36,1
Нідерланди	15,1	21,0	27,8	14,6
Австрія	30,3	26,2	33,3	17,2
Польща	18,3	16,0	21,9	18,8
Португалія	34,8	21,7	34,1	31,0
Румунія	32,2	31,3	26,4	29,8
Словенія	33,9	29,1	34,3	31,2
Словаччина	28,6	19,8	30,1	21,4
Фінляндія	21,2	19,3	33,3	23,9
Швеція	25,8	24,8	32,0	22,4

* Дані є лише щодо 24 країн.

Примітка. Складено за даними: Eurostat [4].

Лише в семи країнах ЄС переважали маркетингові інновації, не пов'язані з комунікаціями та просуванням. Так, для підприємств Португалії та Румунії найбільш пріо-

ритетними виявилися зміни в естетичному дизайні та упакуванні, для Німеччини, Естонії та Кіпру – нові методи розподілу, а для Хорватії, Литви та Угорщини – нові методи ціноутворення.

Найбільш вагомою причиною запровадження маркетингових інновацій є прагнення збільшити чи утримати частку ринку. Таку мету переслідують від 50 до 95% підприємств майже усіх досліджуваних країн ЄС, за винятком Чеської Республіки (44,1%). Охоплення нових груп споживачів є пріоритетним мотивом для запровадження маркетингових інновацій для 30–80% підприємств. Вихід на нові географічні ринки за допомогою нових маркетингових рішень та інструментів є метою 11–45% підприємств.

Узагальнення результатів дослідження показало, що більшість підприємств віддають перевагу новим методам просування. Водночас скорочення частки підприємств, які запроваджують маркетингові інновації, свідчить про необхідність стратегічної трансформації комплексу маркетингових комунікацій підприємств на основі використання найсучасніших технологій.

Зазначимо, що в Україні з 2009 р. проводиться обстеження інноваційної діяльності підприємств за міжнародною методикою CIS, але результати такого обстеження є неповними та не дозволяють виявити і проаналізувати тенденції динаміки маркетингових інновацій як у цілому, так і стосовно запровадження окремих нових маркетингових методів [5]. Водночас доцільно припустити, що виявлені вище тенденції притаманні й українським підприємствам, які також потребують концептуальної зміни підходів до комунікаційної політики та стратегії просування товарів відповідно до глобальних імперативів інформаційного суспільства.

Рекламно-комунікаційний ринок України проходив різні етапи свого становлення і розвитку. За даними Всеукраїнської рекламної коаліції (ВРК), обсяг рекламно-комунікаційного ринку України на початку XXI ст. показував стрімке зростання і вже в 2007 р. перевищив 1 млрд дол. США. Спад в 2009 р. на 24% був наслідком економічної і фінансової кризи. Скорочення витрат на рекламу спостерігалось переважно в традиційних медіаканалах, а нові медіа, такі як Інтернет, мобільна реклама тощо, навіть продемонстрували певне зростання порівняно з минулими періодами.

Починаючи з 2010 р. рекламно-комунікаційний ринок демонстрував зростання від 12 до 17,6% щорічно. Втім в 2015 р. зростання ринку становило лише 0,6%. Відбулося зниження витрат на рекламу в межах від 6,2 до 24%, а саме в пресі (–21%), зовнішня реклама (–7,5%) та реклама в кінотеатрах (–20%). Зростання продемонстрували такі комунікаційні напрями як телебачення (+6%), радіо (+5%) та інтернет-реклама (+11,3%). За прогнозами експертів, у 2016 р. рекламно-комунікаційний ринок України зросте на 12% порівняно з 2015 р. Зростання буде характерним для всіх напрямів, окрім преси, яка подібно до попереднього періоду, покаже спад на 5,5% [6]. Найбільше зростання в 2016 р. очікують від інтернет-реклами (+17%). Витрати на інтернет-рекламу в Україні за напрямками в 2015 р. та прогноз на 2016 р. показані в табл. 3.

Максимальне зростання в 2015 і 2016 рр. демонструє цифрове відео, в тому числі завдяки Youtube, а також очікуване застосування інтернет-аукціонів. Експерти ВРК припускають, що перша половина 2016 р. є певною адаптацією до нових правил закупівель відео (аукціонів), а також прогнозують, що друга половина 2016 р. може показати ще більш динамічне зростання.

Частка мобільної реклами становить близько 10% від обсягу банерної реклами та пошуку. Безсумнівно, що ця частка буде демонструвати впевнене зростання в 2016 р. Уточнюючи методику оцінки, експерти ВРК зробили спробу оцінити і витягти з банерної реклами частину GDN (Google Display Network), що призвело до істотного технічного зростання пошуку і технічного падіння банерної реклами [6]. Відповідно до класифікації IAB окремо виділені категорії спонсорства і мобільної реклами, які раніше були складовими банерної реклами та пошуку відповідно. Відзначимо, що частка агентського ринку в категоріях істотно відрізняється. Від мінімальної в пошуку (близько 15%) до максимальної у відео та іншому цифровому форматі (близько 90–95%).

Таблиця 3

Витрати на інтернет-рекламу в Україні за напрямками [6]

Напрямок (відповідно до класифікації IAB*)	2015, підсумки, млн грн	2016, прогноз, млн грн	% зміни 2016 р. до 2015 р.
Пошук (платна видача в пошукових системах), включаючи частину GDN	880	990	13
Банерна реклама, оголошення в соціальних мережах, rich-медіа	680	710	4
Спонсорство	120	160	33
Мобільна реклама	150	200	33
Цифрове відео, включаючи Youtube	325	455	40
ВСЬОГО ринок за класифікацією IAB	2 155	2 515	17
Інші види цифрової (діджитал) реклами	200	230	15
ВСЬОГО	2 355	2 745	17

*IAB (Interactive Advertising Bureau) – Міжнародна асоціація інтерактивної реклами – некомерційна організація, діяльність якої спрямована на розвиток ринку інтерактивної реклами і маркетингу.

Обсяг українського ринку інтернет-реклами ще є досить незначним порівняно зі світовими лідерами, але щорічно демонструє стрімке зростання. За даними дослідницької компанії Gemius Україна, яка вивчала переваги українців щодо відвідування сайтів у серпні 2015 р. список найпопулярніших сайтів в Україні очолив пошуковик Google. Другу позицію займає соціальна мережа ВКонтакте, третю – Mail.ru. Сервіс Youtube і пошукова мережа Yandex розмістилися на четвертій і п'ятій позиціях відповідно. До ТОП-10 сайтів українського Інтернету входять три соціальних мережі, відеосервіс, дві пошукові системи, портал, два сайти категорії E-commerce і один освітній сайт. У серпні 2015 р. підвищили свої позиції сайт Alibaba Group aliexpress.com, торгова площадка Prom.ua, онлайн-кінотеатри kinogo.net і megogo.net. Всього, за даними Gemiusaudience, з персональних комп'ютерів в Інтернет заходило 18,2 млн українців віком старше 14 років. Дослідження проведено на базі 400 сайтів [10].

Найбільш активними рекламодавцями в Україні, що використовують мобільну рекламу є: FMCG-галузь, яка вийшла на перше місце за обсягом купленої реклами (28%); мобільні оператори (23%); галузь електроніки (10%). Серед галузей, які швидко набирають темпи зростання порівняно з 2015 р. є «Нерухомість», «Відпочинок» та «Розваги», «Туризм», «Фінанси», «Ритейл». Галузь «Фарма», незважаючи на високу популярність медичної тематики серед мобільних користувачів, поки що не дуже активно використовує мобільну рекламу [7].

Якщо розглядати світову тенденцію використання інтернет-маркетингу, то можна стверджувати, що світовим лідером з використання інтернет-реклами є США, обсяг ринку інтернет-реклами в США у 2015 р. склав 59,6 млрд дол., що на 20,4% більше, ніж у 2014 р. [8].

Крім цього, як відзначено в спільному звіті компанії IAB, IHS Advertising Media Intelligence Service і comScore, складеному на основі аналізу ринків 27 країн, в Європі за обсягом ринку інтернет-реклами перше місце посідає Велика Британія із загальним обсягом 11,8 млрд євро, друге – Німеччина з 5,8 млрд євро, третє – Франція з 4,2 млрд євро (рис. 1).

Після впровадження 3G кількість українських користувачів мобільного інтернету постійно зростала. Зараз ця категорія складає близько 40% від загальної чисельності населення країни, а у м. Києві досягає 50%. При цьому літні місяці розцінюють як потенційно вигідні для продажу мобільної реклами, оскільки багато користувачів виберуться за межі офісів, а отже, будуть активніше користуватися мобільним Інтернетом.

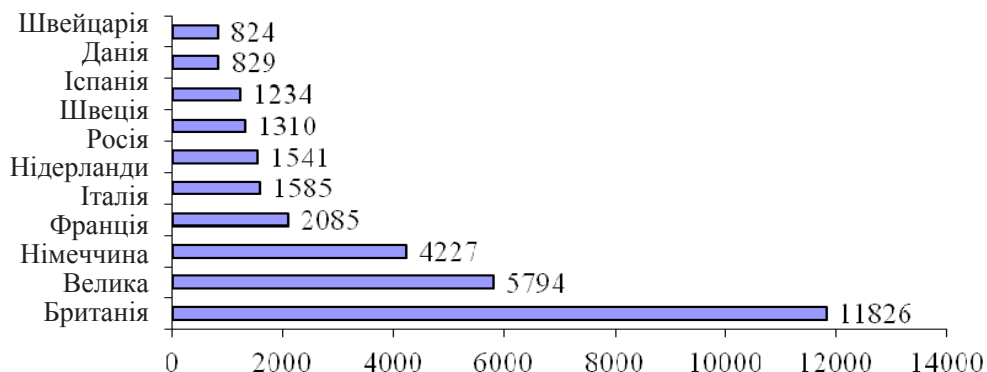


Рис. 1. Країни-лідери за обсягом ринку інтернет-реклами в Європі, млн євро [9]

Цікаво, що 87% користувачів використовують мобільний Інтернет вдома, а 82% – на роботі. Тобто в місцях, де з великою часткою ймовірності, присутній і доступний Wi-Fi. А це означає, що мобільний Інтернет вступив в активну фазу конкуренції з бездротовими інтернет-мережами [7].

Традиційні учасники рекламної галузі можуть втратити значну частину своїх доходів, оскільки бюджети в першу чергу великих компаній стрімко переводяться на освоєння нових, інтерактивних форматів, і обсяг цього нового сектора рекламного ринку, як очікується, протягом найближчих років приблизно в п'ять разів перевищить обсяг сектора традиційної реклами. Щоб успішно вести бізнес в новому середовищі, рекламні та медіакомпанії повинні ефективно доставляти цільову, інтерактивну рекламу у відповідні споживчі сегменти.

З метою виявлення частки вітчизняних підприємств, що впроваджують різні маркетингові інновації у свою діяльність, авторами було проведено опитування керівників 27 підприємств м. Дніпропетровська різних сфер діяльності (торговельні, виробничі та підприємства сфери послуг).

Відповіді на поставлене питання «Які нові маркетингові методи та інструменти впровадило підприємство протягом останніх трьох років?» респонденти обирали з п'яти варіантів: 1) нові методи комунікацій і просування; 2) нові методи ціноутворення; 3) нові канали розподілу і методи продажів; 4) нові підходи до естетичного дизайну товарів та упакування; 5) не впроваджували нові маркетингові методи.

Як показало дослідження, нові методи комунікацій і просування застосували 11 підприємств, або 40,7%; нові канали розподілу використовували 6 підприємств, або 22,2%; новації стосовно естетичного дизайну товарів та упакування впровадили 4 підприємства, або 14,8%; нові методи ціноутворення застосували 2 підприємства, або 7,4%; не впроваджували нові маркетингові методи 12 підприємств, або 44,4%. Результати узагальнення отриманих відповідей наведено на рис. 2.



Рис. 2. Впровадження маркетингових інновацій вітчизняними підприємствами, %

Як бачимо, підприємства віддають перевагу новим маркетинговим методам в сфері комунікацій та просування своїх товарів. Опитування виявило, що такими методами є інтернет-реклама, просування в соцмережах, різноманітні методи стимулювання збуту, креативна реклама в місцях продажу, використання нових технік особистих продажів тощо. Переважно підприємства торгівлі та сфери послуг започаткували використання різних мобільних додатків як способу пошуку індивідуального підходу до кожного клієнта та з метою задоволення його потреб. До основних нових методів у сфері розподілу респондентами віднесено продажі за допомогою інтернет-порталів та дошок оголошень, а також створення власних інтернет-магазинів. До товарних інновацій було віднесено зміну форми і матеріалу упакування та дизайну товару. Інновації в ціноутворенні представлені динамічним ціноутворенням, аукціонним методом за участі в інтернет-аукціонах тощо.

Досліджувалося питання «Які комунікаційні канали використовує підприємство?». Виявлено, що найбільш актуальними комунікаційними каналами для підприємств є Інтернет (23 підприємства) та зовнішня реклама (21 підприємство), через які вони просувають свою продукцію (рис. 3).

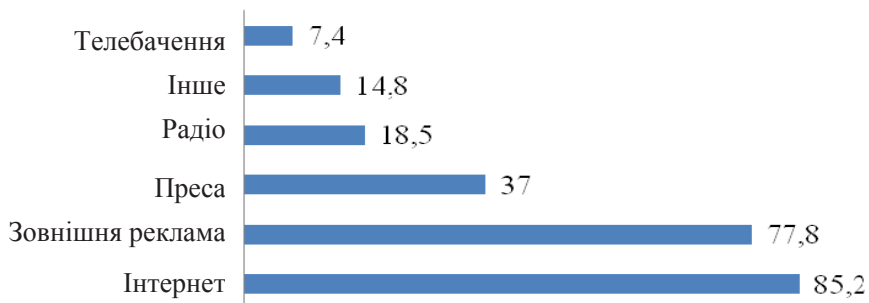


Рис. 3. Комунікаційні канали, які використовують підприємства, %

Рекламу в пресі використовують 10 підприємств, радіо – 5, телебачення – 2, інші комунікаційні канали використовують 2 підприємства. До інших комунікаційних каналів віднесено рекомендації друзів/знайомих, чутки, реклама з уст в уста тощо.

Було поставлено питання «Якою є частка витрат підприємства на інтернет-рекламу в загальній структурі комунікаційних витрат?». Після опрацювання відповідей було отримано такі результати (рис. 4).

Як бачимо, витрати на інтернет-рекламу складають більше 30% лише у 13,5% підприємств, хоча понад 80% підприємств використовують такий комунікаційний канал у своєму комплексі просування. Це можна пояснити, по-перше, відносно більш низькою вартістю інтернет-реклами порівняно з традиційною рекламою на телебаченні, радіо та ін., по-друге, використанням переважно «простих» видів інформуючої інтернет-реклами – банерної, через власний веб-сайт тощо. Лише невелика кількість підприємств ефективно використовує можливості цифрових технологій та включає до свого комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій інструменти діджитал-маркетингу, в т. ч. мобільний Інтернет. Звичайно, використання в одній рекламній кампанії декількох каналів поширення інформації покращить очікуваний ефект, тому рекламодавці повинні використовувати інтегровані маркетингові комунікації і планувати рекламну кампанію з включенням не тільки традиційних, але й найсучасніших інтернет-інструментів.

Переваги такого підходу розкриємо через характеристики інтегрованих маркетингових комунікацій в мережі Інтернет [11].

1. Відкрите конкурентне середовище. В мережі простіше, ніж в традиційних ЗМІ, виявити конкурентів, адже всі матеріали знаходяться в електронному вигляді і іноді

досить дати запит пошуковій системі. Крім того, у систем збору статистики можна купити адреси сайтів, на яких сконцентровані відвідувачі сайтів конкурентів тощо.

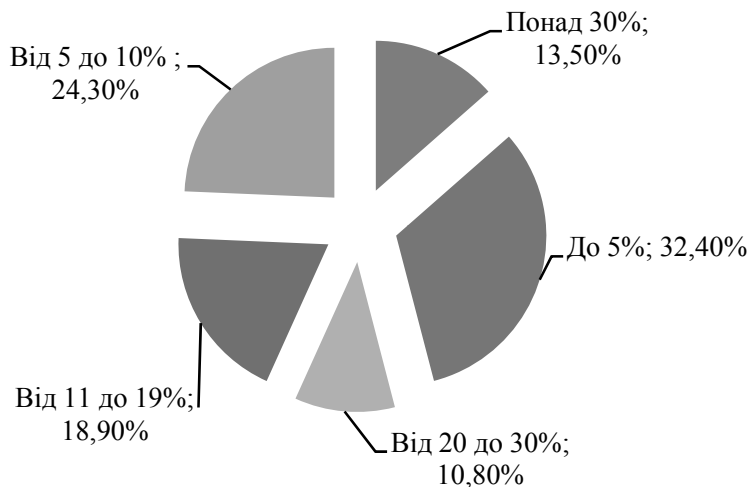


Рис. 4. Частка витрат підприємств на інтернет-рекламу в структурі загальних витрат на просування, %

2. Зворотний зв'язок. В мережі дозволяють встановити зворотний зв'язок з потрібною аудиторією не тільки через сайт компанії, але і через форуми. Більшою мірою це стосується PR-комунікацій.

3. Гнучкі можливості цільового PR. В мережі є можливість гнучко реалізувати подачу рекламних і PR-матеріалів, аж до того, що різним аудиторіям – різні матеріали.

4. Вільна комунікація. Комунікаційні можливості мережі дозволяють ефективно поширювати чутки (сайти-одноденки або форуми спільнот тощо). Деякі компанії використовують чутки для зменшення ефективності рекламної кампанії конкурентів. Тому необхідно проводити моніторинг сайтів з найбільшою відвідуваністю потенційними клієнтами.

5. Динаміка ціноутворення. Інтернет дозволяє встановлювати динамічне ціноутворення як на продукцію (наприклад, знижка в інтернет-магазині за кожну додаткову одиницю товару), так і на МК (ціни змінюються залежно від кон'юнктури ринку).

6. Гнучке інформаційне поле. Використовуючи сайти з перетином аудиторії, можна висвітлювати події за допомогою різних матеріалів, в різних ракурсах.

7. Персоналізація. Персоналізація найбільш поширена в банерній рекламі на сайтах, які проводять персоналізацію користувачів (інтернет-магазини, галузеві портали та інші сайти).

8. Оновлення інформації. Інтернет дозволяє постійно змінювати інформацію і форми комунікації.

Таким чином, підприємства повинні при плануванні та реалізації своєї рекламної кампанії на вітчизняних та зарубіжних ринках переорієнтуватись на сучасні комунікаційні канали та інноваційні маркетингові інструменти, які найкращим чином зможуть передати відповідну інформацію адресату і є доступними цільовій аудиторії в будь-який час та в будь-якому місці. Таким вимогам найкращою мірою відповідають цифрові технології та інструменти діджитал-маркетингу.

Висновки. За даними Євростату, протягом останніх років відбувається поступове скорочення частки інноваційних підприємств країн ЄС, у т. ч. таких, що впроваджу-

ють маркетингові інновації. Таку несприятливу тенденцію, на думку авторів, можна пояснити вичерпанням потенціалу технологічного укладу, що існує, та перманентними кризовими явищами, обумовленими спадною хвилею К-циклу. Водночас ті підприємства, що віднесені до інноваційних, віддають перевагу найсучаснішим комунікаційним методам і технологіям просування. За результатами проведеного авторами дослідження встановлено, що українські підприємства потребують концептуальної зміни підходів до комунікаційної політики та стратегії просування товарів відповідно до глобальних імперативів інформаційного суспільства.

В сучасних умовах глобалізації та активізації євроінтеграційних процесів для вітчизняних підприємств зростає значення комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій як потужного інструмента просування вітчизняних товарів на зарубіжних ринках. Для забезпечення ефективного просування товарів на нових зарубіжних ринках виникає нагальна потреба стратегічної трансформації комплексу маркетингових комунікацій на інноваційних засадах з використанням найсучасніших цифрових, мобільних та інтернет-технологій. Розробка конкретних заходів щодо впровадження інструментів та технологій діджитал-маркетингу для підприємств різних сфер діяльності, у визначених цільових сегментах ринку має стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Симагути М. Эпоха системных инноваций / Мицуаки Симагути. – М.: Секрет фирмы, 2006. – 278 с.
2. Тараненко І.В. Маркетингові інновації: методологія дослідження та досвід впровадження в країнах ЄС / І.В. Тараненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 58–65.
3. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd Edition.: OECD. – 2006. – 112 p.
4. Офіційний портал Європейської Комісії: Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
5. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012–2014 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Объем рекламного рынка Украины 2015 и прогноз объемов рынка 2016. Экспертная оценка Всеукраинской рекламной коалиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics>
7. Объем рекламы в украинском мобайле за год вырос в 5 раз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2016/04/30/646535>
8. Объем рынка интернет-рекламы в США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iab.com>.
9. Объем рынка интернет-рекламы в Европе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.adindex.ru/news/digital/2016/07/5/134862>
10. Gemius изучил предпочтения украинцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hubs.ua/business/20-samy-h-populyarny-h-sajtov-v-ukraine-4669.html>
11. Интегрированные маркетинговые коммуникации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marpeople.com/articles/20>
12. Современные тенденции развития украинского рекламного бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/blogs/152011/20038>

References

1. Simaguti, M. (2006). *Epokha sistemnykh innovatsiy* [The era of systemic innovation] Moscow, Sekret firmy Publ., 278 p.
2. Taranenko, I.V. *Marketingovi innovatsii: metodologiya doslidzhennya ta dosvid vprovadzhennya v krainakh ES* [Marketing innovation: research methodology and implementation experience in the EU]. *Marketing i menedzhment innovatsiy* [Marketing and innovation management]. 2012, no. 4, pp. 58-65.

3. Oslo Manual (2006): Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd Edition.: OECD, 112 p.
4. *Ofitsiyniy portal Evropeyskoї Komisii: Eurostat* (2016) [The official portal of the European Commission: Eurostat]. Available at: <http://ec.europa.eu/eurostat> (Accessed 3 June 2016).
5. *Obstezhennya innovatsiynoi diyalnosti v ekonomitsi Ukraїni za period 2012-2014 rokiv (za mizhnarodnoy metodologiyu)* (2016). [Examination of innovation in the economy of Ukraine for the period 2012-2014 years (international methodology)]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 12 May 2016).
6. *Obyem reklamnogo rynku Ukrainy 2015 i prognoz obyemov rynku 2016. Ekspertnaya otsenka Vseukrainskoy reklamnoy koalitsii* (2016) [The volume of the advertising market of Ukraine in 2015 and forecasts of market volume 2016. Expertise All-Ukrainian Advertising Coalition]. Available at: <http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics> (Accessed 5 June 2016).
7. *Obyem reklamy v ukrainskom mobayle za god vyros v 5 raz* (2016) [The volume of advertising in Ukrainian Mobile for the year increased by 5 times]. Available at: <http://ain.ua/2016/04/30/646535> (Accessed 10 June 2016).
8. *Obyem rynku internet-reklamy v SshA* (2016) [The volume of the market of Internet advertising in the US]. Available at: <http://www.iab.com>. (Accessed 5 April 2016).
9. *Obyem rynku internet-reklamy v Evrope* (2016) [The volume of the market of Internet advertising in Europe]. Available at: <http://www.adindex.ru/news/digital/2016/07/5/134862>. (Accessed 14 May 2016).
10. *Gemius izuchil predpochteniya ukraintsev* (2016) [Gemius studied the preferences of Ukrainians]. Available at: <http://hubs.ua/business/20-samy-h-populyarny-h-sajtov-v-ukraine-4669.html>. (Accessed 8 June 2016).
11. *Integrirovannyye marketingovyye kommunikatsii* (2016) [Integrated Marketing Communications]. Available at: <http://marpeople.com/articles/20>. (Accessed 12 July 2016).
12. *Sovremennyye tendentsii razvitiya ukrainskogo reklamnogo biznesa* (2016) [Current trends in the Ukrainian advertising business]. Available at: <http://www.sostav.ru/blogs/152011/20038>. (Accessed 15 July 2016).

Статья посвящена исследованию преобразований, которые происходят в сфере маркетинговых коммуникаций в соответствии с требованиями информационного общества на современном этапе глобализации. Выявлено сокращение доли предприятий ЕС, которые внедряют маркетинговые инновации, и недостаточное использование новейших маркетинговых методов и инструментов отечественными предприятиями. В то же время инновационные предприятия в большинстве стран отдают предпочтение современным коммуникационным методам и технологиям продвижения. Доказано, что для обеспечения эффективного продвижения товаров на отечественных и зарубежных рынках у предприятий возникает потребность в стратегической трансформации комплекса маркетинговых коммуникаций предприятий на инновационной основе с использованием цифровых, мобильных и интернет-технологий. Обоснована необходимость более широкого включения предприятиями в состав своего комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций инструментов диджитал-маркетинга.

Ключевые слова: маркетинговые инновации, комплекс маркетинговых коммуникаций, информационное общество, инновационная трансформация, цифровые технологии, диджитал-маркетинг.

The article investigates the transformations in the field of marketing communications in line with the requirements of the information society at the modern stage of globalization. Authors revealed reduction in the share of EU companies that are implementing marketing innovations, and inadequate use of the latest marketing techniques and tools of domestic enterprises. At the same time, innovative enterprises in most countries prefer modern methods of communication and promotion techniques. It is proved that to ensure the effective promotion of products on the domestic and foreign markets,

the enterprises have a need in the strategic transformation of the marketing communication mix on the innovative basis with the use of digital, mobile and internet technologies. Authors grounded the necessity of greater implementation digital marketing tools in the companies' integrated marketing communication mix.

Key words: marketing innovation, marketing communication mix, information society, innovative transformation, digital technology, digital marketing.

Одержано 5.07.2016.

УДК 327:510.63

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-25

Е.Г. ХОЛОД,

*кандидат технических наук, доцент
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

В.Г. МЯЧИН,

*кандидат технических наук,
доцент ГВУЗ «Украинский государственный
химико-технологический университет»
(г. Днепропетровск)*

НЕЧЁТКО-ЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ РИСКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предложен общий алгоритм нечётко-логического подхода к оценке политических рисков при разработке стратегии инновационного развития промышленных предприятий. Показано, что традиционные подходы и методы определения политических рисков не позволяют учесть многообразие политических факторов, которые влияют на инновационную деятельность промышленных предприятий. Проанализированы и отобраны наиболее значимые показатели для оценки политического риска на уровне предприятия и отрасли, предложен метод количественной оценки рисков на базе нечёткого вывода Мамдани, проведена визуализация оценки политического риска в 3D-формате с помощью модуля Serface Viever в пакете Fuzzy Logic Toolbox программы MATLAB.

Ключевые слова: *стратегия инновационного развития, промышленное предприятие, политические риски, методы оценки, нечёткие множества, PEST-анализ, матрица рисков.*

Введение. Промышленные предприятия проводят постоянную работу по адаптации стратегии своего развития под динамично меняющиеся факторы внешней макросреды. В то время как факторы микросреды могут оказываться под влиянием организации, к макросреде обычно относятся внешние не контролируемые организацией факторы.

Мировой экономический кризис наглядно продемонстрировал своё сильное влияние на макросреду и её составляющие. Изменение факторов политической, экономической, социальной, технологической, экологической и других составляющих макросреды оказывает влияние на эффективность деятельности предприятий как на внутреннем, так и на внешних рынках, что обуславливает необходимость проведения мониторинга изменений макросреды на постоянной основе.

Для предотвращения негативного влияния кризиса страны и компании стали вносить коррективы в механизм использования своих действий на рынке. В значительной степени в такой корректировке нуждается, на наш взгляд, инновационная деятельность промышленных предприятий.

Как и любая другая экономическая деятельность, инновационная деятельность сопряжена с определённым уровнем риска. Под риском инновационной деятельности обычно понимается вероятность дополнительных расходов или вероятность недополучения прибыли при реализации инновационных проектов. Недооценка, а равно и переоценка, уровня риска, является одним из факторов, сдерживающих формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия.

Существующими и наиболее известными методами оценки макросреды на уровне предприятия является четырёхпольная матрица *STEP(PEST)*-анализа, а также её усовершенствованные версии в виде матриц *STEEP*-, *STEEPLE*-, *PESTLE*-анализа. Сопровождающие изменения политических (*P*), технологических (*T*), социальных (*S*), экономических (*E*), экологических (*E*), законодательных (*L*) факторов вызывают появление соответствующих рисков в деятельности предприятия, оценка которых также осуществляется с помощью матрицы *STEP(PEST)* и *PESTLE*.

Указанные матрицы, как следует из их названия, содержат обязательное поле *P*, которое включает в себя описание политических факторов, влияющих на макросреду предприятия. Присутствие поля *P* в вышеперечисленных матрицах делает вопрос оценки политических факторов и рисков, возникающих при их изменении, на функционирование промышленных предприятий весьма актуальным.

Вопросы оценки политического риска и его учёта при разработке инновационной стратегии предприятия рассматриваются в работах З. Абдулаевой, Г. Азаренковой, Х. Берга, Дж. Бикаэрта, С. Гупты, Д. Демчука, И. Джуса, С. Кобрин, В. Коплина, В. Кривошеина, М. О'Лири, Т. Лундблада, А. Недосекина, Н. Растоги, С. Сигела, С. Соттилотты, О. Толстухина, М. Триведи, А. Тургаева, Р. Фатхутдинова, К. Харвея, А. Хренова и др.

Неопределённость внешней конкурентной среды требуют современного инструментария оценки политических рисков с использованием как количественных, так и качественных показателей. Существующие в настоящее время подходы к оценке политического риска представлены, главным образом, качественным описанием, что вызывает у специалистов сложности, во-первых, при формировании общего вывода о влиянии факторов макросреды на комплексный показатель риска и, во-вторых, при разработке инновационной стратегии промышленного предприятия. Указанные проблемы могут быть решены с помощью применения математического аппарата, позволяющего учитывать как количественные, так и качественные (лингвистические) переменные. Использование нечётко-логического подхода представляет собой современную интеллектуальную поддержку принятия стратегических решений и может ускорить разработку стратегии инновационного развития промышленных предприятий.

Целью статьи является разработка аналитического инструментария и усовершенствование методологического подхода к комплексной оценке политического риска на уровне предприятия и отрасли с использованием математического аппарата теории нечётких множеств.

Изложение основного материала. Если рассматривать политику украинского государства в инновационной сфере, то можно констатировать противоречивую картину. Согласно показателю инновационного развития для наиболее развитых экономик мира (*Bloomberg Innovation Index*), являющихся лидерами по уровню инновационного развития, Украина занимает 41-е место по итогам 2015 г. [1]. При этом наиболее сильными сторонами Украины, с точки зрения журнала *Bloomberg Markets*, считается охват населения высшим образованием (5-е место в мире) и патентная активность (28-е место). Однако такие показатели, как низкая эффективность экономики (50-е место), низкая доля добавленной стоимости (46-е место) и недостаточная вовлечённость молодых учёных в научные исследования (45-е место) не позволяют подняться Украине в данном рейтинге.

Как отмечалось выше, неотъемлемой частью стратегического планирования предприятия, в том числе и планирования стратегии его инновационного развития, являет-

ся анализ изменений факторов внешней среды, в том числе политических, и связанных с данными факторами политических рисков.

И.Ю. Ивченко определяет политический риск как возможность возникновения убытков (недополучения прибыли) в связи с возможными изменениями в курсе политики правительства, изменениями законодательства [2]. Данный исследователь подразделяет политические риски: 1) на риск национализации (конфискации); 2) трансфертный риск, связанный с возможными ограничениями на конвертацию местной валюты; 3) риск разрыва контракта из-за действий властей страны, в которой находится компания-контрагент; 4) риск военных действий и гражданских конфликтов.

В последнее время исследователи подразделяют политические риски на риски, возникающие на макроуровне, то есть на страновом уровне, и политические риски, возникающие на микроуровне, оценка которых важна на уровне предприятия или отрасли экономики [3, 4].

Важно отметить, что модели оценки политических рисков на макроуровне строят не только такие известные и уважаемые организации, как *Economist Intelligence Unit (EIU)*, *Business Environment Risk Intelligence (BERI) S.A.*, *Standard&Poor's Ratings Group*, *Control Risks Group (CRG)*, *Moody's Investor Service*, *Economic Cooperation and Development (OECD)*, *Political Risk Services (PRS)*, *Servizi Assicurativi per il Commercio Estero (SACE)* и др. [3].

Так как нами рассматривается в основном уровень предприятия и отрасли, то для данного уровня политический риск связывается с возможностью нанесения ущерба политическими акторами фирме или даже целой отрасли экономики, действующими в определенной стране [3]. При этом модели оценки политических рисков для конкретных секторов экономики и даже для конкретных фирм могут отличаться от моделей оценки странового политического риска, что актуализирует задачу выработки собственной методики оценки риска на уровне предприятия.

Инструментарий оценки в настоящее время представляет собой набор стандартных методик. Украинский учёный В.В. Кривошеин считает основными инструментами политического риск-консалтинга следующие методы [5]:

- статистические методы, к которым относят правило Байеса (критерий математического ожидания), критерий Лапласа, критерий Вальда, критерий Севиджа, правил Гурвица;
- метод аналогий, направленный на изучение объектов, сходных между собой по определённым параметрам;
- анализ чувствительности, который является одним из простейших и широко известных методов учёта рисков неопределённости;
- имитационное моделирование (метод Монте-Карло).

По мнению С.Э. Соттилотты, основными методами оценки политических рисков являются: логит-анализ, пробит-анализ, регрессионный анализ, имитационное моделирование методом Монте-Карло и непараметрические методы, такие как нейронные сети [3].

Согласно мнению профессора Слоановской Школы Менеджмента при Массачусетском технологическом институте С. Кобрин, существуют две основные группы моделей для оценки политического риска. Первая группа агрегирует субъективные (качественные) оценки экспертов и представлена автором как метод Дельфи. Вторая группа моделей основана на обработке количественных (объективных) экономических, политических и социальных факторов. В качестве примера данный автор приводит уже упомянутую выше модель *BERI* [6].

Данная модель предполагает оценку значимости каждого фактора политического риска и оценку этого фактора экспертами по 4-балльной шкале, где 4 – наиболее высокая оценка определенности, а 0 – самая низкая. Значимость каждой переменной умножается на оценку эксперта, а затем полученные итоги суммируются. Результат определения индекса политического риска может располагаться на шкале от 0 до 100,

где 100 – наивысшая оценка стабильности (полное отсутствие политического риска), а 0 – низшая [4].

Исследователи В. Коплин и М. О’Лири разработали методологию оценки политических рисков, известную как *Political Risk Services (PRS)* и *International Country Risk Guide (ICRG)*. Их эконометрическая модель основывается на уравнении множественной регрессии:

$$HCT = a + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_nX_n, \quad (1)$$

где HCT – показатель нестабильности внутривнутриполитической обстановки в конкретной стране; $X_1 \dots X_n$ – показатели социального, экономического, политического положения страны, непосредственно воздействующие на её стабильность, a – свободный член, оцениваемый по статистическим данным, $a_1 \dots a_n$, – параметры оцениваемые по статистическим данным [4].

Важно отметить, что оценка вероятности политического риска может быть включена в такой широко распространённый метод оценки эффективности инвестиционных проектов, как метод приведения дисконтирования денежных потоков, известный как *NPV*-метод. По мнению Дж. Бикаэрта, К. Харвея, Т. Лундблада и С. Сигела, оценка ожидаемого денежного потока CF должна учитывать не только ставку дисконтирования r , но и оценку вероятности политического риска p [7]. Данные авторы считают, что зависимость дисконтированного денежного потока может определяться формулой

$$NPV = \frac{CF(1-p)}{1+r}. \quad (2)$$

Риск-менеджменту в ведущих зарубежных экономиках уделяется значительное внимание. За последние 15 лет были приняты стандарты о области риск-менеджмента, а именно: ISO1006 (2003), AS/NZS 4360 (2004), ISO31000 (2009), ISO21500 (2012) и PMBOK (2012) [8]. Последний стандарт включает такие разделы, как планирование риск-менеджмента, идентификация рисков, качественный и количественный анализ рисков, управление рисками.

Однако когда дело доходит до оценки политического риска, в большинстве случаев чисто количественный подход просто невозможно применить. События, которые носят политический характер, такие как революции, террористические акты, резкое изменение тарифов или акты экспроприации, как правило, гораздо труднее предсказать, чем суверенный дефолт. По нашему мнению, человеческое суждение в виде лингвистических (качественных) оценок, играет существенную роль в анализе политических рисков, а учесть количественные и качественные оценки политического риска можно, если применить математический аппарат нечёткой логики.

К сожалению, большинство отечественных авторов и авторов из ближнего зарубежья не уделяют должного внимания современным и перспективным методам оценки рисков. Исключением из этой тенденции являются работы А.О. Недосекина и некоторых других исследователей. А.О. Недосекин указал на присутствие нечётко-множественной парадигмы при оценке рисков инновационной деятельности предприятий [9]. Метод нечёткой логики в настоящее время имеет триумфальное развитие в мировой экономической науке, однако этому методу анализа в нашей стране уделяется незначительное внимание, тем более, в области политического риск-менеджмента.

Механизм нечёткого логического вывода при оценке рисков в общем виде включает пять основных этапов [10, 11]: 1) выбор и спецификация входных и выходных переменных для интерпретации нечёткого вывода; 2) фазсификация (введение нечёткости) 3) нечёткий вывод; 4) композиция; 5) дефазсификация (приведение к чёткости).

Этап выбора и спецификация входных и выходных переменных при оценке политического риска заключается в выборе индикаторов, которые наиболее часто привлекаются для оценки политических рисков (табл. 1).

Индикаторы в табл. 1 расположены в порядке убывания частоты их использования в различных моделях определения политического риска, описание которых приведено в работах С.Э. Соттилотты [3], С. Кобрина [6], А.С. Тургаева и А.Е. Хренова [4].

Таблица 1

Индикаторы, наиболее часто используемые в моделях оценки политического риска

Индекс	Обозначение	Источник
Индекс социального неравенства	GI (<i>Gini Index</i>)	[3; 6]
Индекс человеческого развития	HDI (<i>Human Development Index</i>)	[3; 4; 6]
Индекс восприятия коррупции	CPI (<i>Corruption Perceptions Index</i>)	[4; 6]
Индекс качества законодательства	RQI (<i>Regulatory Quality</i>)	[4; 6]
Индекс свободы	FWI (<i>Freedom in the World</i>)	[6]
Имущественные права	PROP_RIGHTS (<i>Property Rights</i>)	[3; 6]
Индекс политической стабильности и отсутствия насилия/терроризма	PSAVTI (<i>Political Stability and Absence of Violence/Terrorism Index</i>)	[4; 6]
Политическая легитимность	LEGIT (<i>Political Legitimacy</i>)	[3; 4]
Военное вмешательство	MIL (<i>Military Interference</i>)	[3; 6]

Важным показателем для оценки политического риска является статистический показатель степени расслоения общества данной страны по показателю годового дохода – индекс Джини. Последний варьирует в диапазоне от 0 до 1, и чем ближе его значение к нулю, тем меньше степень фактического отклонения доходов численно равных групп населения от линии их равномерного распределения. Значения индекса Джини для украинского общества в динамике показаны в табл. 2.

Важность индекса Джини как индикатора инновационной активности состоит в том, что в международной практике при определении потенциальных возможностей реализации инвестиционных ресурсов значительно большую роль играют не величины среднего дохода на душу населения, а дифференциация доходов между отдельными слоями населения [12].

Таблица 2

Динамика индекса Джини для Украины по версии Всемирного банка

Год	Индекс Джини (JI)
2011	0,2455
2012	0,2470
2013	0,2460
2014	0,2560
2015	0,2550

Большинство специалистов полагает, что низкому расслоению общества по уровню доходов соответствуют количественные значения индекса 0-0,25, умеренному – 0,25-0,50, сильному расслоению – значения индекса от 0,50 до 1,00.

В настоящее время в Украине не существует универсальной системы оценки уровня коррупции в различных сферах экономики и общественной жизни, а статистическая отчетность правоохранительных органов является важным, но лишь дополнительным источником информации. Наиболее известным в мире и цитируемым показателем, несмотря на существенные проблемы его построения [13], является индекс восприятия коррупции (*The Corruption Perceptions Index (CPI)*), рассчитываемый по методике международной неправительственной организации *Transparency International*. Индекс имеет 100-балльную шкалу и представляет собой оценку от 0 (максимальный уровень коррупции) до 100 (при отсутствии коррупции). Динамика данного индекса и сопровождающий его рейтинг для Украины представлена в табл. 3.

Таблиця 3

**Динамика индекса восприятия коррупции (CPI) для Украины
по версии американской неправительственной организации Transparency International**

Год	Индекс восприятия коррупции (CPI)	Рейтинг страны
2011	23	144
2012	26	144
2013	25	142
2014	26	142
2015	27	130

В отчётах *Transparency International* не существует чёткой шкалы для лингвистической оценки уровня коррупции. Крайние низкие значения индекса *CPI* (от 0 до 10 баллов) по 100-балльной шкале соответствуют уровню коррупции «очень высокий» («*highly corrupt*»), значения индекса *CPI* от 90 до 100 баллов лингвистически описываются как «отсутствие коррупции» («*very clean*»). Таким образом, отсутствие лингвистических оценок в промежуточной области шкалы ставит вопрос о выработке таких оценок в контексте их использования в нечётко-логической модели при оценке политических рисков.

Одной из входных переменных, принимаемых для оценки политических рисков при разработке стратегии инновационного развития промышленного предприятия, нами выбран индекс состояния свободы (*Freedom in the World (FWI)*), оцениваемый для всех стран мира американской неправительственной организацией *Freedom House*. Данный показатель включает в себя оценку политических прав и гражданских свобод в стране. Каждый из этих показателей оценивается по 7-балльной шкале, при этом чем выше значение показателя, тем в меньшей степени страна удовлетворяет критериям полноты политических прав и гражданских свобод. В табл. 4 приведена динамика показателей политических прав и гражданских свобод в Украине за последние пять лет.

Таблиця 4

**Динамика показателей политических прав и гражданских свобод в Украине
по версии американской неправительственной организации Freedom House**

Год	Политические права	Гражданские свободы	Статус состояния свободы в стране
2011	3	3	Частично свободная
2012	4	3	Частично свободная
2013	4	4	Частично свободная
2014	4	3	Частично свободная
2015	3	3	Частично свободная

Согласно методологии *Freedom House* при значениях каждого из двух показателей (политических прав (*Political Rights*) и гражданских свобод (*Civil Liberties*)), не превышающих 2, данную страну относят к свободным (*Free*), при значениях каждого из показателей более 5 страны относят к несвободным (*Not Free*), при остальных вариациях значений показателей страны относят к частично свободным (*Partly Free*).

Следующим показателем, привлекаемым нами для оценки политического риска, является показатель политической стабильности и отсутствия насилия/терроризма (*Political Stability and Absence of Violence/Terrorism Index (PSAVTI)*), разработанный Всемирным банком (*World Bank*) для оценки уровня государственного управления. Динамика данного показателя для Украины приведена в табл. 5.

Таблиця 5

Динамика показателя политической стабильности и отсутствия насилия (терроризма) в Украине по версии Всемирного банка (*World Bank*)

Год	Значение показателя политической стабильности и отсутствия насилия (терроризма) (<i>PSAVTI</i>)
2011	43
2012	42
2013	22
2014	6
2015	8

Индекс измеряется в перцентилях, его значение колеблется от 0 до 100. Чем выше значение индекса, тем более высокую позицию имеет конкретная страна по каждому из индикаторов [14]. К сожалению, в отчётах *World Bank* отсутствует чёткая шкала для лингвистической оценки уровня политической стабильности, которую можно было бы легко адаптировать к разработанной нами модели.

Способность правительства формулировать и реализовывать рациональную политику и правовые акты, которые стимулируют развитие промышленного производства и частного сектора, оценивается Всемирным банком по показателю индекса качества законодательства (*Regulatory Quality Index (RQI)*). Динамика данного индекса для Украины представлена в табл. 6.

Таблиця 6

Динамика индекса качества законодательства (*RQI*) в Украине по версии Всемирного банка (*World Bank*)

Год	Качество законодательства (<i>RQI</i>)
2011	30
2012	30
2013	29
2014	29
2015	25

Индекс *RQI*, как и индекс *PSAVTI*, измеряется в перцентилях, его значение колеблется от 0 до 100, при этом более высокое значение индекса соответствуют более высокому качеству управления.

Для оценки уровня выходной переменной – уровня политического риска (*Political Risk Index (PRI)*), а также оценки уровня ущерба от него нами предлагается шкала, приведённая в табл. 7.

Таблиця 7

Шкала оценки уровня политического риска (*PRI*)

Лингвистическая оценка уровня политического риска	Лингвистическое описание политического риска	Баллы	Уровень ущерба для предприятия
Очень низкий	VL (<i>Very Low</i>)	0-20	Незначительный
Низкий	L (<i>Low</i>)	20-40	Малый
Умеренный	M (<i>Moderate</i>)	40-60	Допустимый
Высокий	H (<i>High</i>)	60-80	Высокий
Очень высокий	VH (<i>Very High</i>)	80-100	Критический

Уровень политического риска в предлагаемой модели рассматривается нами как агрегированный показатель совокупности пяти входных переменных, оцениваемых по

трёхбалльной шкале, и одной выходной переменной, оцениваемой по пятибалльной шкале.

Для расчёта привлечём следующие переменные:

x_1 – первая входная переменная «индекс Джини (*J*)». Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_1 = (\text{«низкий (Low)»}, \text{«умеренный (Moderate)»}, \text{«высокий (High)»})$, или в символьном виде $T_1 = (X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 1;

x_2 – вторая входная переменная «Индекс восприятия коррупции (*CPI*)». Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_2 = (\text{«низкий (Low)»}, \text{«умеренный (Moderate)»}, \text{«высокий (High)»})$, или в символьном виде $T_2 = (X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 2;

x_3 – третья входная переменная «индекс свободы в мире (*FWI*)». Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_3 = (\text{«свободная (Free)»}, \text{«частично свободная (Partly Free)»}, \text{«не свободная (Not Free)»})$, или в символьном виде $T_3 = (X_{3,1}, X_{3,2}, X_{3,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 3;

x_4 – четвёртая входная переменная «индекс политической стабильности и отсутствия насилия/терроризма (*PSAVTI*)». Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_4 = (\text{«низкий (Low)»}, \text{«умеренный (Moderate)»}, \text{«высокий (High)»})$, или в символьном виде $T_4 = (X_{4,1}, X_{4,2}, X_{4,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 4;

x_5 – пятая входная переменная «индекс качества законодательства (*RQI*)». Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_5 = (\text{«низкий (Low)»}, \text{«умеренный (Moderate)»}, \text{«высокий (High)»})$, или в символьном виде $T_5 = (X_{5,1}, X_{5,2}, X_{5,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 5;

y – выходная переменная «индекс политического риска (*PRI*)». В качестве терм-множества выходной переменной будем использовать множество $T_6 = (\text{«очень низкий (Very Low)»}, \text{«низкий (Low)»}, \text{«умеренный (Moderate)»}, \text{«высокий (High)»}, \text{«очень высокий (Very High)»})$, или в символьном виде $T_6 = (Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5)$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 6.

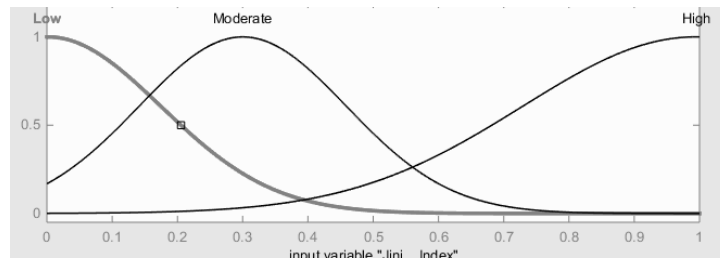


Рис. 1. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «индекс Джини (*Gini Index*)»

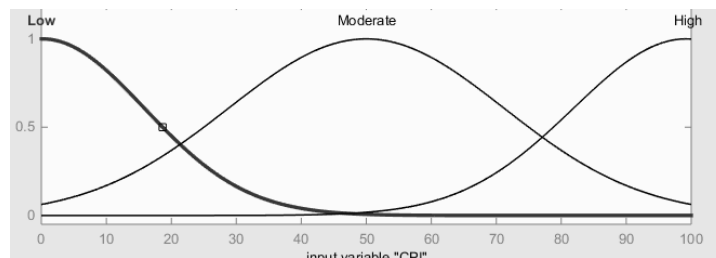


Рис. 2. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «индекс восприятия коррупции (*Corruption Perception Index (CPI)*)»

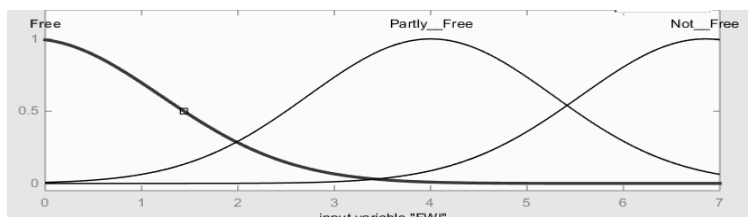


Рис. 3. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «индекс свободы в мире (*Free in the World (FWI)*)»

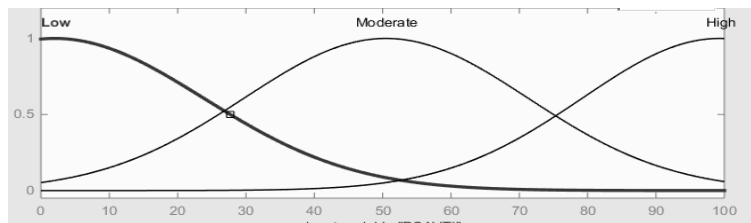


Рис. 4. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «индекс политической стабильности и отсутствия насилия/терроризма (*PSAVTI*)»

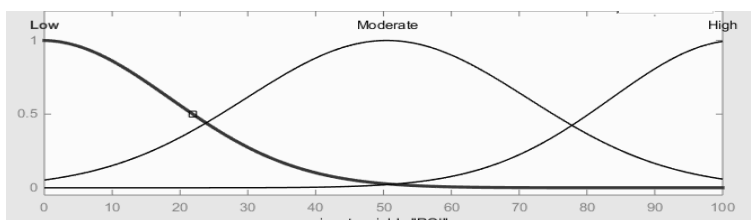


Рис. 5. График функции принадлежности для входной лингвистической переменной «качество законодательства (*Regulatory Quality (RQI)*)»

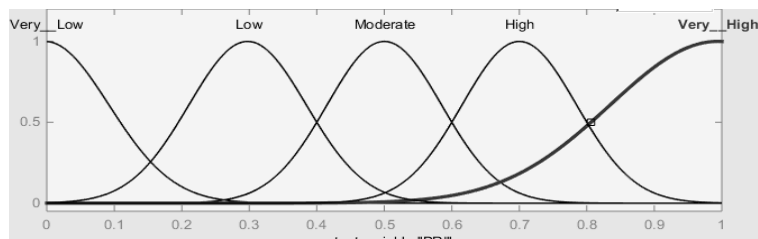


Рис. 6. График функции принадлежности для выходной лингвистической переменной «индекс политического риска (*Political Risk Index (PRI)*)»

На основе описания пяти входных и одной выходной переменной нами разработаны десять логических правил вывода выходной переменной:

правило 1: If (*Jini Index is Low*) and (*CPI is High*) and (*FWI is Free*) and (*PSAVTI is High*) and (*RQI is High*) then (*PRI is Very Low*);

правило 2: If (*JiniIndex is Low*) and (*CPI is High*) and (*FWI is Free*) and (*PSAVTI is High*) and (*RQI is Moderate*) then (*PRI is Low*);

правило 3: If (*JiniIndex is Low*) and (*CPI is High*) and (*FWI is Free*) and (*PSAVTI is Moderate*) and (*RQI is High*) then (*PRI is Low*);

правило 4: If (*Jini Index is Moderate*) and (*CPI is High*) and (*FWI is Partly Free*) and (*PSAVTI is Moderate*) and (*RQI is Moderate*) then (*PRI is Moderate*);

правило 5: If (*Jini Index is Moderate*) and (*CPI is Moderate*) and (*FWI is Partly Free*) and (*PSAVTI is Moderate*) and (*RQI is Moderate*) then (*PRI is Moderate*);

правило 6: If (*Jini Index is High*) and (*CPI is Moderate*) and (*FWI is Not Free*) and (*PSAVTI is Low*) and (*RQI is Moderate*) then (*PRI is High*);

правило 7: If (*Jini Index is Moderate*) and (*CPI is Moderate*) and (*FWI is Partly Free*) and (*PSAVTI is Low*) and (*RQI is Moderate*) then (*PRI is High*);

правило 8: If (*Jini Index is High*) and (*CPI is Moderate*) and (*FWI is Partly Free*) and (*PSAVTI is Low*) and (*RQI is Low*) then (*PRI is Very High*);

правило 9: If (*Jini Index is Moderate*) and (*CPI is Moderate*) and (*FWI is Free*) and (*PSAVTI is Low*) and (*RQI is Low*) then (*PRI is Very High*);

правило 10: If (*Jini Index is High*) and (*CPI is Low*) and (*FWI is Not Free*) and (*PSAVTI is Low*) and (*RQI is Low*) then (*PRI is Very High*).

Визуализация модели оценки индекса политического риска в 3D-формате в зависимости от входных переменных проводилась нами с помощью модуля *Surface Vievwer* и представлена на рис. 7.

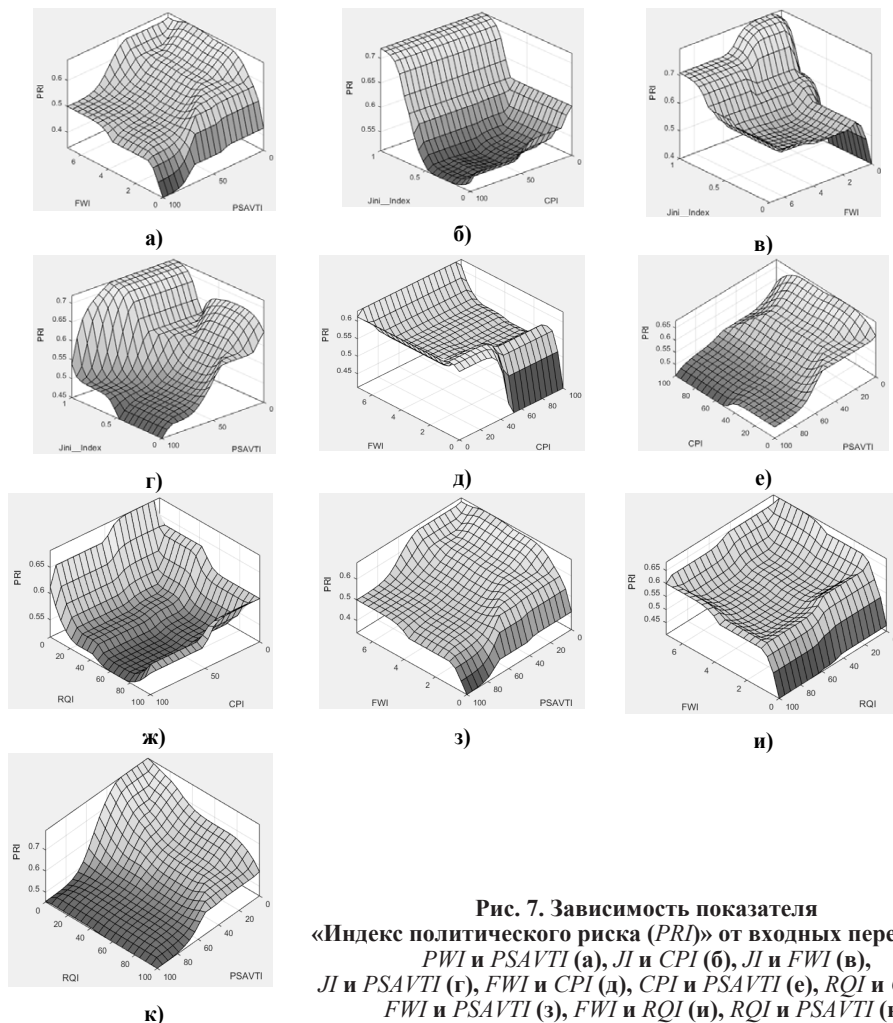


Рис. 7. Зависимость показателя «Индекс политического риска (PRI)» от входных переменных FWI и PSAVTI (а), JI и CPI (б), JI и FWI (в), JI и PSAVTI (г), FWI и CPI (д), CPI и PSAVTI (е), RQI и CPI (ж), FWI и PSAVTI (з), FWI и RQI (и), RQI и PSAVTI (к)

Реализация нечёткого вывода осуществлялась с помощью алгоритма Мамдани в пакете *Fuzzy Logic Toolbox* программы *MATLAB* (версия *R2014b*). Нечёткий вывод значения индекса политического риска (*PRi*) за 2015 г. по предложенной нами нечётко-логической модели представлен на рис. 8.

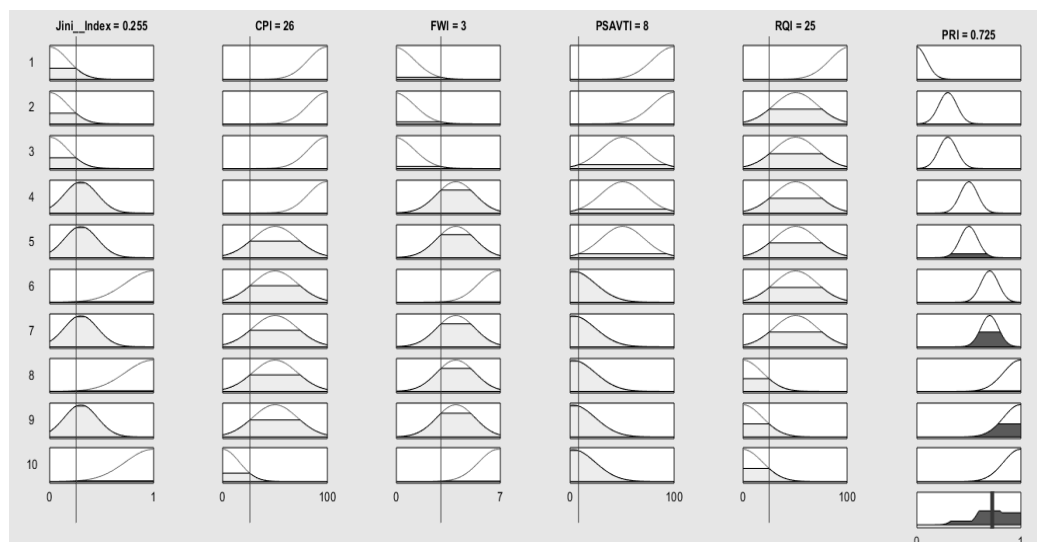


Рис. 8. Реализация нечёткого вывода Мамдани в среде *MATLAB* для оценки Индекса политического риска в предложенной модели для Украины за 2015 г.

Полученные согласно предложенному нами алгоритму значения индекса политического риска (*PRi*) за период 2011–2015 гг. представлены на рис. 9.

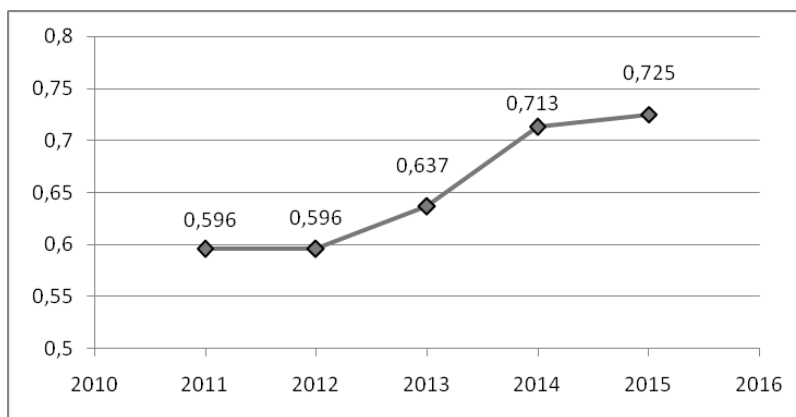


Рис. 9. Динамика значений индекса политического риска (*PRi*), рассчитанных по предложенной нечётко-логической модели

Как видно из рис. 9, тенденция изменения индекса политического риска в целом, на наш взгляд, коррелирует с политическими изменениями, произошедшими в Украине за обозреваемый период.

Выводы. Построена нечёткая экспертная система, позволяющая с помощью предложенного алгоритма нечёткого вывода количественно оценивать агрегированный индекс политического риска.

Предложенный метод нечётких множеств даёт возможность производить количественную оценку политического риска, а значит, оценивать влияние данного фактора внешней среды на функционирование промышленного предприятия.

Дальнейшие разработки авторов в этом направлении будут посвящены разработке методики подбора и структурирования показателей, привлекаемых для оценки политического риска, а также усовершенствованию модели нечёткого вывода в аспекте учёта влияния политических рисков на разработку стратегии инновационного развития промышленных предприятий.

Список использованных источников

1. Bloomberg Innovative Index [Electronic resource]. – Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies#media-5>
2. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навчальний посібник / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 304 с.
3. Sottillotta C. E. Concept and Measurement of Political Risk: From Theory to Practice / Cecilia Emma Sottillotta [Electronic resource]. – Available at: <http://eprints.luiss.it/1279/1/20131217-sottillotta.pdf>
4. Политология: учебное пособие / под ред. А.С. Тургаева, А.Е. Хренова. – СПб.: Питер, 2005. – 560 с.
5. Кривошеїн В.В. Політична ризикологія: епістемологічний статус, предметна сфера, аналітичні інструменти [Текст]: монографія / В.В. Кривошеїн. – Дніпропетровськ: Інновація, 2009. – 316 с.
6. Kobrin S.J. Political Risk: A Review And Reconsideration / Stephen J. Kobrin // Palgrave Macmillan Journals is collaborating with JSTOR to digitize, preserve, and extend access to Journal of International Business Studies. Pp.67-80 [Electronic resource]. – Available at: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150527/20150527211132_7719.pdf
7. Bekaert G. Political Risk and International Valuation / Geert Bekaert, Campbell R. Harvey, Christian T. Lundblad, Stephan Siegel. September, 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/13995/Bekaert_Political_Risk.pdf
8. Porananond D. Risk Management for New Product Development Projects in Food Industry / Dundusid Porananond, Natcha Thawesaengskulthai // Journal of Engineering, Project, and Production Management. – 2014. – 4(2). – Pp. 99–113.
9. Абдулаева З.И. Стратегический анализ инновационных рисков / З.И. Абдулаева, А.О. Недосекин. – СПб: Изд-во Политехн. университета, 2013. – 150 с.
10. Пегат А. Нечеткое моделирование и управление / А. Пегат; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2013. – 798 с.
11. Мячин В.Г. Нечётко-логический подход к оценке рисков при разработке стратегии инновационного развития промышленных предприятий / В.Г. Мячин // Економічний вісник ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет». – 2016. – №1(3) – С. 12–16.
12. Лучко М. Динаміка інвестиційно-інноваційного розвитку України: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / Михайло Лучко, Леонід Савчук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 1 (12). – С. 96–106. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15lmrrtp.pdf>
13. Квон Д.А. Индекс восприятия коррупции: оценка методологии / Д.А. Квон. – ВЛАСТЬ, 2015. – № 6. – С. 72–76.
14. Kaufmann D. The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues / D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi. – World Bank Policy Research Working Paper. – September 2010. – № 5430.

References

1. Bloomberg Innovative Index. Available at: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies#media-5>
2. Ivchenko, I.Yu. (2004). *Ekonomichni ryzyky* [Economic risks]. Kyiv, Centre of educational literature Publ., 304 p.
3. Sottillotta, C.E. *Concept and Measurement of Political Risk: From Theory to Practice*. Available at: <http://eprints.luiss.it/1279/1/20131217-sottillotta.pdf>

4. Turgaev, A.S. & Hrenov, A.E. (ed.) (2005). *Politologija* [Political science]. Saint Petersburg, Piter Publ., 2005, 560 p.
5. Kryvoshein, V.V. (2009). *Politychna ryzykologhiia: epistemolohichnyy status, predmetna sfera, analitychni instrumenty* [Political riskology: the epistemological status of subject field, analytical tools]. Donetsk, Innovation Publ., 316 p.
6. Kobrin, S.J. *Political Risk: a Review and Reconsideration*. *Palgrave Macmillan Journals is collaborating with JSTOR to digitize, preserve, and extend access*. Journal of International Business Studies. Pp. 67-80. Available at: http://www.rcmewhu.com/upload/file/20150527/20150527211132_7719.pdf
7. Bekaert, G., Harvey, C., Lundblad, C. & Siegel, S. (2015). *Political Risk and International Valuation*. September, 2015. Available at: https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/13995/Bekaert_Political_Risk.pdf.
8. Porananond, D. (2014). *Risk Management for New Product Development Projects in Food Industry*. Journal of Engineering, Project, and Production Management, no. 4 (2), pp. 99-113.
9. Abdulaeva, Z.I. & Nedosekin, A.O. (2013). *Strategicheskij analiz innovacionnyh riskov* [Strategic analysis of innovation risk]. Saint Petersburg, Polytechnic University Publ., 150 p.
10. Pegat, A. (2013). *Nechetkoe modelirovanie i upravlenie* [Fuzzy modeling and control], 2nd ed. Moscow, BINOM. Knowledge laboratory Publ. 798 p.
11. Mjachin, V.G. (2016). *Nechjotko-logicheskij podhod k ocenke riskov pri razrabotke strategii innovacionnogo razvitiya promyshlennyh predpriyatij* [Fuzzy-logic approach to risk assessment in the development of strategy of innovative development of industrial enterprises]. *Ekonomichnyy visnyk DVNZ "Ukrains'kyj derzhavnyj khimiko-tehnolohichnyj universytet"* [Economic Bulletin of the State Higher Educational Institution "Ukrainian state chemical technology University"]. No. 1 (3), pp. 12-16.
12. Luchko, M. & Savchuk, L. (2015). *Dynamika investysijno-innovatsijnoho rozvytku Ukrainy: realii ta perspektyvy* [Dynamics of investment-innovative development of Ukraine: reality and prospects]. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava* [Socio-economic problems and the state]. Issue 1 (12), pp. 96-106. Available at: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15lmrrtp.pdf>
13. Kvon, D.A. (2015). *Indeks vospriyatija korupcii: oценка metodologii* [Corruption perception Index: evaluation methodology]. *VLAST'* [The POWER]. No. 6, pp. 72-76.
14. Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2010). *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. World Bank Policy Research Working Paper. September, no. 5430.

Запропоновано загальний алгоритм нечітко-логічного підходу до оцінки політичних ризиків при розробці стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств. Показано, що традиційні підходи і методи визначення політичних ризиків не дозволяють врахувати різноманіття політичних чинників, які впливають на інноваційну діяльність промислових підприємств. Проаналізовано і відібрано найбільш значущі показники для оцінки політичного ризику на рівні підприємства і галузі, запропоновано метод кількісної оцінки ризиків на базі нечіткого висновку Мамдані, проведено візуалізацію оцінки політичного ризику в 3D-форматі за допомогою модуля Serface Viever в пакеті Fuzzy Logic Toolbox програми MATLAB.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, промислове підприємство, політичні ризики, методи оцінки, нечіткі множини, PEST-аналіз, матриця ризиків.

A general fuzzy logic algorithm was suggested in order to assess political risks in the development strategy of industrial enterprises innovative development. It has been shown that traditional approaches and methods of political risks determination do not allow taking into account the variety of political factors that affect industrial enterprises innovation activities. The most relevant indicators that are used to assess political risk at the enterprise and industry level were analyzed and selected. Mamdani's fuzzy inference method of quantitative risk assessment was suggested. Political risk assessment data were visualized in 3D-format with Serface Viever module of Fuzzy Logic Toolbox package in MATLAB.

Key words: innovative development strategy, enterprise, political risks, evaluation methods, fuzzy sets, PEST-analysis, risk matrix.

Одержано 5.07.2016.

УДК 616-08:330.1

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-26

Ю.А. ФИЛИППОВ,

*доктор медицинских наук, профессор,
академик РАПН, член-корреспондент НАМНУ,
Днепропетровская областная клиническая
больница имени И.И. Мечникова*

Н.Н. КОРПАН,

*доктор медицинских наук, профессор,
директор Международного института
криохирургии (г. Вена, Австрия)*

В.М. ТЮТЮННИК,

*доктор технических наук, профессор,
академик РАПН, президент Международного
Информационного Нобелевского Центра
(г. Тамбов, Российская Федерация)*

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ДИАГНОСТИКИ, ЛЕЧЕНИЯ И ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ РАКА ЖЕЛУДКА

В работе приводится характеристика проблемы рака желудка, распространенность, причины поздней обращаемости за медицинской помощью. Приведена клиническая картина течения заболевания, материалы и методы определения заболевания, причины его возникновения, ранние стадии развития рака желудка, электрофизиологическая диагностика. Показаны методы определения ценообразования в клинической медицине в целом и при раке желудка в частности. Даны цифры сравнительной стоимости лечения в различных странах и в Украине. Показаны результаты собственных научно-практических разработок по диагностике, предупреждению и лечению рака желудка. Кратко описаны лекарственные препараты для лечения злокачественного заболевания желудка.

Ключевые слова: *рак желудка, диагностика, предупреждение, лечение, злокачественная опухоль, скрытый период, опухолевый рост, себестоимость, ценообразование, клиническая медицина.*

Вступление. Ежегодно в Европе от онкозаболеваний умирает более 800 тыс. Чел., и за этот же период регистрируется примерно 4 млн новых случаев онкологических заболеваний. В Украине на 100 тыс. населения приходится 325 раковых заболеваний, в России – 314, в Центральной и Восточной Европе – 349 [1; 2]. Опухолевые заболевания пищеварительной системы по частоте и смертности занимают первое место в мире.

Желудок – орган, где наиболее часто возникают различные опухоли. В последнее время проблема рака становится одной из самых актуальных тем. Мы слышим это слово всё чаще и чаще, при этом страшный диагноз значительно «помолодел». Особенно

часто жертвами данного заболевания становятся женщины. Но и наука не стоит на месте. Учёные доказали факт передачи онкогена по родственной линии, и уже существуют специальные пакеты обследований, которые на генетическом уровне определяют риск расположенности к онкозаболеваниям. Но, к сожалению, ещё многие люди так быстро уходят из жизни лишь потому, что не успели обратить должного внимания в нужный момент на прямые признаки заболевания. Очень важно следить за своим здоровьем и успеть вовремя диагностировать болезнь.

Характеристика. Рак желудка (РЖ) – злокачественная опухоль желудка, развивающаяся из эпителиальной ткани; по заболеваемости и смертности занимает одно из первых мест среди всех злокачественных заболеваний человека. Скрытый период при РЖ продолжается до 10-12 лет. Согласно международной гистологической классификации, рак желудка по морфологическим признакам различают 5 форм, но аденокарцинома (железистый рак) встречается чаще других. Классификация рака желудка по международной системе TNM построена на основании клинических, рентгенологических, эндоскопических и операционных данных. Прогноз зависит от стадии заболевания. После хирургического лечения пятилетняя выживаемость следующая: при I стадии – 80–100%, при II стадии – 40–65%, при III стадии – 15–35%, при IV стадии – 0%.

Основными прогностически неблагоприятными факторами являются: 1) тяжёлые сопутствующие заболевания, резко снижающие общую резистентность организма (сахарный диабет, иммунологическая недостаточность и др.); 2) эндофитный и смешанный рост опухоли, при котором раковые клетки обнаруживают на значительном расстоянии от опухоли, что чаще приводит к ошибкам в плане радикализма вмешательства; 3) прорастание опухоли серозной оболочки сопровождается смещением раковых клеток с поверхности опухоли и диссеминацией по брюшине; 4) поражение ближайших и удалённых от опухоли лимфатических узлов по ходу лимфатических коллекторов.

Результаты, концепция лечения. Отдаленные результаты в прогностически неблагоприятных случаях могут быть улучшены на 10–20% за счёт адекватного комбинированного и комплексного лечения. Для восстановления пищеварительной функции большое значение имеют индивидуализация пищевого режима, плавный переход от послеоперационного стола к общему, комплексная заместительная терапия [1; 2].

Оперативные вмешательства при опухолях желудка сложны по технике выполнения и являются дорогостоящими во всех странах мира. Так, на 01.01.2016 в Австрии пациент за операцию на желудке платит 26–32 тыс. евро, в зависимости от локализации опухоли. Содержание в клинике от 8 до 14 суток с 8 циклами химиотерапии обходится 10–14 тыс. евро. При этом известно, что в 80% случаев организм больного не реагирует на вводимые препараты, а продолжительность жизни пациента не превышает 16–18 месяцев при раке в стадии III–IV. В отдельных случаях пациенты ищут менее дорогостоящие лечебные учреждения, к примеру, в юго-восточной Азии.

Ученые юго-восточной Азии (Сингапур, Южная Корея, Япония, Таиланд), обладая новейшим оборудованием, пользуясь последними научными разработками и накопленным колоссальным опытом, разработали множество пакетов, которые позволяют в короткие сроки провести тщательное обследование и предоставить результаты уже через несколько дней. Все комплексные пакеты включают обследование на выявление онкомаркеров: СА 72-4 (онкомаркер желудка), СА 125 (онкомаркер яичников), СА 15-3 (онкомаркер молочной железы), СА 19-9 (онкомаркер поджелудочной железы). Все центры в Азии предлагают услуги комплексной диагностики, включающей обследование при помощи аппарата ПЭТ-КТ, который чётко определяет очаги поражения. В случае выявления локализованной опухоли без метастаз, предлагается резекция новообразования с последующим лечением химиотерапией, а если потребуются – радиотерапией. Пациент, по утверждению специалистов юго-восточной Азии, получает европейское качество медицины по ценам Азии, которые составляют 30–40% стоимости аналогичных услуг в США и Европе.

Стоимость обследования на аппаратах ПЭТ-КТ в Корее составляет примерно 930–1200 дол. США. Пользуется успехом данное обследование в Сингапуре, но стоимость его дороже и составляет порядка 1600 дол. США.

Стоимость медицинских услуг в Азии значительно ниже, чем стоимость аналогичных услуг в США, Германии и Израиле. Так, в 2015 г. пациентка с Украины затратила в Израиле на оперативное лечение – удаление опухоли желудка в IV стадии – 35 тыс. дол. В Австрии аналогичная операция выполнена за 23 тыс. евро, а в г. Днепрпетровске, в Областной клинической больнице им. И.И. Мечникова – за 3 тыс. дол.

По результатам исследования, проведенного Ассоциацией охраны здоровья Южной Кореи, средний показатель точности выявления онкологических заболеваний в главных диагностических центрах Сеула составляет 97%. Этот показатель значительно превышает соответствующий общемировой уровень и свидетельствует о высочайшем качестве диагностики онкологических заболеваний. Кстати, выживаемость онкологических пациентов в Южной Корее одна из самых высоких в мире.

Средний показатель точности выявления онкологических заболеваний такой же высокий в ведущей частной клинике Rudolfinerhaus Clinic, Вена, Австрия (проф. Н. Корпан, 2015 г.) [3–5].

Ближайшие и отдаленные результаты послеоперативного лечения надежны за счёт применения криохирургических методик под руководством проф. Н. Корпана. Лечение пациентов в послеоперационном периоде циклами проводится совместно с учёными Украины (проф. Ю. Филиппов). Проверяется физическая, химическая и фармакологическая совместимость лекарственных препаратов (проф. В. Тютюнник).

Специальные методы обследования, цитостатическая терапия проводится циклами (проф. Ю. Филиппов, проф. Н. Корпан). Химиотерапия проводится в основном растительными цитостатиками, которые изучались в течение нескольких лет в институте рака в Германии. В послеоперационном периоде применяется лечение вихревым импульсным магнитным полем на уникальных аппаратах «Магнитер-1» и «Витма». Стоимость ежегодного профилактического лечения не превышает 500 грн. Это доступно в финансовом плане практически всем пациентам, и такая стоимость лечения на сегодняшний день является самой низкой в мире. По нашим данным и данным учёных Австрии, при таком методе лечения пациенты живут и активно работают в течение 3,5 лет даже при IV стадии рака желудка (проф. Н. Корпан, проф. Ю. Филиппов, проф. В. Тютюнник, 2005–2015 гг.) [6–9].

Финансово-экономическая стратегия. В 2001 г. учёными Украины совместно с Министерством здравоохранения Украины, экономистами и хирургами разработаны методические рекомендации: «Определение себестоимости и ценообразования в клинической практике». Данные рекомендации утверждены Минздравом Украины и Центром научной медицинской информации и патентно-лицензионной работы. Министерством здравоохранения Украины разработаны принципы реформирования отрасли со смещением приоритетов с большой затратной стационарной помощи на менее затратную первичную медико-санитарную помощь. Методические рекомендации предназначены для экономистов, руководителей бухгалтерий лечебно-профилактических учреждений. Методические рекомендации разработаны в соответствии с законами Украины и Указами Министерства финансов № 265-1997-2000 гг. «О внесении изменений и дополнений к бюджетной классификации Украины, а также действующих нормативно-методических документов Минздрава Украины».

Методические рекомендации предназначены для:

- определения нормативных, плановых и фактических затрат на медицинскую помощь;
- обоснования внутренних (трансфертных) затрат на медицинские процедуры и цен реализации при оказании платных услуг населению;
- расчёта стоимости лечения пациентов в учреждениях здравоохранения независимо от их форм собственности и условий хозяйствования;

– определения хозяйственных показателей деятельности медицинских учреждений и их подразделений.

Использование этих рекомендаций позволит повысить обоснование расчётов при определении размеров компенсационных затрат за медицинскую помощь предприятиями, гражданами, страховыми организациями и бюджетными учреждениями.

Себестоимость медицинской помощи – это стоимость, выраженная в денежной форме текущих затрат лечебного учреждения, связанных с оказанием лечебных, оздоровительных, профилактических и других услуг населению. Основными показателями себестоимости в учреждениях здравоохранения являются: себестоимость медицинской процедуры; себестоимость затрат на отдельные нозологические единицы при стационарном лечении; себестоимость затрат подразделения; себестоимость затрат лечебного учреждения.

Под медицинской процедурой следует подразумевать технически и организационно отдельную часть лечебного процесса, которая выполняется одним или бригадой медицинских работников на одном рабочем месте при неизменном объёме труда. Медицинская процедура является основной единицей учёта планирования затрат, служит объектом организации рабочего места и основным элементом формирования технической схемы диагностики и лечения. Медицинские процедуры могут быть простыми и сложными.

Себестоимость подразделения – это поточные затраты лечебного подразделения на весь объём медицинских процедур, которые выполняются учреждением за определённый период в данном отделении. Себестоимость учреждения – это суммарные поточные затраты лечебного учреждения на весь объём медицинских процедур, которые выполняются во всех подразделениях учреждения за определённый период, а также затраты на другие виды деятельности, которые разрешаются законодательством Украины.

Цена медицинской помощи – это её стоимость, отражённая в деньгах. В расчётах медицинских учреждений могут использоваться такие виды цен:

– трансфертные – для оценки объёма услуг, которые выполняют подразделения учреждения один другому, и оценка результатов их деятельности;

– фиксированные – для определения объёма бюджетного финансирования и компенсации затрат на медицинскую помощь фондами обязательного медицинского страхования в соответствии с медицинскими стандартами (протоколами);

– цены, которые регулируются для определения стоимости денежных услуг, перечень которых устанавливается нормативной документацией Минздрава Украины;

– свободные или договорные цены, которые складываются на рынке медицинских услуг под влиянием спроса и предложения – для расчётов за оказание медицинских услуг, которые не предусмотрены действующими протоколами (стандартами) медицинской помощи;

– мировые средние значения цен, которые устанавливаются в разных странах на виды медицинских процедур, которые конкурентноспособны на мировом рынке.

Согласно данным рекомендациям, на 01.01.2016 г. мы имеем следующие финансовые расходы при оказании медицинских услуг в частной клинике г. Днепрпетровска:

Пациент хирургического профиля:

– Пребывание в клинике – 45,000 грн.

– Оперативное лечение – 20,000 грн.

– Обезболивание – 2,000 грн.

– Медикаменты – 10,000 грн.

– Питание и постельные принадлежности – 7,500 грн.

Анализ платных расчётов за медицинские услуги показал, что, к сожалению, до настоящего времени в охране здоровья Украины не существует обоснованного расчёта плановой медицинской помощи, без чего невозможно определить часть бюджетных средств, необходимых для её реализации.

Материал и методы. За период 2013–2015 гг. под нашим наблюдением находилось 350 пациентов. Из них 300 мужчин и 50 женщин в возрасте от 45 до 78 лет. Дисплазия с метаплазией слизистой оболочки желудка различной степени тяжести выявлена у 40 пациентов. Забор материала производили во время гастроскопии с прицельной биопсией из 6 участков. Диагноз подтверждён морфогистологическими методами. Проведено лечение по нашей методике: альфа-рекин-26 (специальная схема лечения, которая отработана совместно с вирусологами и производителями препарата), стеллария (новый растительный цитостатик; экстракт назначается по 10 капель 3 раза в сутки за 1 час до еды на 3 месяца), цитофил-4 и цитофил-13 (эффективные растительные цитостатики; назначаются по 10 капель 3 раза в сутки в течение 3 месяцев; дозировки и эффективность проверены в Германии в Институте рака). Стоимость лечения 500 грн за 1 курс лечения. Эффективность лечения 100% (сравнительная оценка с нашими результатами лечения за 2000–2010 гг.) [6–9].

У 15 пациентов выявлен рак желудка III–IV стадии. Оперативное лечение выполнено в онкологических отделениях Украины, России, Австрии. Послеоперационный период – без осложнений. Химиотерапия проводилась по описанной выше нашей методике. Дополнительно на 3 месяца назначались препараты: темодал (Германия), зомета (Швейцария), альфа-рекин-26 (Украина) 3 млн. ед. Экономически эти препараты малодоступны пациентам.

Аппаратом «Репринтер-Нова» (Украина) нами переведены энергoinформационные характеристики лекарственных онкологических стандартных синтетических препаратов на крупку и на ампульный физиологический раствор. Этим достигается эффективность лечения. Исключаются все возможные осложнения и все побочные явления препаратов; открывается возможность внутривенного введения препаратов без серьёзных побочных влияний и, самое важное, без губительного влияния на кровотоковую систему. При таком подходе стоимость полного курса лечения уменьшается в разы.

Выводы:

- рак желудка широко распространён во всех странах мира;
- заболевание, как правило, поздно диагностируется из-за длительного многолетнего скрытого периода течения, позднего обращения за медицинской помощью, слабой диспансеризацией населения;
- оперативное лечение является основным, сложным, с возможными осложнениями, особенно при наличии сопутствующих заболеваний – инфаркт миокарда, инсульты, сахарный диабет и пр.);
- криохирургические метод лечения менее разрушительны для организма и более надежны для выздоровления;
- сравнительная оценка стоимости стандартной и альтернативной химиотерапии решается в пользу последней.

Список использованных источников

1. Вивчення собівартості і ціноутворення в клінічній медицині. Метод. рек. Дніпропетровськ, 2001. – С. 3–28.
2. Зак М.Ю. Хронічний гастрит і передрак шлунку / М.Ю. Зак, Л.М. Мосійчук; за ред. член.-кор. АМНУ, акад. РАЕН, проф. Ю.О. Філіппова. – Дніпропетровськ, 2011. – С. 3–67.
3. Филиппов Ю.А. Информационно-энергетическая технология диагностики заболеваний в неотложной гастроэнтерологии / Ю.А. Филиппов // Неотложная гастроэнтерология: рук-во для врачей. – Днепропетровск, 2004. – С. 299–338.
4. Korpan N.N. Development and Place of Minimal Invasive Cryosurgery in the Treatment of Gastric Cancer / N.N. Korpan // Gastric Cancer in the World Proceedinds of 5th International Gastric Cancer Congress, 2003. – P. 73.
5. Лавров Ю.Н. Информационные и медикаментозные факторы в лечении онкологических заболеваний / Ю.Н. Лавров, Я.В. Новицкий, Ю.А. Филиппов и др. // Информационные системы и процессы. – Тамбов: и др. Изд-во МИНЦ «Нобелистика», 2011. – Вып. 13. – С. 80–94.

6. Filippov Yu.A. Gastric Cancer Disease. New Diagnosis and Treatment Options / Yu.A. Filippov, N.N. Korpan // Gastric Cancer in the World 2003. Proceedings of 5th International Gastric Cancer Congress, 2003. – P. 150.

7. Филиппов Ю.А. Информационные методы в диагностике и терапии рака желудка / Ю.А. Филиппов, В.М. Тютюнник // Информационные системы и процессы. – Тамбов: Изд-во МИНЦ «Нобелистика», 2011. – Вып. 12. – С. 67–73.

8. Филиппов Ю.А. Новый метод лечения онкологических заболеваний с помощью многокомпонентных синтетических соединений и органоминеральных комплексов золота / Ю.А. Филиппов, В.М. Тютюнник, В.В. Ткалич, А.Ю. Филиппова // Информационные системы и процессы. – Тамбов: Изд-во МИНЦ «Нобелистика», 2011. – Вып. 10. – С. 79–82.

9. Филиппов Ю.А. Ранний рак желудка: диагностика, лечение и предупреждение специальными методами / Ю.А. Филиппов, В.М. Тютюнник // Saarbrücken [Deutschland]. Palmarium, 2014. – 532 s.

References

1. *Vivchennya sobivartosti i tsinoutvorenniya v klinichnij medicine* [The study of cost and pricing in clinical medicine]. Dnepropetrovsk, 2001, pp. 3-28 (In Ukrainian).

2. Zak M.Yu., Mosijchuk L.M. (2011). *Khronichnyj gastryt i peredrak schlunku* [Chronic gastritis and gastric peredrak]. Dnepropetrovsk, pp. 3-67 (In Ukrainian).

3. Filippov Yu.A. (2004). *Informatsionno-energeticheskaya tekhnologiya diagnostiki zabol-evanij v neotlozhnoj gastroenterologii* [Information-technology diagnosis of diseases in emergency Gastroenterology]. *Neotlozhnaya gastroenterologiya. Rukov. dlya vrachej* [Urgent Gastroenterology. Hands for physicians]. Dnepropetrovsk, pp. 299-338 (In Russian).

4. Korpan N.N. (2003). Development and Place of Minimal Invasive Cryosurgery in the Treatment of Gastric Cancer. Gastric Cancer in the World Proceedinds of 5th International Gastric Cancer Congress, p. 73.

5. Lavrov Yu.N., Novitskij Ya.V., Filippov Yu.A. at all. (2011). *Informacionnye i medika-mentozyne faktory v lechenii onkologicheskich zabolevanij* [Information and medical factors in the treatment of cancer]. *Informacionnye sistemy i processy* [Information systems and processes]. Tambov, IINC Pul. Hause “Nobelistics”, vol. 13, pp. 80-94 (In Russian).

6. Filippov Yu.A., Korpan N.N. (2003). Gastric Cancer Disease. New Diagnosis and Treatment Options. Gastric Cancer in the World 2003. Proceedings of 5th International Gastric Cancer Congress, p. 150.

7. Filippov Yu.A., Tyutyunnik V.M. (2011). *Informacionnye metody v diagnostike i terapii raka zheludka* [Informational methods in diagnosis and therapy of gastric cancer]. *Informacionnye sistemy i processy* [Information systems and processes]. Tambov, IINC Pul. Hause “Nobelistics”, vol. 12, pp. 67-73 (In Russian).

8. Filippov Yu.A., Tyutyunnik V.M., Tkalich V.V., Filippova A.Yu. (2011). *Novyj metod lecheniya onkologicheskich zabolevanij s pomoschy mnogokomponentnykh sinteticheskikh soedinenij i organomineral'nykh kompleksov zolota* [A new method of cancer treatment using multicomponent synthetic compounds and organic-mineral gold complexes]. *Informacionnye sistemy i processy* [Information systems and processes]. Tambov, IINC Pul. Hause “Nobelistics”, vol. 10, pp. 79-82 (In Russian).

9. Filippov Yu.A., Tyutyunnik V.M. Early gastric cancer: diagnosis, treatment and prevention expertise with the help of special methods. Saarbrücken [Deutschland]. Palmarium, 2014. 532 s.

У роботі наводиться характеристика проблеми раку шлунку, поширеність, причини пізнього звернення за медичною допомогою. Наведено клінічну картину перебігу хвороби, матеріали та методи визначення захворювання, причини його виникнення, ранні стадії розвитку раку шлунку, електрофізіологічну діагностику. Показано методи визначення ціноутворення у клінічній медицині в цілому та при раку шлунку зокрема. Наведено порівняльні дані вартості лікування у різних країнах та в Україні. Показано результати власних науково-практичних розробок з

діагностики, запобігання та лікування раку шлунку. Коротко описано лікувальні препарати для лікування злоякісних захворювань шлунку.

Ключові слова: рак шлунку, діагностика, запобігання, лікування, злоякісна пухлина, прихований період, пухлиневе зростання, собівартість, ціноутворення, клінічна медицина.

The article concerns the characteristics of stomach cancer, its propagation, and late appeal of people for medical treatment. The clinical view of the disease is presented, materials and methods of the disease identification, reasons of its evolution, early stages of its development, electrophysiological diagnostics. We give some methods of identification of price formation in clinical medicine in whole and in case of stomach cancer in particular. Here are some figures of comparative cost of treatment in various countries and in Ukraine. We introduce the results of our diagnostics, prevention and treatment of stomach cancer. We describe some drugs for the disease treatment.

Key words: stomach cancer, diagnostics, prevention, treatment, malignant tumor, hidden period, tumor growth, cost price, price formation, clinical medicine.

Одержано 7.07.2016.

УДК 330.1(438)

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-27

B. ŚLUSARCZYK,

*Head of the Department of Macroeconomics
and International Relations, Faculty of Economics,
University of Rzeszów*

B. SOWA,

*Senior Lecture of School of Law
and Administration in Przemyśl*

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE TRENDS AND DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF THE POLISH ECONOMY – AN OUTLINE OF THE PROBLEM

Nowadays, trade and capital flows in the form of foreign direct investment (FDI) are some of the most important forms of the international economic cooperation. In the theory of economy one may come across a number of concepts making an attempt to explain the mutual interdependence between these types of flows.

Undoubtedly, foreign capital has an impact on the development of innovation and the creation of technological solutions, new techniques, methods of management and marketing. The final result, provided that the countries absorbing this kind of capital lead a consistent economic policy, should be the increase of the competitive ability of these countries and their development dynamics.

Key words: *foreign direct investments, export, import, capital, investments, development.*

Introduction

At the turn of the 20th and 21st century, the creation of new quality of dependence and interdependence between the economic operators, especially the economies of countries at different levels of development and continents, took place in world economy. These dependencies and interdependencies are generated in an intensifying and increasingly common process of expanding relations of production, investments, technology, trade, finance and institution. Their dynamics and mutual interactions are the result of:

- internationalization of production processes and distribution of goods and factors of production;
- globalization and regionalization of the modern global economy;
- increasing scope of the liberalization of international flows of goods and services, workforce, capital, technology and technical knowledge, resulting from the concluded treaties and agreements, both multilateral and bilateral;
- transformation and the opening of many economies, whose purpose is to boost the development processes and to reduce the gap to the developed countries;
- intensification of the development of scientific and technical progress, in particular the ICT sector.

These processes also affect the intensity of dependence and interdependence in international economic relations. Not only their intensity in time and space, but also their character, which is determined by various forms of international links in which enter widely understood economic operators¹.

¹ B. Ślusarczyk, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka*, Wyd. Fachowe CeDeWu, Warszawa 2011, p. 111.

Contemporarily, trade and capital flows in the form of foreign direct investment (FDI) are some of the most important forms of international economic cooperation. In the theory of economy one may come across a number of concepts making an attempt to explain the mutual interdependence between these types of flows. They concentrate both on the quantitative and qualitative nature of relationships between FDI and international trade.

1. Theoretical aspects of FDI

Traditional theories referring to the foreign direct investments (FDI) focus essentially on explaining the reasons for the expansion of business activities into foreign markets², identifying the factors determining the choice of country as the investment location³, as well as on the analysis of the conditions which should be met by companies exporting capital to another country. Theories developed mostly in the seventies were the basis for the development of an eclectic theory of international production by JH Dunning's⁴, which integrates the elements of the monopolistic theories, internalization of production and the theory of location factors.

The theory of J.H. Dunning is also known as the OLI paradigm (ownership-location-internalization).

According to it, it is impossible to explain the phenomenon of foreign direct investments with a formalized theory. This requires a synthesis of existing theoretical approaches indicating the motives for making foreign investments associated with the presence of three interdependent types of advantages (benefits sources) of the enterprises, that is to say:

1) the advantage resulting from the specificity of the company which is the result of, inter alia, the size and the position of the company, product diversification or the methods of producing better equipment in resources and their manufacture, greater access to resources and to the market for the product, management systems, the quality of management staff, centralization of research and development, marketing and financial potential, diversification of the risk, especially foreign exchange, better knowledge of the rules and trade practices on particular markets and regions;

2) the advantage related to the internalization of economic activity;

3) the location advantage, which is determined by, inter alia, spatial distribution of production and markets, centralization of distribution channels, level of development of broadly defined infrastructure, the scope of legal and economic regulation of the country.

J.H. Dunning, while discussing the sources of the advantages, points out the existence of a certain gap in the theory of the international economy. He states that «the gap in the literature of economics and business is the lack of a dynamic approach to its role in economic development. There are few systematic studies on the impact of TNC (Transnational Corporations) to dynamic comparative advantage»⁵.

That gap is filled by T. Ozawa who formulates a complex theory taking into account the relationship between economic development and the evolution of competitive advantage of

² Eg. The theory of monopolistic advantage by Ch.P. Kindleberger, the theory of international product life cycle by M.V. Posner, extended to the analysis of foreign investment by R. Vernon, transaction cost theory called the theory of internalization of production, developed, inter alia, by R. Coase and O.E. Williamson.

³ Inter alia, theory of location factors by J.H. Dunning.

⁴ J.H. Dunning, *Explaining Changing Patterns of International Production. In defence of the eclectic Theory*, Volume 41, November 1979, p. 269–280. It should be noted that, a number of concepts of eclectic essence emerged, whose authors are, inter alia: J.R. Markusen, *Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach*, American Economic Review, 1986, Vol. 76; J.R. Markusen, A. J. Venables, D.E. Konan, K.H. Zhang, A. Unifled, *Treatment of Horizonatl Direct Inwestment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Servises*, NBER Working Paper, 1996, No 5696.

⁵ J.H. Dunning, *Explaining Changing...*, op. cit. and the theory of this author, *The Cometitive Advanlage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*, Transnational Corporations 1992, No 2.

the foreign trade in terms of dynamics and the impact of foreign direct investments on these processes⁶.

The basis of T. Ozawa's theory is the view of M. Porter, who believes that in spite of diversification of the economies of most countries, it is possible to determine the stage of economic development of the country. Its pattern of comparative advantage and its changes over time is examined⁷. Throughout this process, the symptoms of changes are the shifts in the pattern of comparative advantage from labour-intensive and material-consuming goods (characteristic to the first stage) to capital-intensive goods (e.g. in heavy industry, chemical industry associated with the phase of industrialization and construction of industrial infrastructure). At this stage, related to the productive and technological innovations, the country is now equipped with human capital with high qualifications and implements active work in R & D. Then comparative advantage in the export "moves to goods with a high degree of innovation and modern technology (so called technologically intensive goods)". According to M. Porter, the majority of the developing countries is on the first stage of the development gaining comparative advantage in a range of labour- and material-intensive goods. Some of them, thanks to the investments in the capital-intensive areas, have reached the second stage of development.

The basic assumption of the theory T. Ozawa referring to the theory of M. Porter is the fact that the economic growth and the transformation of the economy are connected to the changes in the model of the comparative advantage. Just as K.A. Kojima, he indicates the active role of foreign investments. He believes that the pattern and the directions of inflow and outflow of foreign capital vary with the stages of structural transformation of the economy⁸. For example, for the first stage, which the production of labour- and material intensive goods is characteristic to, the inflow of foreign direct investment is also a notable phenomenon. Whereas, for the fourth stage of development, in which the decisive role is played by innovation and technology, the inflow of investments into production sectors with a high proportion of qualified labour and technology is an indispensable process.

The result of the analysis of relationships and interdependencies is a following thesis, formulated by T. Ozawa, connected to the stages of economic development: the higher the GDP per capita, the greater the effort of physical and human capital per capita in relation to raw materials and the greater the effort of human capital in relation to physical capital⁹.

The stage of economic development are connected to the evolution of the pattern of comparative advantages by «shifting» the advantage from the areas less technologically advanced and with low productivity to more diversified products with a higher share of human capital and technology. This thesis finds its justification in the dynamic model of comparative advantage taking into account foreign investment.

The model developed by T. Ozawa assumes the possibility of transplantation of the intangible assets (knowledge, management, *know-how*) between the countries and the investment capital flowing mostly from the sectors which do not have a comparative advantage in the country investing into sectors with comparative advantage (current or anticipatory) in a country receiving direct investments. The final result of these processes, as K.A. Kojima and T. Ozawa emphasize, is the intensification of trade and the increase of the pace of economic development. At the same time they add, that the condition of the acceleration of economic growth is not only the preparation, but also the implementation of the strategy of the export support development and conducting a policy of economy openness, in particular the creation

⁶ T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporations, 1992, No 1.

⁷ M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990, p. 545–546.

⁸ T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit., p. 35–36.

⁹ Ibidem, p. 16.

of attractive conditions for foreign direct investment. Many economists, including B. Balas, drew attention to this kind of interdependence and their effects¹⁰.

The aim of the discussion T. Ozawa is to present a sequence of events (phenomena and processes) of a cause-and-effect nature, the ultimate result of which is the *super growth*.

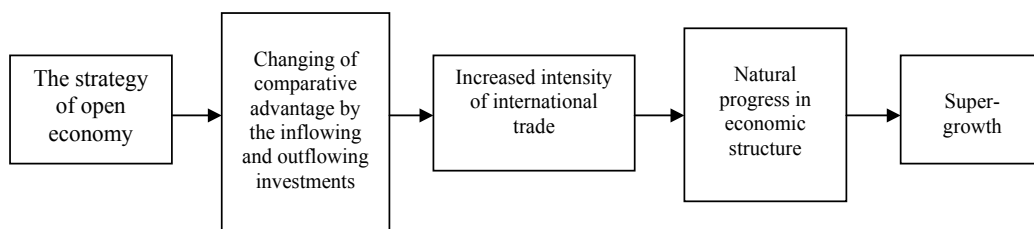


Fig. 1. The intensification of trade, whose impulse is the foreign direct investments

Source: own authoring based on T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit., p. 45.

The analysis of the course of phenomena and development processes may be carried out on the example of a developing country, which undertakes the implementation of the process of industrialization. The country has abundant labour resources and in addition to that is characterized by a low level of wages and income *per capita*. The implemented development strategy creates attractive conditions for foreign capital and dynamic development with its participation, in particular the companies in sectors with comparative advantage, that is to say labour-intensive industrial sectors. The result of that is a further increase advantage and price competitiveness of exports, on the condition of forming wages at the current low level and absorbing free workforce. However, after the exhaustion of the reserves of workforce there will be wage pressure, the consequence of which will be the disappearance of a given country's comparative advantage in labour-intensive sectors and the deterioration of the competitiveness of these sectors. This will cause a shift of own resources for the production of higher value-added in domestic industry, while foreign investors who engaged capital in labour-insensitive sectors will move it to more capital-insensitive sectors in the current country or move their capital to other developing countries, where there is abundant and cheaper workforce. Therefore, the country implementing the process of industrialization and owning large reserves of workforce can in a relatively short time becomes an active foreign investor, looking in other developing countries for cheap labour resources¹¹.

The location of capital in sectors employing workforce with low skills allows you to achieve comparative advantage in this respect¹², but also other advantages resulting from the learning process on the imported technology, the improvement of technical and organizational solutions as well as know-how and gradual creation of own innovative capacity. This process is described by J.A. Cantwalla and P.E. Tolentio as localized learning and technological accumulation and is a key determinant of foreign direct investment from developing countries¹³.

Summing up the current discussion on the relationship between the evolution of a dynamic pattern of comparative advantage and the influence of foreign direct investment on the process a pro-export strategy and the stages of economic development of a developing country, the importance of the active role of the state should be emphasized. Effective eco-

¹⁰ B. Balasa, *New Directions in the World Economy*, New York, 1989.

¹¹ In fact, these processes are much more complex than shown here. See T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit., p. 46 and B. Balasa, *New Directions....*, op. cit.

¹² Zob. F. Masataka, *TNCs from Developing Countries*, The CTC Reporter, 1990, no. 30, p. 42–45.

¹³ J.A. Cantwell, E.T. Paz Estella, *Technological Accumulation and Third World Multinationals*, Discussion Paper 1989, nr 139, cyt. za: T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit., p. 38–44.

conomic policy of the government, according to J. H. Dunninga, M. Portera and T. Ozawy plays an important role in the process of transformation boosting the economic growth rate. Providing investment in infrastructure, education and research and development sphere, above all, generates the base of the dynamic comparative advantage and has the influence on the availability of the markets, thus intensifying the turnover of international trade. Therefore, there is no doubt that M. Porter's theory and based on it T. Ozawa's theory form one of the most comprehensive theories characterized by a dynamic approach taking into account the interrelationships and the relationships between the theory of international trade, foreign direct investment theory and the theory of economic development and this is its theoretical value and practical utility.

2. Foreign direct investments and the effects of their impact

Among the developing countries, a group can be distinguished, for which FDI has become an important part of strategy accelerating economic growth and structural changes enabling the reduction of the distance existing towards highly developed countries. Many economies from the area of Latin America and Eastern and Southeast Asia may be included in this group, as well as countries from East-Central Europe, including Poland. However, it should be stated that not all of them were, in a long time, able to maintain a high rate of FDI inflows, initiated especially in the eighties and the nineties of the last century.

Empirical studies on the impact of FDI on economic growth focus largely on identifying the trends of influence of foreign capital on the level of GDP. The positive impact of FDI on economic growth through increased trade was pointed out by K. Kojima¹⁴, J. H. Dunning¹⁵ and T. Ozawa¹⁶. An example confirming the positive correlation of FDI with exports there are many countries, including especially Taiwan and Poland, where intensive inflow of capital in the form of foreign investment was accompanied by a rise in exports generated largely by the participation of foreign enterprises.

On the other hand, E. Borenstein, J. De Gregorio and J. W. Lee¹⁷ emphasise the fact that FDI may also positively affect the growth by making expenditures on education of the national workforce and promoting spending on research and development (R & D). In some countries, expenditure on R & D performed by companies with foreign capital accounted for approx. 50% of the expenditure incurred for this purpose by all companies¹⁸.

Significant way of FDI impact on the growth is associated with the *spill over* effect based on the diffusion of higher productivity by local companies as a result of functioning on the foreign companies market. This effect is explained by the fact of strengthening the competition from foreign entities, which having the advantage in productivity of production factors will reduce the local monopolistic structures and force local companies to adapt to the new conditions.

Higher productivity of companies with foreign capital has been confirmed in many countries, both in terms of investments in highly developed countries and developing countries. This is undoubtedly the result of cost reduction, increased investment, implementation of new technologies and management methods and organization of production, which are taken over by foreign companies¹⁹.

¹⁴ K. Kojima, *Direct Foreign Investment. A Japonese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm London, 1987.

¹⁵ J.H. Dunning, *The Role of Forming Direct Investment in Globalizing Economy*, BNL Quartely Review, No 2, 1995.

¹⁶ T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit.

¹⁷ E. Borenstein, J. De Gregorio, J. W. Lee, *How Does Foreign Investment Affect Economic Growth*, NBER, Working Paper, No 5057, 1995.

¹⁸ The share of companies with foreign capital in the total expenditure on research and development accounted i.e. in Singapore to 58%, in Brazil to 48%, UNCTAD 2015.

¹⁹ Szerzej: B. Sowa, *Finansowanie przedsiębiorstwa kapitałem wewnętrznym* [in:] A. Olak, R. Kozioł, E. Wierzbicka, *Integracja, Samorząd, Przedsiębiorstwo. Komunikacja i zmiana*, Wyd. Multiprint s.r.o Košice, 2015, p. 164–189.

What is more, another direction of impact of *spill over* effect should be indicated, namely domestic companies with a large share of foreign capital showed a stronger growth in export activity. Greater propensity to export may be due to the effect of imitation, as well as the loss of part of the domestic market as a result of increasing competition.

In addition, the results of foreign investment inflow are: new products placed on the domestic market, development of new sectors, for example electronic industry, new workplaces, the creation of vertical structures of production, i.e. through sub-contracting. Nevertheless, cooperation with foreign partners in countries receiving investments requires making market regulation, i.e. increasing labour market efficiency, reducing market entry costs and facilitating the administrative procedures for running a business. It is important, in many countries, to limit high-level corruption, which can result in the inhibition of FDI inflows in the future. And therefore a prerequisite to keep exist and attract new investors to provide that the solutions introduced are reliable and durable and create attractive conditions, otherwise, the achievement of higher and stable development dynamics can become impossible²⁰.

Analysing the literature on the subject it is difficult to determine unambiguously how foreign direct investment affect the country which receives it. Most frequently discussed issues are connected with capital and financial market, balance of payments, labour market and employment. Many authors dealing with issues related to international capital flow highlights that they may cause both positive and negative consequences for individual countries. They may be presented in a concise and comprehensive way in a tabular arrangement (see table 1).

Table 1

Positive and negative effects of foreign direct investments

Affected area	Positive effects	Negative effects
Resources	Additional capital resources. The increase of the funds for investments. The transfer of new technology. The transfer of skills and knowledge connected with the manager. The improvement of management skills and know-how. Entering new selling markets	Domestic companies deprivation of access to foreign markets. Withdrawal from local products to foreign. Too much FDI or their improperly adjusted form may not meet local demand
Enterprises	The introduction of new working culture and entrepreneurship. Different ways of competing. The improvement of productivity	Too high density on the market. Improper alignment of foreign management to local structures The slowdown in local businesses through specialization in highly processed products
Taxes	Additional tax revenues	Reduction of the tax income by transfer pricing
Balance of payment	The improving the balance of payments by replacing imports with investment. The increase in export value	The deterioration of the balance of payments by an increase in imports and decrease in exports caused by the expulsion of local exporters
International integration	Better links with the international market. The inclusion to international structures	Forcing out the businesses of exporters. Decrease in exports and increase in imports
Social policy and cultural situation	Direct transport of economic and political system to the host countries. New, good work practices. Providing new standards of behaviour and culture	Funding of social, cultural and political unrest. The introduction of unacceptable values (bad labour practices). The direct involvement of foreign enterprises in the political events

Source: own authoring based on: M. Jaworek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2006; K. Puchalska, A. Barwińska-Małajowicz, *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wyd. UR, Rzeszów 2010; A. K. Rysik-Uryszek, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2010; W. Zysk, *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.

²⁰ T. Ozawa, T. Ozawa, *Foreign....*, op. cit. and R. Lipsey, *Home and Host Country effects of FDI*, NBER, Working Paper, No 9293, 2000.

It is difficult to determine unambiguously, whether foreign direct investment bring more opportunities or risks for the economy of the host country. However, the majority of economists believe that their results for the economic operators involved in the processes of international exchange of capital are generally beneficial. There is no doubt that interference of FDI in various areas of economic life is evident and, despite all, inevitable in a globalizing world. It is important to ensure the conditions for the adoption of foreign direct investment appropriate enough to enhance their advantages and reduce the negative aspects of their development. It is a challenge for modern economic policy of the government of each country accepting FDI²¹.

3. Foreign direct investment in Poland – the analysis of statistical data

Poland belongs to the group of East-Central Europe countries, to which the FDI inflow initiated in the eighties and the nineties of the twentieth century is still continued. Nevertheless, the scale of influx and its rate decreased significantly in the years 2010–2014 (see table 2).

Table 2

The size and form of foreign direct investment in Poland in 2010–2014 (in billion EUR)

Year	Shares and other forms of equity interests.	Reinvestment of profits	Debt instruments	Total
2010	3 181	5 627	1 699	10 507
2011	2 424	5 177	7 232	14 832
2012	– 2 637	4 440	2 913	4 716
2013	– 5 482	3 510	4 031	2 059
2014	1 652	6 039	1 304	8 995

Source: own authoring based on Polish National Bank data.

In 2010 the total value of Polish FDI inflow amounted to 10 507 million Euro, including: reinvested profits accounted to 5 627 million Euro, equity investments of Polish companies – 3 181 million Euro, positive balance of credit – 1 699 million Euro.

In 2011 inflow to the Polish capital from foreign direct investment amounted to 14 832 million Euro, of which: 2 424 million Euro – contribution of capital shares; 5 177 million Euro – reinvested profits and 7 232 million Euro – remaining capital, especially credits. In comparison to the previous year the value of the inflow increased by 4 325 million Euro, in other words by 30%. However, the balance of the contributed shares and profits reinvested by direct investors decreased. In contrast, there was a significant increase in remaining capital, including loans.

In 2012 there was a decline of FDI inflows into Poland, their total value amounted to 4 716 million Euro, including reinvested profits – 4 440 million Euro, remaining capital – 2 913 million Euro, termination of capital shares – 2 637 million Euro. So the value of the inflow was lower by 10 116 million Euro, in other words by over 68%.

The largest decreases were recorded in the inflow of remaining capital and capital shares. This was in particular due to the withdrawal of the investors involved in the capital in transit. Capital transactions in transit have had an impact on both the size of capital inflows and the geographical structure and the division of investment into economic activities.

²¹ More: B. Ślusarczyk, B. Sowa, *Determinanty zmian w biznesie w wybranych krajach Europy Środkowo – Wschodniej w dobie globalizacji* [w:] Детермінанти сталого розвитку організацій в умовах глобалізації: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 25–27 листопада 2015 р, Міністерство освіти і науки України, Державний вищий навчальний заклад «Національний Гірничий Університет». – Дніпропетровськ: НГУ, 2015. – С. 300–309.

In 2013 the value of FDI inflow into Poland amounted to 2 059 million Euro, of which reinvested profits – 3 510 million Euro, the remaining capital that is different debt instruments – 4 031 million Euro net, termination of capital shares – 5 482 million Euro, which was associated with the capital in transit and the negative balance of mergers and acquisitions. The outflow of capital was a result of the liquidation special purpose entities belonging to non-residents established in Poland, which also occurred in 2014.

In 2014 FDI inflow to Poland increased significantly and amounted to 8 995 million Euro, including reinvested profits – 6 039 million Euro, capital in the form of shares and other equity – 1 652 million Euro and capital in the form of various debt instruments – 1 304 million Euro.

It should be emphasized that Polish net liabilities in respect of foreign direct investment in the years 2010–2014 showed an increasing trend. In 2010 they amounted to 579 212 million zlotys, and in 2014 amounted already to 731 727 million zlotys, so they increased by 26%. These liabilities consisted of liabilities arising from shares and other forms of equity shares and debt instruments. In 2010 shares and other forms of equity interests amounted to 476 610 million zlotys, and in 2014 – 566 663 million zlotys, so it was higher by almost 19%. A similar upward trend related to debt instruments whose value was 165 065 million zlotys in 2014 and was higher by 60% than in the base year (see table 3).

Table 3

Liabilities arising from foreign direct investment in Poland at the end of the year in 2010–2014 (in million zlotys)

Year	Shares and other forms of equity interests	Debt instruments	Total
2010	476 610	102 602	579 212
2011	472 415	124 472	596 887
2012	499 743	130 510	630 252
2013	548 838	149 989	698 827
2014	566 663	165 965	731 727

Source: own authoring based on: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2014 r.*, p.1 (http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib_2014_n.pdf, access: January 4th 2016) *Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2013*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2015, p. 9–21 (http://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2013.pdf, access: January 4th 2016).

For several years, the largest direct foreign investor in Poland has been the Netherlands. A lot of funds is also invested in Poland by Germany, France, Luxembourg, Sweden and Cyprus. The list of the 10 largest foreign investors in Poland in the years 2010–2014 is presented in table 4.

Table 4

The largest foreign investors in Poland in 2010–2014

Year 2011	Year 2012	Year 2013	Year 2014
The Netherlands	The Netherlands	The Netherlands	The Netherlands
Germany	France	France	Germany
France	Germany	Germany	France
Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg
Spain	Cyprus	Sweden	Sweden
Cyprus	Spain	The United States of America	Cyprus
Sweden	Belgium	Cyprus	The United States of America
Great Britain	Great Britain	Spain	Spain
Denmark	Sweden	Belgium	Great Britain
Italy	Italy	Italy	Italy

Source: own authoring based on: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2011*, GUS, Warszawa 2012, p. 68; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012*, GUS, Warszawa 2013, p.67; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014*, GUS, Warszawa 2015, p. 68.

The inflow of foreign direct investments to Poland in the analyzed period contributed to the creation of new economic operators and indirectly shaped the situation on the labour market.

When analyzing the growth of the number of economic operators and the number of employees you can draw the following conclusions:

- firstly, a positive phenomenon is the growing number of workplaces created in the in the subsequent years;
- most jobs are created by large and medium-sized enterprises. Small companies with foreign capital, although numerically in 2014 accounted to 84,4% of all economic entities, were characterized by low participation in total employment – only 7,8%;
- investments flowing into entities with foreign capital have a positive impact on the labour market, because with the increase in the number of enterprises with foreign capital the number of people employed there has also increased. This is confirmed by the calculated Pearson's correlation coefficient ratio which amounts to 0,803, which indicates a high dependency of analysed multiplicity (see table 5).

Table 5

The size of the number of economic operators with foreign capital and the number of employees and the relationship between them expressed by Pearson's correlation coefficient

Year	Number of economic operators	Number of employees
2007	18 515	1 453 733
2008	21 092	1 531 668
2009	22 176	1 460 650
2010	23 078	1 518 398
2011	24 910	1 566 533
2012	25 914	1 571 235
2013	26 128	1 628 516
2014	26 464	1 747 811

Pearson's correlation coefficient

0,803

Source: own authoring based on data from General Statistics Office, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach: 2007–2014*.

Generally speaking it should be stated that the positive effects, of quantitative essence, of the direct influence of FDI on the Polish market outweigh the negative effects. Whether the positive or negative effects outweigh in a given economy depends on many factors, inter alia, whether business of created entities on the basis of FDI is complementary or competitive, sphere of activity, capital investment as well as the form of introducing investments on the market of a given country (see Fig. 2).

In the analysed years the share of economic operators with greenfields investments each year exceeded 80% of the total value of the investment placed on the Polish market. From the point of view of the influence of FDI on the labour market such structure was beneficial, because these are the greenfields type investments which generally cause employment growth. In case of remaining investments, as a result of transformations – privatization or admissions, investors usually seek job rationalization through layoffs. This situation was especially evident in the years 2010, 2011 and 2014, in which the share of economic operators as a result of transformation was 19% of all companies with foreign capital.

Considering employment in companies with foreign capital according to the type of activity it can be observed that most – almost half (46%) of the employees of those companies – are employed in industry. Production activity is one of the key areas of economic activity, which the capital of foreign direct investment in Poland is focused. This sector has a positive effect on the number of jobs created, for as a rule most people work there. Lower unit labour

costs – relatively cheap workforce causes the fact that the majority of labour-intensive investments is located in the country. The second place is occupied by companies that created jobs in trade and repairs (23,3%), and the following are information and communication (5,8%) and transport and warehouse management (5,7%)²².

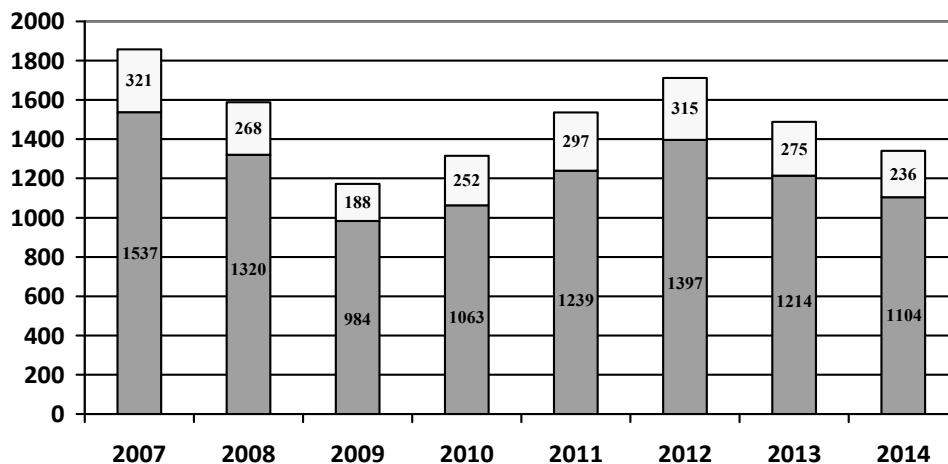


Fig. 2. The number of economic operators with foreign capital shares according to the forms of introducing investment on the Polish market in the years 2007–2014

Source: own authoring based on data from General Statistics Office, *Działalność gospodarcze podmiotów zagranicznych w 2007–2014*.

The transfer of foreign capital in the form of direct investments had a significant influence on the sizes, dynamics and structure of Polish foreign trade (see table 6).

Table 6

The size, dynamics and structure of economic turnover of economic operators with foreign capital (in million USD, share in %)

Specification	Total exports	Export of foreign economic operators	Share of foreign economic operators in export (in %)	Total imports	Import of foreign economic operators	Share of foreign economic operators in import (in %)
2010	159 758	97 311,4	60,9	178 063	107 666,6	60,5
2011	190 247	115 335,9	60,6	212 331	126 133,8	59,4
2012	184 661	109 748,6	59,4	198 463	115 498,9	58,2
2013	206 138	119 509,9	58,0	208 780	120 697,8	57,8
2014	222 339	127 845,2	57,5	225 898	127 858,6	56,6

Source: own authoring based on data: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2010 roku*, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2011 roku*, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 roku*, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2013 roku*, *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 roku*, GUS, www.stat.gov.pl, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010*, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011*, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012*, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2013*, *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2014*, GUS, www.stat.gov.pl.

²² *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2007-2014*, GUS, Warszawa, 2016, p. 43.

The data in table 6 indicates that the share of economic operators with foreign capital was high, but showed a downward trend both in exports and imports. However, it should be emphasized that in the analysed years the share of foreign economic operators was higher in exports than in total imports, which undoubtedly had an influence on the development of foreign trade balance (see table 7).

Table 7

The balance of Polish foreign trade in 2010-2014 (in million USD)

Year	Exports	Imports	Balance
2010	159 758	178 063	– 18 306
2011	190 247	212 331	– 22 084
2012	184 661	198 463	– 13 802
2013	206 138	208 780	– 2 642
2014	165 774	168 435	– 2 661

Source: Statistical yearbooks of foreign trade for the period: 2011–2015, GUS, Warszawa.

Almost sevenfold decrease in the foreign trade balance was the consequence of many factors – not only the companies with foreign capital, but most importantly because of high dynamics of structural changes in Polish economy, the growth of share of high-tech products in exports (from 5,7% in 2009 to 7,7% in 2014) and growing tendency to exports of the enterprises functioning in Polish economy²³.

Table 8

The tendency to export of enterprises with foreign capital and companies with purely national capital

Specification	Tendency to export of enterprises with purely national capital (in %)	Tendency to export of enterprises with foreign capital (in %)
2010	7,1	23,4
2011	8,2	24,2
2012	8,7	24,6
2013	9,1	25,7
2014	9,4	26,4

Source: own authoring based on: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2010 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2011 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2013 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 roku*, GUS, www.stat.gov.pl.

Obviously the tendency to export of the enterprises with foreign capital in comparison to the companies with purely national capital is almost three times higher, whereas their preference showed a growing tendency, which indicates Polish increasing involvement in the international division of labour and in the orbit of globalization.

Higher preference of exports of companies with foreign capital was caused by their higher level of international competitiveness both in the terms of quality and the modernity of products as well as the access to global distribution channels.

What is more, development of the shares of individual commodity groups distinguished due to the absorption of factors of production in both exports and imports is the confirmation of J. H. Dunning's theory and especially T. Ozawa's theory (see table 9).

²³ B. Ślusarczyk, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski*..., op. cit., p.167.

Table 9

The structure of Polish foreign trade turnover according to the absorbcency of the factors of production of specified goods in 2010–2014 (in %, according to current prices)

Specification	2010	2011	2012	2013	2014
Export (in % of total value of exports)					
Material-intensive goods	15,8	16,6	17,9	18,3	17,7
Labour-intensive goods	20,2	23,9	23,8	24,1	25,1
Capital-intensive goods	25,2	26,0	24,4	22,9	22,0
Technologically intensive goods, easy to imitate	13,8	11,6	11,8	11,7	12,5
Technologically intensive goods, difficult to imitate	21,0	21,7	21,6	22,7	22,5
Unclassified goods	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2
Import (in % of total value of imports)					
Material-intensive goods	20,4	22,9	23,9	22,5	21,2
Labour-intensive goods	16,6	17,3	16,6	17,1	18,6
Capital-intensive goods	18,7	19,0	18,2	18,3	18,5
Technologically intensive goods, easy to imitate	17,1	14,9	15,2	15,9	15,7
Technologically intensive goods, difficult to imitate	23,8	23,5	23,1	23,6	24,2
Unclassified goods	2,2	2,4	2,5	2,6	1,8
Balance (in million USD)					
Material-intensive goods	– 11 096	– 16 977	– 14 391	– 9 239	– 8 432
Labour-intensive goods	2 712	8 757	11 002	13 916	13 760
Capital-intensive goods	6 973	9 141	8 813	8 962	7 283
Technologically intensive goods, easy to imitate	– 8 460	– 9 606	– 8 460	– 9 132	– 7 525
Technologically intensive goods, difficult to imitate	– 8 966	– 8 519	– 5 895	– 2 550	– 4 848
Unclassified goods	– 3 739	– 4 882	– 4 666	– 4 599	– 3 793

Source: own authoring.

The data in table 9 shows that the companies with foreign capital focused their activity in labour-intensive and capital-intensive sectors to optimize the use of existing comparative advantages of Poland. To a much lesser extent, their strategy was focused on generating comparative advantages in the fields of high technology, because the relative share of technologically intensive goods, easy to imitate in exports of companies with foreign capital was lower than in global export of Poland, but at the same time, what should be emphasised, the companies exported relatively more technologically intensive goods, difficult to imitate.

Summary

In conclusion it should be highlighted that the new challenges issued to the economic operators – the participants of international relations – by the external environment, result from the way of functioning of the modern market economy, whose fundamental changes are associated with the globalization of the economy and intensified flows of capital and labour.

There is no doubt that countries, which will create favourable conditions for foreign direct investment (FDI) have the biggest chances. These investments are an important carrier of advanced technology and they facilitate the processes of restructuring and modernization

of the economies of countries where there has been influx. They also accelerate the processes of consolidation and merger of individual companies into large ones, having a settled position in terms of capital resources and the share of sales volume in the total sales of a given product. Foreign investors thanks to the access to the state-of-the-art technology and the usage of widely understood international know-how as well as production base of the location countries may promptly react to the transformations happening on the global and national market, as well as make production of goods corresponding to the requirements posed by customers.

A dominant role in this regard is played by investments of large transnational corporations, which not only invest in the sphere of production and distribution, but also in the sphere of research and development.

Foreign capital undoubtedly has an influence on the development of innovation and the emergence of technological solutions, new techniques, management and marketing methods. The final result, provided that the countries absorbing this kind of capital lead a consistent economic policy, should be the increase of the competitive ability of these countries and their development dynamics.

References

1. Balasa B., *New Directions in the World Economy*, New York, 1989.
2. Borenstein E., De Gregorio J., Lee J.W., *How Does Foreign Investment Affect Economic Growth*, NBER, Working Paper, 1995, no 5057.
3. Cantwell J.A., Paz Estella E.T., *Technological Accumulation and Third World Multinationals*, Discussion Paper 1989, nr 139.
4. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w latach 2007-2014*, GUS, Warszawa 2016.
5. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2010 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2011 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2012 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2013 roku, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2014 roku*, GUS, www.stat.gov.pl,
6. Dunning J.H., *The Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*, Transnational Corporations 1992, no 2.
7. Dunning J.H., *Explaining Changing Patterns of International Production. In defence of the eclectic Theory*, vol. 41, no 1979.
8. Dunning J.H., *The Role of Forming Direct Investment in Globalizing Economy*, BNL Quarterly Review, no 2, 1995.
9. Jaworek M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w prywatyzacji polskiej gospodarki*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń 2006.
10. Kojima K., *Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations*, Croom Helm London 1987.
11. Lipsey R., *Home and Host Country effects of FDI*, NBER, Working Paper, No 9293, 2000.
12. Markusen J.R., *Explaining the Volume of Trade: An Eclectic Approach*, American Economic Review, 1986, vol. 76.
13. Markusen J.R., Venables A.J., Konan D.E., Zhang K.H., Unifled A., *Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the Pattern of Trade in Goods and Services*, NBER Working Paper, 1996, no 5696.
14. Masataka F., *TNCs from Developing Countries*, The CTC Reporter, 1990, nr 30.
15. Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Transnational Corporations, 1992, No 1.
16. *Polskie i zagraniczne inwestycje bezpośrednie w 2013*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2015 (http://www.nbp.pl/publikacje/ib_raporty/raport_ib_2013.pdf, dostęp 4 stycznia 2016 r.).
17. Porter M., *The Competitive Advantage of Nations*, New York 1990.
18. Puchalska K., Barwińska-Małajowicz A., *Międzynarodowe przepływy kapitału i siły roboczej*, Wyd. UR, Rzeszów 2010.

19. *Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2010, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2011, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2012, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2013, Rocznik statystyczny handlu zagranicznego 2014*, GUS, www.stat.gov.pl, dostęp 4 stycznia 2016 r.

20. Rysik-Uryszek A.K., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Teoria i praktyka*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2010.

21. Sowa B., *Finansowanie przedsiębiorstwa kapitałem wewnętrznym* [w:] A. Olak, R. Koziół, E. Wierzbicka, *Integracja, Samorząd, Przedsiębiorstwo. Komunikacja i zmiana*, Wyd. Multiprint s.r.o, Košice, 2015.

22. Ślusarczyk B., *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski. Teoria i praktyka*, Wyd. Fachowe CeDeWu, Warszawa 2011.

23. Ślusarczyk B., Sowa B., *Determinanty zmian w biznesie w wybranych krajach Europy Środkowo – Wschodniej w dobie globalizacji* [Determinants of sustainable development organizations under globalization]. *Materiały II Międzynarodowej naukowo-praktycznej internetowej konferencji 25-27 listopada 2015 r.*; Ministerstwo oświaty i nauki Ukrainy, *Derzhavnyi vishchyj navchalnyj zaklad "Nacionalnyj girnichyj universitet"* [Materials II International scientific and practical Internet-conference 25-27 November 2015; Ministry of Education and Nauky Ukrainy State Supreme National Institute "National Mining University"]. Dnipropetrovsk, National Mining University, 2015.

24. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2014 r.* (http://www.nbp.pl/publikacje/zib/zib_2014_n.pdf, dostęp: 4 stycznia 2016 r.).

25. Zysk W., *Obcy kapitał a handel zagraniczny w Polsce*, Wyd. CeDeWu, Warszawa 2012.

Нині торгівля та рух капіталу у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є найважливішими формами міжнародної економічної співпраці. В економічній теорії можна зустріти багато понять, за допомогою яких намагаються пояснити взаємозалежність між цими типами потоків.

Без сумнівів, іноземний капітал чинить вплив на розвиток інновацій та створення технологічних рішень, нових методів управління та маркетингу. Кінцевим результатом, за умови, що країни, які поглинають цей вид капіталу, проводять послідовну економічну політику, повинно бути зростання конкурентоспроможності цих країн та динаміки їх розвитку.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, експорт, імпорт, капітал, інвестиції, розвиток.*

В наше время торговля и движение капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) являются самыми важными формами международного экономического сотрудничества. В экономической теории можно встретить много понятий, пытающихся объяснить взаимозависимость между этими типами потоков.

Несомненно, иностранный капитал оказывает влияние на развитие инноваций и создание технологических решений, новых методов управления и маркетинга. Конечным результатом, при условии, что страны, поглощающие этот вид капитала, проводят последовательную экономическую политику, должно быть увеличение конкурентоспособности этих стран и динамики их развития.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, экспорт, импорт, капитал, инвестиции, развитие.*

Одержано 7.07.2016.

УДК 330.322(477)

DOI 10.32342/2616-3853-2016-1-9-28

І.С. ШКУРА,*кандидат економічних наук,
доцент Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сталий розвиток є пріоритетом розвитку людства заради майбутнього. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку. Особливого поширення процеси відповідального інвестування, що враховують екологічні, соціальні та управлінські аспекти (ESG,) набули в розвинених країнах і суттєво підтримуються міжнародними організаціями, фінансовими консультантами та інституційними інвесторами. Питання теоретичних, методологічних і особливо практичних аспектів соціально відповідального інвестування на українському ринку мають значний потенціал для дослідження.

У статті наведено існуючі відмінності в підходах до визначення соціально відповідальних інвестицій та соціальних інвестицій, окреслено сучасні проблеми та перспективи розвитку соціально відповідального інвестування в Україні у забезпеченні сталого розвитку.

Ключові слова: соціально відповідальне інвестування, корпоративна соціальна відповідальність, ESG-критерії, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Протягом останніх 20 років екологічні, соціальні та управлінські аспекти (ESG-аспекти) набувають все більшої актуальності як в дослідній, так і практичній діяльності компаній, організацій, установ. Особливе поширення процеси соціально відповідального інвестування спостерігається в розвинених країнах, вони суттєво підтримуються міжнародними організаціями, фінансовими консультантами та інституційними інвесторами. Станом на початок 2014 р. обсяг глобального ринку соціально відповідального інвестування оцінювався у 21,4 млрд дол., що більше майже у 2 рази порівняно з 2012 р. [1].

Україна переживає важкі часи: трансформаційні процеси ускладнені ситуацією на Сході країни. Об'єктивне сприйняття країни світовою спільнотою відображається у всесвітніх рейтингах, які враховують рівень стійкого розвитку країни та стан соціальної сфери (The Global Competitiveness Index, Sustainability-adjusted Global Competitiveness Index, рейтинг World Competitiveness Yearbook 2016, рейтинг сталого розвитку RobecoSAM та ін.). Більш докладно результати найвідоміших рейтингів наведено в основній частині статті. На превеликий жаль, Україна демонструє низьку конкурентоспроможність, недостатню орієнтацію на сталий розвиток та низький рівень життя населення.

Очевидно, що для покращання рівня життя в країні та для поліпшення іміджу країни в очах світової спільноти необхідно спиратися на довгострокову політику стійкого розвитку, яка враховує турботу про навколишнє середовище та соціальну сферу [2].

Через те, що соціальна відповідальність є одним з компонентів стійкого розвитку, а соціально відповідальне інвестування – це форма практичної реалізації соціальної відповідальності, питання дослідження стану та перспектив розвитку цих процесів в Україні є актуальними та мають найвищий пріоритет на сучасному етапі розвитку.

Мета статті – дослідити теоретико-методологічні засади становлення та розвитку соціально відповідального інвестування, визначити поточний стан та перспективи розвитку соціально відповідальних інвестицій в Україні з метою забезпечення сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси соціального інвестування у теоретичних дослідженнях вітчизняних науковців тісно пов'язані з інвестуванням у людський капітал.

У сучасній вітчизняній науці проблеми людського капіталу та соціальних інвестицій досліджували О.А. Грішнова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, А.В. Василик, Ж.В. Поплавська, В.М. Геєць [3; 4; 5].

У контексті корпоративної соціальної відповідальності бізнесу класифікацію соціальних інвестицій розробляли Д.Ю. Вертопрахов, С.М. Хоняєв, А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович, Г.М. Захарчин [6; 7; 8].

Корпоративну соціальну відповідальність (КСВ) активно досліджують М.П. Бувковинська, М.А. Саприкіна, А.Г. Зінченко [9; 10; 11; 12].

Важливий внесок у дослідження розвитку соціальної відповідальності бізнесу зробили такі вчені, як М. Альбер, Г. Боуен, К. Девіс, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен та ін.

Практичний аспект механізмів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) в Україні є об'єктом безпосередньої досліджень та діяльності експертної організації «Центр «Розвиток КСВ» та аналітичного центру Спільнота СББ, заснованому PPV Knowledge Networks.

Соціально відповідальне інвестування та стійкий розвиток. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку, який є пріоритетом розвитку людства, що зазначений у багатьох документах міжнародних організацій (Глобальний договір ООН, Міжнародна організація праці, UNICEF, UNIDO, Рада Європи, Організація економічного співробітництва і розвитку, Європейська організація якості, Міжнародна організація стандартизації) та урядових документах розвинутих країн світу.

За результатами дослідження думки керівників, здійсненого в 2016 р. в рамках Глобального договору ООН та стратегії компанії «Accenture», 89% вважають, що зобов'язання зі сталого розвитку реально впливає на їхню галузь, і 87% висловлюють думку, що цілі сталого розвитку дають можливість переглянути підходи до створення сталої цінності [13].

Україна, як і інші члени ООН, розпочала роботу зі встановлення цілей сталого розвитку на 2016–2030 рр., відповідних завдань та показників для моніторингу їх досягнення. Очікується, що визначені цілі сталого розвитку становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічними, соціальними та екологічними вимірами. Інтеграція зусиль щодо збалансованого економічного зростання, прагнення до соціальної справедливості та раціонального природокористування потребують глибоких соціально-економічних перетворень та нових підходів до можливостей глобального партнерства [14].

Оцінити стан та динаміку процесів у країнах на шляху до сталого розвитку допомагають рейтинги та індекси міжнародних організацій, консалтингових компаній, науково-дослідних установ. Наведемо результати деяких рейтингів сталого розвитку для України.

Згідно з індексом The Global Competitiveness Index (GCI) за 2015–2016 рр. Україна посідає 79-те місце зі 140 країн світу, у тому числі за такими показниками сталого розвитку та соціальної сфери, як «корпоративна етика» (corporate ethics) – 76-те місце та «здоров'я» (Health) – 82-ге місце (поряд з Гондурасом та В'єтнамом). При цьому за показниками «початкова освіта» (Primary education) та «вища освіта і навчання» (Higher education and training) Україна має досить високі позиції – 34-те місце [15].

Світовий економічний форум приділяє увагу не тільки конкурентоспроможності країни, а і тому, як підкріплюється розвиток показниками соціальної сфери та впливу на навколишнє середовище, тому що високі позиції країни у рейтингу конкурентоспроможності, які не підкріплені турботою про майбутні покоління не мають сенсу.

Згідно зі Звітом за 2014–2015 pp. індекс України Sustainability-adjusted Global Competitiveness Index дорівнює 3,95, в той час як у лідера Швейцарії – 6,8, а у Гвінеї, що має останню позицію, – 2,61, тобто наша країна належить до тієї групи країн, які при низькому рівні конкурентоспроможності докладають недостатньо зусиль у напрямі досягнення стійкого розвитку [2].

Згідно з іншим рейтингом – World Competitiveness Yearbook 2016 Інституту розвитку менеджменту Швейцарської бізнес-школи, який теж містить показники соціальної сфери та стійкого розвитку, Україна посідає третє місце з кінця – 59-те з 61, знаходиться поряд з Хорватією та Монголією [16].

Згідно з рейтингом сталого розвитку швейцарської компанії RobecoSAM станом на квітень 2016 р., який враховує 17 показників щодо навколишнього середовища, соціальної сфери та якості управління (ESG фактори), Україна має 52-ге місце із 62 досліджуваних країн [17].

Індекс сталого розвитку суспільства надає Україні 102-ге місце серед 151 досліджуваної країни поруч з Таджикистаном та Ямайкою [18].

Рейтинг стійкої конкурентоспроможності дослідної та консалтингової компанії SolAbility, який враховує чинники сталого розвитку (ESG-показники), на відміну від суверенних кредитних рейтингів, відводить Україні 86-те місце серед 180 досліджуваних країн [19].

Соціальна відповідальність є однією з основних складових механізму сталого розвитку та виступає об'єктом цього дослідження.

Згідно з Міжнародним стандартом із соціальної відповідальності ISO 26000, який впроваджено у тому числі і в Україні, соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив рішень і дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю і добробуту суспільства; зважає на очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації та практикується в її відносинах [20; 21].

Згідно з ISO 26000 соціальна відповідальність компанії має такі компоненти: захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих общин, організаційне управління та етику бізнесу. Таким чином, констатуємо що у стандарті враховано всі принципи, які зазначені у Глобальній ініціативі ООН (документі, до якого приєдналося 12 тис. компаній та організацій, серед яких 266 українських).

Дослідження, що проводились агентством «WelkerInformation», виявили пряму залежність зростання престижу компанії і продуктивності її економічної діяльності від здійснення соціальних обов'язків. Збільшення соціального потенціалу компанії на 1% підвищує її соціальний престиж на 0,55%, у той час як зростання економічного потенціалу поліпшує економічну цінність на 0,32%.

Практичною формою реалізації соціальної відповідальності виступають соціальні та відповідальні інвестиції.

Поняття соціально відповідальних інвестицій в Україні та світі. Розглянемо підходи до визначення соціально відповідальних інвестицій вітчизняними науковцями. Відразу слід зазначити, що в наукових колах не існує однозначного трактування поняття «соціальне інвестування» та «соціально відповідальне інвестування».

Н.Я. Яневич формулює соціальні інвестиції як довготермінові вкладення фінансових ресурсів в об'єкти соціальної сфери з метою покращання якості життя людей [22]. Таке загальне визначення підкреслює довгий термін соціальних інвестицій, що є однією із визначальних їх характеристик, але потребує уточнення об'єктів соціальної сфери.

А.П. Шихвердієв та А.В. Серяков під соціальними інвестиціями розуміють вкладення, корисний ефект від яких поширюється як на суспільство, так і на компанію [22]. На нашу думку, таке трактування потребує уточнення форми, об'єкта вкладення, мети.

Соціальне інвестування, на думку А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович, – це спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад [6].

Таким чином, вітчизняні науковці розглядають соціальні інвестиції, з одного боку, у контексті корпоративної соціальної відповідальності, під якою розуміють соціальну діяльність підприємства, спрямовану на зовнішнє середовище з метою створення сприятливого іміджу в очах громадянського суспільства та надання соціальних благ працівникам підприємства; а з іншого – як інвестиції у людський капітал, що сприяють підвищенню професійної кваліфікації та покращанню продуктивних здібностей людини і, тим самим, збільшують продуктивність праці [4]. До інвестицій у людський капітал відносять: витрати на освіту протягом життя, охорону здоров'я, виховання гуманітарних складових людського капіталу, посилення мотивації працівників, міграцію працівників, пошук економічно важливої інформації [22].

На нашу думку, не варто розмежовувати соціальні інвестиції у контексті корпоративної соціальної відповідальності та інвестиції у людський капітал, тому що вони нерозривно пов'язані між собою.

Згідно із зарубіжними джерелами можна констатувати, що у зарубіжній літературі, матеріалах досліджень міжнародних організацій та консалтингових компаній також відсутнє єдине визначення та розуміння того що належить до соціально відповідального інвестування (SRI). При чому ця диференціація помітна навіть серед країн Європи, базуючись на їх історичних та культурних відмінностях [1; 23; 24]

Віднедавна Європейський Форум Сталих Інвестицій (the European Sustainable Investment Forum – Eurosif) розглядає SRI не як соціально відповідальні інвестиції, а як сталі та відповідальні інвестиції (Sustainable and Responsible Investment). Тому вважаємо за доцільне застосовувати у дослідженнях українського ринку відповідальних інвестицій загальноприйняту у світовій практиці абревіатуру SRI та дотримуватися еволюційного підходу щодо розширення соціально відповідальних інвестицій до сталих та відповідальних інвестицій.

Терміни також варіюються залежно від часу, місця та моди: «етичні», «соціальні», «зелені», «відповідальні», «стійкі», «інвестиції впливу», «чисті». Усі ці терміни використовуються майже в одному і тому самому сенсі.

Форум сталих інвестицій не дає визначення, але у своїх дослідженнях зазначає певний об'єкт: будь-який тип інвестиційних процесів, який поєднує фінансові цілі інвесторів та їх турботу про навколишнє середовище, соціальні аспекти та аспекти управління [25].

Таким чином, соціально відповідальними або сталими та відповідальними інвестиціями (SRI) пропонуємо розуміти вкладення капіталу у матеріальній та нематеріальній формі, орієнтоване на створення довгострокових цінностей з урахуванням впливу на навколишнє середовище, соціальну сферу, якість управління та етичні зобов'язання.

Для з'ясування підґрунтя для формування та функціонування процесів соціально відповідального інвестування в Україні розглянемо еволюційний контекст розвитку корпоративної соціальної відповідальності та соціально відповідальних інвестицій.

Стан КСВ та SRI в Україні

Про стан та динаміку у процесах розвитку КСВ та відповідно умови для здійснення соціально відповідальних інвестицій можна судити через участь вітчизняних підприємств та установ у ГД ООН – глобальній добровільній, найбільшій в світі ініціативі сталого розвитку, яка об'єднує 12 000 бізнес-структур та некомерційних організацій зі 170 країн світу у єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне управління.

Від України зареєстровано 266 учасників Глобального договору ООН (табл. 1).

Таблиця 1

**Участь українських підприємств та організацій
у Глобальному договорі ООН (станом на 16.08.2016 р.)**

Підприємства	Підписані до ГД ООН	у % до загальної кількості підписантів	В активному статусі	у % до загальної кількості учасників з активним статусом
НГО локальні	73	27,4	4	10,8
НГО глобальні	7	2,6	1	2,7
Малі та середні підприємства	72	27,1	12	32,4
Освіта	14	5,3	3	8,1
Громадські організації	18	6,8	0	0,0
Місцеві бізнес-асоціації	17	6,4	1	2,7
Компанії	55	20,7	16	43,2
Інші	10	3,8	0	–
Профспілки	2	0,8	0	–
Мікропідприємства	1	0,4	0	–
Фундації	7	2,6	0	–
Всього	266	100,0	37	100,0

*Складено автором за даними [26].

Офіційна презентація ГД ООН в Україні відбулася у 2006 р. За 10 років існування цієї глобальної ініціативи кількість вітчизняних компаній-учасників, які підписали ГД ООН зросла з 46 до 266 (рис. 1).

Найбільшими темпами приєднання до ГД ООН відзначалися передкризовий період (до 2008 р.), потім відбулося уповільнення, через що можна констатувати спад інтересу вітчизняних підприємств до питань КСВ та стійкого розвитку через зміну пріоритетів, необхідністю виживання у складних умовах. Хоча за результатами якісного дослідження, проведеного Центром «Розвиток КСВ» у 2014 р., більшість компаній вважають, що роль бізнесу в конфліктні часи стає зростає і залежно від стратегії поведінки компанії в умовах конфлікту можуть бути обрані різні напрями для соціальних інвестицій (у підвищення рівня безпеки працівників, відновлення економічної та соціальної інфраструктури тощо). За період з 2010 по 2016 рр. кількість українських підписантів зросла у 1,6 раза. Структуру соціально відповідальних компаній-підписантів ГД ООН наведено на рис. 2. Як бачимо це переважним чином місцеві неприбуткові організації (27,4%), малі та середні підприємства (27,1%), компанії (20,7%).

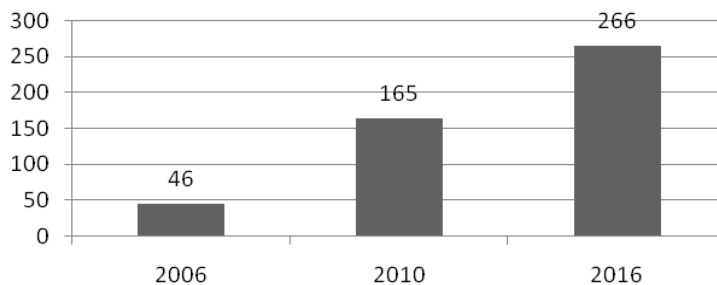


Рис. 1. Динаміка кількості українських підписантів ГД ООН

*Складено автором за даними [26].

Але ж реальне залучення у процес провадження діяльності у відповідальний спосіб демонструють лише учасники з активним статусом (які звітують перед ГД ООН один раз на рік чи на два роки залежно від приналежності до комерційних чи некомерційних організацій). А це лише близько 14% (37 компаній) від загальної кількості українських підписантів, які у своїй діяльності дотримуються принципів відповідального ведення бізнесу (табл. 1). Факт реальних дій у сфері КСВ та здійснення систематичних соціально відповідальних інвестицій саме такою кількістю компаній підтверджується також тим, що членами провідної незалежної експертної організації з КСВ в Україні – Центру «Розвиток КСВ» є 38 українських компаній.

У період з 2002 рр. в Україні було проведено ряд досліджень у сфері соціальної відповідальності бізнесу: дослідження Благодійного фонду «Інтелектуальна перспектива», виконане на прохання UNICEF (2002 р.); комплексне соціологічне дослідження «Соціальна відповідальність українського бізнесу» за ініціатииви системи Організації Об'єднаних Націй в Україні (2005 р.); ряд досліджень Центру розвитку КСВ «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку», «Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні» (2007 р.), «Роль бізнесу у розвитку країни (за конфліктних часів)» (2014 р.) та ін.

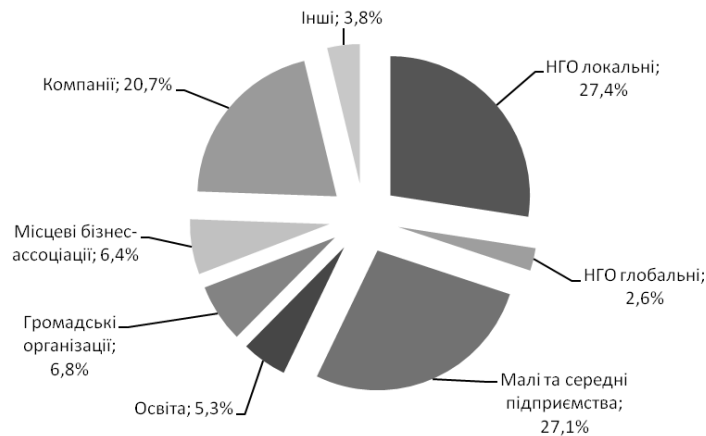


Рис. 2. Участь України у Глобальному договорі ООН
(за кількістю підписаних до Договору станом на 16.08.2016 р.)

*Складено автором за даними [26].

Основним завданням проведених досліджень було з'ясування стану благодійницької діяльності, розуміння поняття соціальної відповідальності бізнесу та ставлення вітчизняних підприємців до такої діяльності, впровадження в практику соціально відповідальних ініціатив, поширення міжнародного досвіду застосування відповідальних бізнес-практик.

Таким чином, можна констатувати, що соціально відповідальне інвестування в Україні має місце, але його поточний незадовільний стан обумовлений сукупністю причин.

Проблеми та перспективи розвитку SRI в Україні

Пояснення причин низького рівня соціально відповідальних інвестицій полягає, перш за все, у сприйнятті самого поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Результати проведених в Україні досліджень (2010 р.) вказують на те, що більшість управлінців вищої ланки вважає, що «вирішення соціальних проблем є сферою компетенції органів державної і місцевої влади, а основним обов'язком підприємств є одержання прибутку». Крім того, «лише 8,7% розуміють стратегічну спрямованість соці-

альної відповідальності та її роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства» [27]. У цьому і полягає суттєва різниця сприйняття КСВ в Україні та у світі, де КСВ розглядається як «добра практика», новий рівень стратегічного розвитку підприємства, культивується прозорість діяльності, у т.ч. у висвітленні фактів розробки, впровадження та слідування корпоративно-відповідальній стратегії ведення бізнесу, моніторингу нефінансових показників компанії.

Решта причин недостатнього розвитку соціально відповідального інвестування також перебуває в площині стримуючих факторів розвитку КСВ в Україні: недосконалість чинного законодавства у сфері КСВ, дефіцит фінансових ресурсів, складність визначення економічного ефекту від соціально відповідальної діяльності, відсутність належних стимулів розвитку соціально відповідальності та взагалі збалансованої політики та механізму державного регулювання цих процесів. Вплив перелічених факторів диференціюється залежно від розмірів підприємства: для малих підприємств найбільшим стримуючим фактором є брак фінансових ресурсів, натомість для середніх і великих – недосконале вітчизняне законодавство [27].

Крім того, зазначимо суттєву проблему оцінювання рівня розвитку соціально відповідального інвестування в Україні через низький рівень прозорості у діяльності підприємств, добровільність формування соціальних звітів та відсутність єдиних підходів до них, що робить неможливим систематизацію даних та їх аналіз.

Деякі науковці зазначають існуюче протиріччя між соціальними та економічними цілями підприємства, необхідністю знаходження балансу, оптимального співвідношення між цими видами діяльності. Але ми вважаємо, що для досягнення сталого розвитку кожного підприємства та країни в цілому цільову функцію треба визначати дещо іншим чином: використання соціально відповідальних інвестицій як інструменту підвищення рівня капіталізації підприємства, добробуту власників, сталого розвитку країни. Це знаходить відображення і в міжнародній практиці, наприклад, у концептуальних підходах до розвитку корпоративної політики Міжнародної організації роботодавців [9].

За умов слідування Україною євроінтеграційним напрямом та орієнтації на сталий розвиток динамічні процеси соціально відповідального інвестування є необхідною передумовою підвищення конкурентоспроможності української економіки.

На рівні підприємств для визначення пріоритетності соціальних інвестицій рекомендовано використовувати матрицю істотності, за допомогою якої відбувається оцінка нефінансового впливу [28].

Висновки. Оцінка стану та динаміки процесів в Україні на шляху до сталого розвитку за допомогою світових рейтингів демонструє низьку конкурентоспроможність країни, недостатнє врахування пріоритетів сталого розвитку у стратегії розвитку та низький рівень життя населення. Соціально відповідальне інвестування – це інструмент досягнення та підтримки сталого розвитку, який є пріоритетом розвитку людства.

Соціально відповідальні інвестиції виступають практичною формою реалізації соціальної відповідальності. Ані у вітчизняних колах, а ні у зарубіжних дослідників не сформувалося одностайне трактування поняття «соціально відповідальне інвестування».

Вітчизняні компанії та організації є учасниками Глобального договору ООН загальною кількістю 266, 14% з яких мають статус активних. Саме діяльність та соціальна звітність цих 37-38 компаній формують наразі фундамент для досліджень та поширення добрих практик соціально відповідального інвестування в Україні.

Україна перебуває на самому початку шляху до формування інституту SRI, питання КСВ та SRI цікавлять дослідників, соціально відповідальні інвестиційні проекти впроваджуються у бізнес-середовище та мають значний рівень актуальності та суттєвий потенціал для подальшого розвитку в умовах інтеграційних процесів, що відбуваються у світі. Для запровадження практик SRI необхідна довга, кропітка робота, яка полягає у прийнятті відповідного законодавства, популяризації ідей КСВ і можливос-

тей соціально відповідального інвестування серед суспільства, постійному моніторингу тенденцій розвитку ринку соціально відповідального інвестування у країнах, що орієнтовані на сталий розвиток заради майбутнього.

Список використаних джерел

1. Global Sustainable Investment Review 2014/GSIA [Electronic resource]. – Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf
2. K. Schwab. The Global Competitiveness Report 2014-2015 / K. Schwab. – WEF, Geneva. – P. 73.
3. Лібанова Е.М. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е.М. Лібанова // Вісник НАН України. – 2010. – № 8. – С. 3–14.
4. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
5. Поплавська Ж. Економіко-філософські аспекти людського капіталу [Електронний ресурс] / Ж. Поплавська, В. Поплавський // Вісник НАН України. – 2002. – № 12. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/3.htm>
6. Бондаренко А.В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави / А.В. Бондаренко, Л.О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С. 201–203.
7. Лебедева Н.Н. Типология и классификация социальных инвестиций / Н.Н. Лебедева, С.Н. Хоняев // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2005. – № 5. – С. 35–43.
8. Захарчин Г.М. Інвестування розвитку організаційної культури / Г.М. Захарчин // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 109–115.
9. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу: монографія / за загальною редакцією М.П. Буковинської. – К.: ЦП «Компринт», 2015. – С. 297.
10. Зінченко А.Г. Соціальна відповідальність в Україні: Погляди різних стейкхолдерів. Регіональний аспект / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К., 2008. – 60 с.
11. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Фарбований лист, 2010. – 56 с.
12. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика 2005–2010: стан та перспективи розвитку: підручник / за наук. редакцією д.е.н., проф. О.С. Редькіна, М.А. Саприкіна, О. Ляшенко, А.Г. Зінченко. – К.: Фарбований лист, 2011. – 480 с.
13. Матеріали дослідження ООН та Accenture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study>
14. Офіційний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitit/tsili-staloho-rozvytku>
15. The Global Competitiveness Report 2015-2016/WEF [Electronic resource]. – Geneva: WEF, 2016. – Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings>
16. World Competitiveness Yearbook 2016 /IMD [Electronic resource]. – WEF, 2016. – Available at: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>
17. Country Sustainability Ranking /Robecosam, Swiss, 2016 [Electronic resource]. – Available at: <http://www.robecosam.com/en/sustainability-insights/about-sustainability/country-sustainability-ranking/index.jsp>
18. Офіційний сайт Sustainable Society Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ssindex.com/>
19. Офіційний сайт компанії SolAbility [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index>
20. Міжнародне керівництво-стандарт із соціальної відповідальності ISO –26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm>
21. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu>

22. Яневич Н.Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація [Електронний ресурс] / Н.Я. Яневич. – Режим доступу: <http://www.vuzlib.ru>
23. EFAMA Report on Responsible Investment/EFAMA [Electronic resource]. – Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf
24. European Responsible Investing Fund Survey 2014/KPMG [Electronic resource]. – Available at: <http://www.alfi.lu/sites/alfi.lu/files/European-Responsible-Investing-Fund-Survey-2014.pdf>
25. European SRI Study 2012/ Eurosif [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eurosif.org/publication/european-sri-study-2012>
26. Офіційний сайт Глобального договору ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.unglobalcompact.org>
27. Коваленко Є.В. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні / Є.В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – № 9. – С. 136.
28. Аналітичний огляд, вересень 2014 р. Оцінка нефінансового впливу: матриця істотності/Форум СБВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr-ukraine-white-paper-2014-september-material-issues.pdf>

References

1. *Global Sustainable Investment Review 2014*. Available at: http://www.gsi-alliance.org/wp-content/uploads/2015/02/GSIA_Review_download.pdf (accessed 20 July 2016).
2. K. Schwab. *The Global Competitiveness Report 2014-2015*, 2015, p. 73.
3. Libanova E.M. (2010). *Sotsial'na oriientatsiia rynkovoi ekonomiky iak peredumova konsolidatsii suspil'stva* [Social orientation of market economy as the basis for the consolidation of community], Kyiv, Visnyk NAN Ukrainy, 2010, no.8, pp. 3-14.
4. *Liuds'kyj rozvytok v Ukraini: mozhlyvosti ta napriamy sotsial'nykh investytsij* (2006) [Human development in Ukraine: opportunities and directions of social investments], za red. E.M. Libanovoi, Kyiv, Instytut demohrafii ta sotsial'nykh doslidzhen' NAN Ukrainy, Derzhkomstat Ukrainy, 356 p.
5. Poplavs'ka Zh., Poplavs'kyj V. (2002). *Ekonomiko-filosofs'ki aspekty liuds'koho kapitalu* [Economical and philosophical aspects of human capital], Kyiv, Visnyk NAN Ukrainy, no.12. Available at: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/3.htm> (accessed 01 July 2016).
6. Bondarenko A.V., Omelianovych L.O. (2009). *Sotsial'ne investuvannia iak faktor zabezpechennia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku derzhavy* [Social investing as factor of socially economical development of state], Donetsk, Visnyk Donbas'koi natsional'noi akademii budivnytstva i arkhitektury, no. 5 (79), pp. 201-203.
7. Lebedeva N.N., Honjaev S.N. (2005). *Tipologija i klassifikacija social'nyh investicij* [Typology and classification of social investments]. Volgograd, Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, no. 5, pp. 35-43.
8. Zakharchyn H.M. (2008) *Investuvannia rozvytku orhanizatsijnoi kul'tury* [Investment of organizational culture development], *Ekonomichnyj prostir*, no. 9, pp.109-115.
9. Bukovyn'ska M.P. (ed.) (2015). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu*, Kyiv, TsP "Komprynt", p. 297.
10. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2008) *Sotsial'na vidpovidal'nist' v Ukraini: Pohliady riznykh stejkkholderiv. Rehional'nyj aspekt*. [Social Responsibility in Ukraine: The views of different stakeholders. The regional dimension], Kyiv, 60 p.
11. Zinchenko A.H., Saprykina M.A. (2010). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' 2005–2010: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate Social Responsibility 2005-2010: Status and Prospects], Kyiv, Farbovanyj lyst, 56 p.
12. Red'kin O.S, Saprykin M.A., Liashenko O., Zinchenko A.H. (2011). *Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist': modeli ta upravlins'ka praktyka 2005–2010: stan ta perspektyvy rozvytku* [Corporate social responsibility: models and management practices 2005-2010: Status and Prospects], Kyiv, Farbovanyj lyst, 480 p.
13. *The UN Global Compact-Accenture Strategy CEO Study. Agenda 2030: A Window of Opportunity*. Available at: <https://www.accenture.com/us-en/insight-un-global-compact-ceo-study> (accessed 10 July 2016).

14. Official web-site of UN. Available at: <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholitia/tsili-staloho-rozvytku> (accessed 15 July 2016).
15. *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings> (accessed 05 July 2016).
16. *World Competitiveness Yearbook 2016*. Available at: <http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf> (accessed 05 July 2016).
17. *Country Sustainability Ranking*. Available at: <http://www.robecosam.com/en/sustainability-insights/about-sustainability/country-sustainability-ranking/index.jsp> (accessed 05 July 2016).
18. Official web-site Sustainable Society Foundation. Available at: <http://www.ssindex.com/> (accessed 05 July 2016).
19. Official web-site SolAbility. Available at: <http://solability.com/the-global-sustainable-competitiveness-index/the-index> (accessed 05 July 2016).
20. *ISO 26000*. Available at: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards/iso26000.htm> (accessed 10 July 2016).
21. *Kontseptsiiia Natsional'noi stratehii sotsial'noi vidpovidal'nosti biznesu v Ukraini* [The concept of the National Strategy of social responsibility in Ukrayini]. Available at: <http://www.svb.org.ua/publications/kontseptsiiya-natsionalnoi-strategii-sotsialnoi-vidpovidalnosti-biznesu> (accessed 10 July 2016).
22. Yanevych N.Ya. (2010) *Sotsial'ni investytsii: sutnist' i klasyfikatsiia* [Social investments: the nature and classification]. Available at: <http://www.vuzlib.su> (accessed 02 July 2016).
23. *EFAMA Report on Responsible Investment*. Available at: https://www.efama.org/Publications/Public/Responsible_Investment/140228_Responsible_Investment_Report_online.pdf, p.7 (accessed 05 July 2016).
24. *European Responsible Investing Fund Survey 2014*. Available at: <http://www.alfi.lu/sites/alfi.lu/files/European-Responsible-Investing-Fund-Survey-2014.pdf> (accessed 07 July 2016).
25. *European SRI Study 2012*. Available at: <http://www.eurosif.org/publication/european-sri-study-2012> (accessed 01 July 2016).
26. Official web-site Global Compact UN. Available at: <https://www.unglobalcompact.org> (accessed 25 July 2016).
27. Kovalenko Ye.V. (2016). *Rozvytok korporatyvnoi sotsial'noi vidpovidal'nosti v Ukraini* [CSR Development in Ukraine], Global and national issues of economics, Mykolaiv National University named after V.O. Sukhomlynsky, no. 9, p.136.
28. *Analitichnyj ohliad, veresen' 2014 r. Otsinka nefinansovoho vplyvu: matrytsia istotnosti* [Analytical Review, September 2014. Evaluation of the financial impact: materiality matrix]. Available at: <http://www.svb.org.ua/sites/default/files/csr-ukraine-white-paper-2014-september-material-issues.pdf> (accessed 10 July 2016).

Устойчивое развитие выступает приоритетом развития человечества ради будущего. Социально ответственное инвестирование – это инструмент достижения и поддержания устойчивого развития исследовательской деятельности, направленной на экологические, социальные и управленческие аспекты. Особое распространение процессы ответственного инвестирования, которые учитывают экологические, социальные и управленческие аспекты (ESG), приобрели в развитых странах и существенно поддерживаются международными организациями, финансовыми консультантами и институциональными инвесторами. Вопросы теоретических, методологических и особенно практических аспектов социально ответственного инвестирования на украинском рынке имеют значительный потенциал для исследования.

В статье приведены существующие различия в подходах к определению социально ответственных инвестиций и социальных инвестиций, обозначены современные проблемы и перспективы развития социально ответственного инвестирования в обеспечении устойчивого развития.

Ключевые слова: *социально ответственное инвестирование, корпоративная социальная ответственность, ESG-критерии, устойчивое развитие.*

Sustainable development is a priority of humanity's development for the future. Socially responsible investment is a tool for the achievement and support of sustainable development. The processes of SRI, which take into account ESG aspects, have become particularly widespread in the developed countries and essentially supported by the international organizations, specialized financial consultancies, and institutional investors. The issues of theoretical, methodological and practical aspects of socially responsible investment in the Ukrainian market have sufficient potential for the investigation.

The article outlines the existing differences in the approaches to defining socially responsible investment and social investment, and the current problems and prospects of SRI development in the sustainable development of Ukraine are pointed out.

Key words: *socially responsible investment, corporate social responsibility, ESG-criteria, sustainable development.*

Одержано 5.07.2016.

ABSTRACTS

УДК 303.684

K. Astahova

OVERCOMING OF THE POST-TRAUMATIC SYNDROME IN UKRAINE: ROLE OF INTELLECTUAL ELITE

University intellectuals of Ukraine as well as the educational system as a whole have demonstrated sufficient stability at the turn of XX-XXI centuries. The cataclysms of socio-economic and political nature have strongly influenced the higher education system and its teaching corps. However their ability and potential to find answers to the challenges that arise is still very high.

Among the critical challenges of recent years there is a post-traumatic syndrome in which the Ukrainian society has turned out to be after all the turmoil. Experts believe that this kind of «pain, delayed for later» can have a devastating impact on the society, university community and the state of the intellectual elite.

Only the intellectual elite of the country, and university intellectuals, in the first place, are able to help the public to understand the problems of this syndrome and overcome it. This will happen under the course of certain conditions.

This is due to the fact that the Institute of Education, university professors by virtue of their social functions, research capacity, mechanisms of interaction with other public institutions and different categories of the population have a very high potential impact on the public consciousness.

Certainly, the processes of liquidation of the post-traumatic syndrome devastating effects are durable and delayed in time. But exactly the use of «educational channel» enables the public to receive and transmit signals towards the rejection of destructive actions and dissent. Intellectual elite of the society can act as this kind of interpreter and translator of such signals. In the Ukrainian context it is, first of all, «the people of the university world».

Exit the effects of post-traumatic syndrome and entering the formation of a real civil society set a very complex task. It primarily involves restoring social trust which has been completely destroyed. Institute of Education, the intellectual elite of the country will have to look for adequate answers to the most difficult challenge, which is how to restore social trust in a situation when everyone does not trust anyone, when the population does not trust authorities, political institution, media, and so on.

But the complexity of the problem does not mean that it is not necessary to solve it at all. To clear up the «challenge-response» construct is real.

УДК 94(4/9+477)

V. Bakirov, S. Kudelko

NOBEL LAUREATES IN THE HISTORY OF KHARKIV UNIVERSITY

In the history of Kharkiv University there have been three scientists (Ilya I. Mechnikov, Leo D. Landau, Simon S. Kuznets) whose contribution to science was awarded Nobel prize as one of the most prestigious awards. The appearance of these prominent personalities is connected by activity of scientific schools in the University. Relations of Ilya I. Mechnikov, Leo D. Landau and Simon S. Kuznets with scientific fellowship in the University and beyond (including representatives of foreign academic centers) were observed. It is shown that in history of the oldest University in Eastern Ukraine there have been many personalities who were nominated for this prestigious award. Some Nobel laureates were friendly and family relations with professors and students of V. N. Karazin Kharkiv National University. Award winners in the various events have visited Kharkiv and Kharkiv University as the regional leader of science. Many of lecturers and alumnus of Kharkiv University have been members and correspondents of Nobel committee.

Idea of the inextricable links between science and teaching was explicated in the present paper. Creation of Nobel laureates their own scientific schools were shown. Significance of continuity between generations of scientists that is the key to the emergence of new scientific discoveries was explored.

Ways of perpetuating the memory of the coryphaei of science in Kharkiv and Kharkiv University (monuments, memorial plaques etc.) were described.

УДК 336.71(477)

Т. Bolgar

THE MAIN CAUSES OF PROBLEMATIC CREDIT DEBTS IN BANKS OF UKRAINE ON THE MODERN STAGE OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Today the quality of loan portfolios of domestic banks remains at a critical level. The domestic credit market was characterized by a high level of credit risk, as evidenced by the increase in the share of problem credit debt from 7,7 % in 2013 to 13,5% in 2014, and at the end of 2015, the share of problem loans in total amounted to 22,1 %.

According to the survey, the main causes of bad loans in banks of Ukraine were singled out into three groups: macroeconomic causes; causes that depend on the activities of banking institutions; causes, which depend on the borrower. These indicated causes have an impact immensely on the level of problematic credit debts. However, we can accept and adjust to the influence of the objective group of macroeconomic courses. A different situation concerns the activities of the banking institutions and borrowers, which reasons have a subjective character. The reasons of a subjective character are to be influenced in order to improve the efficiency of the banking business, minimizing credit risks and problem loans.

Due to the results of analysis, problematic credits are one of the most destabilizing factors in the context of a single bank and the banking system of Ukraine as a whole. Therefore, the primary task of the banks in order to counteract the problematic debt is to use their own internal measures designed and aimed at reducing the volume of distressed loan portfolios, maintenance of corporate principles, following strategic goals and putting the financial interests of the banking institution above all.

УДК 330.1:347.211

N. Bocharova

RIGHTNESS AND MISCONCEPTIONS OF INTELLECTUAL PROPERTY BY JOSEPH STIGLITZ

The article analyzes the views of prominent American economist, Joseph Stiglitz, winner of the Nobel Prize, for intellectual property issues in the context of globalization and the modern knowledge economy. Disclosed are the main aspects of Stiglitz's criticism of the existing international intellectual property protection system and its conceptual approaches to the reform and revision of this system.

The author stresses that Stiglitz gives a general analytical review of the advantages and disadvantages of the modern system of intellectual property protection. Without intellectual property protection would be weakened incentives for certain kinds of creative activity. The current system provides a high level of legal protection, guarantees the maintenance and development of creative thought. It is necessary to provide authors financially and to raise funds for further investment in innovation.

Among the shortcomings scientist says the following: 1) difficult access to knowledge and information, 2) increases the value of knowledge, 3) generating monopoly and undermines competition, 4) anti-human as make difficult access to medicine and food, 5) unfair to developing countries 6) causes the discrepancy private interests of rights holders and the public interest in the speedy development of intellectual activity and information.

Thus, according to Stiglitz, modern intellectual property rights do not fulfil their social function – they not only stimulate innovative development, but often hamper and hinder innovation.

Stiglitz has high hopes for the state to reform intellectual property system. The real alternative to the patent system may be a system of paying bonuses or rewards innovators.

Modern knowledge economy, based on the intellectual property system, requires new approaches to protect the rights of innovators and the interests of the author and society in general. Search a reasonable balance of interests of the author and society is the essence of today's debate on the future of intellectual property and innovation. These discussions include weighty and authoritative word 'outstanding scientist and economist, Nobel Prize D. Stiglitz that shows an example of professionalism and ethics in science.

УДК 336.01:368

V. Varenik, Z. Pestovska, A. Opaliychuk

MODERN APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF MOTOR INSURANCE AS A MEANS OF PROTECTION AGAINST FINANCIAL LOSSES

Insurance is an important element of economic security and it impacts on state investment and innovation potential. Car insurance is one of the most traditional types of insurance. This paper describes the main distinctive features and advantages of compulsory civil insurance and Casco.

In a competitive environment, insurers have to be more creative, so there appeared more services for customers: free delivery of fuel, free tow truck, free hotline around the clock, payment of compensation within 15 days, communication client's language. But in order to survive, insurers have to improve existing products to attract customers and improve their services.

The authors proposed to introduce new products:

«Gold-package» for customers, service partners (filling stations, banks, service stations), discounts and VIP-service;

Fee for emotion: a product that allows customers to get the little pleasures of life. For example, at a fuel the stations you as a customer an insurer, are offered with free coffee or during discussing insurance contract you are offered tea with candy to relax.

Cross-selling: the use of existing customer relationships to sell him additional goods or services that will increase the number of clients by partners (filling stations, banks, service stations).

Discount in lending: if the car was purchased through a loan from a bank partner, then the owner of the car will receive a discount on insurance policy as well and the bank, offering its borrower to insure car purchased on credit at certain insurer-partner may reduce lending rates.

Implementation of the proposed products will help to improve quality of services, to increase customer base, to increase the effectiveness of communication with customers.

Further studies need to pay attention to the macroeconomic stability in which inflation will drop, solvency of the population will grow, credit market and market for car sales will increase, which will lead to expansion of the auto insurance.

УДК 330.101

V. Galasyuk

ABOUT THE INFLUENCE OF PROPORTIONALITY AND QUASIPROPORTIONALITY ON THE BENEFITS DISTRIBUTION AND ON THE RESULTS OF ECONOMIC CALCULATIONS

Aristotle's fundamental idea about the fairness of the proportional distribution of wealth is for now the conceptual basis for the formation of the majority of the humanity about economic equality during distribution of the benefits.

The author's discovery and study the effect of G-hyperbolism revealed that there are some proportions which are reflecting the proportionality and there are proportions which are reflecting the quasiproportionality.

The quasiproportionality reflects the proportions, which are formed from quasi-two-dimensional relative showings: increment rates, growth rates, growth indexes, percentages, financial coefficients, exchange rates, etc.

Substitution of the proportionality by the quasiproportionality does not allow implementing the fairness and gives rise to a mass unfairness in relation to the disproportionate distribution of wealth between the subjects of the economic relationships.

Using the quasiproportionality instead of proportionality in economics leads to a disproportionate distribution of wealth, more and more inequality growing between rich and the poor, appearing of the economic disproportions, as well as increasing debt, which corresponds with geometrical progression and causes periodical local and global financial crises.

Quasi-two-dimensional relative showings and measurers reproduce in the economics economical inequalities and disproportions, similar to the DNA codes in the nature.

In turn, the conscious using of the quasiproportionality instead of proportionality allows managing purposefully by the results of the calculations and receiving larger or smaller results in absolute values.

УДК 331.101.262

L. Garmider, L. Honchar

SCIENTIFICALLY-METHODICAL APPROACH TO THE DEVELOPMENT OF HUMAN RESOURCES

The problems associated with the processes of human resource development of commercial enterprises in terms of adapting to the difficult economic situation in Ukraine have been considered.

The main factors determining the development strategy of human resource of the company, namely the level of human resources, stage of development of human capacity and enterprise life cycle phase, in accordance with which the explication of the choice of basic strategy by dint of diagnostic matrix has been formulated, have been distinguished.

The basic idea of the development of diagnostic matrix consists in the profile of strategic designation, according to the ratio «phase of the life cycle – development stage – the level of development» and the position of commercial enterprises due to the development level of human resources.

Depending on the ratio, twenty-four positions of commercial enterprises on a matrix that can be located in ten areas have been selected: high, sufficient, poor and critical level of human resources, where high and sufficient level of human capacity are the most perspective for commercial establishments, in addition, it is easy to use and the specifics of trade enterprise on any stage of its economic development can also be taken into account.

The resulting matrix of diagnostic analysis suggests that the three groups of surveyed companies are in a typical situation that facilitates the use of proper basic strategy for the development of human resources, thus for small businesses – a strategy of belonging, to the middle ones – an innovative strategy, for the large ones – consolidation strategy.

Metrological basis for the development of human resources is the choice of basic strategy due to the phase of life cycle of commercial enterprises and the stage of development of its human resources.

УДК 330.1

N. Hruschynska

ECONOMIC DIPLOMACY AS A POWERFUL TOOL OF CONFLICT OF POVERTY

Economic diplomacy is particularly important given the geopolitical, geo-economic processes of our time and place of Ukraine in them. Given the function of economic diplomacy to protect the economic interests of the country; promotion of trade and economic relations, attraction of foreign investments in priority sectors of the economy and the implementation of international treaties the country, so the main priority of the current economic diplomacy is to ensure security. Accordingly, economic diplomacy can be a powerful tool for overcoming of conflict countries.

Creative diplomacy is a creative approach to the conduct and interaction in international relations, international problems specific decision that is not subject to traditional rules. Ukrainian economic diplomacy is the basis for implementing its foreign policy. Traditional forms of exercising diplomacy with the use of creative, non-traditional forms are the key to success and development. Bail processes carried out by the state through the use of tools of organizational, economic and legal impact, aimed at the protection of the national market from the crisis.

Economic diplomacy is aimed at the objectives and tasks of trade policy to protect the domestic market from the crisis impacts the global economy, too stiff foreign competition, a sharp increase in imports and other adverse conditions for the development of the national economy and protect the rights and economic interests of domestic enterprises and other entities abroad.

Under the new conditions the manifestation of creative forms of diplomacy are prerequisites for other approaches to meet the challenges that are put before economic diplomacy. Solving these problems requires information, innovation, cultural and other grounds for the application of anti-crisis actions.

УДК 327.57

O. Guliak, B. Demyanchuk, V. Kosarev

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INTERNATIONAL PEACEKEEPING OPERATIONS UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY

The authors suggested methodical basis for determining the effectiveness evaluation, namely, opportunities to achieve goals in the form of probability assessment system in international peacekeeping operations of the system being in a state of «peacekeeping»; «Peace building»; «Peace»; «Coercion to peace», defined by the UN Statute and proposed article state «preventing the escalation of the conflict.» The technique is based on the use of the model of discrete Markov processes sequential transition of the system in its state; the technique is intended to compare the alternatives to the movement of «peace building», as well as options for equipping and training of peacekeepers.

The proposed method provides fairly accurate information and helps to improve the management of peace operations in the field.

The complexity of the calculation of performance indicators of international peacekeeping operations, according to the proposed method significantly increases with the scale and alternative equipment options, training and alternative actions of diplomats and a contingent of peacekeepers, but the development and use

of necessary database and related software for these developments contribute to a marked reduction in these calculation method for use even in real time in the case of frequent change of the current data.

УДК 334.012.82

A. Gutorov

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC BASES OF HOUSEHOLDS' INVOLVEMENT INTO THE INTEGRATION RELATIONS

During agrarian reform in Ukraine, the priority was given to development of small and medium-sized economic agents based on a private property and a primacy of a personal interest over public. Destruction of the integration relations in the agrarian sector of the economy negatively affected first on rural households, which appeared on survival border. The international experience convincingly demonstrates that the sustainable development of all spheres of agrarian and industrial complex and the rural areas is possible only on the basis of strong intereconomic relations, in which system one all agricultural producers are involved.

The purpose of the article is development of organizational and economic bases of households' involvement into the integration relations in the agrarian sector of the economy.

Among five main models of households' involvement into the integration relations in the agrarian sector of the economy (the cooperative, the cooperative integrated, the mini-cluster based, the intraeconomic lease or labor contract and the production contracting) one of the most effective and perspective is the production contracting, which harmoniously fits into processes of liberalization, globalization and agrarian transformations, allowing to consider interests of one and all producers. Based on the analysis of an economic and social interests' dichotomy of agribusiness subjects, the positive and negative sides of production contracting were defined, the main conceptual models of its realization depending on the form of ownership of participants are constructed. It is shown that implementation of production contracting in the agrarian sector of the economy procedure differs depending on structure of participants of these quasi-integration relations, and also on the form of ownership and managing.

УДК 330.322

O. Zadoia

INCOME CYCLE AND VARIANTS OF SAVING TRANSFORMATION TO INVESTMENT

Article is devoted to the analysis of variations of income use, its distribution to consumption and saving and especially transformation of savings to investment.

The concept of an income cycle in which four phases are allocated is entered: obtaining income, redistribution of the income, division of the income and use of the income. According to these phases to happen formation of primary income, their redistribution and formations of the located income which at the following stage are divided into fund of consumption and saving. On the last phase actually there is also a transformation of savings to investment.

The analysis of statistical these macroeconomic indicators across Ukraine and some post-socialist countries are carried out. As a result some regularity which allows correcting the standard concept of distribution of the income has been defined. These conclusions formed the basis of definition of factors which can be used for state regulation of distribution of the income to consumption and saving, and according to stimulation of transformation of savings to investment. The table of classification of factors of distribution of the income was also developed.

The analysis of the saving use forms allowed developing the schematic diagram of saving transformation to investment.

Division of saving use forms into financial investments, non-financial investments and reserves has been proved.

The result of work shows need of deeper studying of equality problem between savings and investments as it is obvious that the part of savings is never transformed to investments. Respectively, economic equilibrium is reached due to more difficult processes. The analysis of this problem can be a subject of further researches.

УДК 323.2

R. Kliuchnyk

AXIOLOGICAL PARADIGM AS A METHODOLOGICAL BASIS OF POLITICAL PROTEST RESEARCH

The necessity of analysis of political protest using axiological approach is proved by numerous political scientists. Political values are a complicated phenomenon that needs a complex research. There are fundamental values shared by the whole humanity such as freedom, justice, peace etc. People who share different values unite into powerful political groups. This may lead to political conflicts. The protests of 1968 comprised a worldwide escalation of social conflicts, predominantly characterized by popular rebellions against military and bureaucratic elites, who responded with an escalation of political repression.

Protest activity is shown to be especially dramatic under authoritarian and totalitarian regimes. The 2011 Belarusian protests were a series of peaceful protests by demonstrators in Belarus demanding the resignation of current Belarusian president because of a severe economic crisis. A Nobel laureate S. Alexievich is believed to be one of the intellectual leaders of Belarusian opposition.

Nobel laureates often lead and coordinate political protests. Aung San Suu Kyi is a Burmese social democratic stateswoman, politician, diplomat and author who serves as Leader of the National League for Democracy. She rose to prominence in the 1988 Uprisings against the military junta in Burma. A Chinese human rights activist Liu Xiaobo was awarded the Nobel Peace Prize for his struggle for fundamental human rights in China.

Protests in Ukraine are also often determined by axiological conflicts between pro-Russian and pro-European groups. Different political values prevent Ukrainian society from reaching a consensus.

УДК 336.01:657.1

S. Kuznetsova, A. Kuznetsov

FINANCIAL SYSTEM, MANAGEMENT ACCOUNTING AND CONTROL OF FUTURE: THE CHAOS THEORY AND INFORMATION ASYMMETRY

The chaos is not analogous disorder; by contrast, chaos is a complex procedure, which operates in conditions of instability. Awareness of the chaos of human existence in all spheres of life should be the basis for the formation of future science. The increasing complexity of systems (social, political, financial, information) that is inherent in the modern world is launching chaotic structuring mechanisms. For the Ukrainian economy is caused by instability of additional unstable political and social sphere of Ukraine, legal framework and general transformation processes.

Development of finance, accounting and control as tools for stabilizing, reducing information asymmetries and forecasting in terms of structuring the chaotic economic and social environment of the future should be determined by the realities of the evolution of economic systems; features of the international community; financial needs of economic agents.

The basis of the integrated development of the financial system, management accounting and control advisable to put a synergistic approach that allows us to find effective ways to control unstable systems. This approach is focused on knowledge of the laws of self-organization of complex objects in terms of structuring chaotic due consideration of the specific non-linearity, sensitivity to initial conditions, the system equilibrium and dynamic equilibrium level.

Building a management accounting and control should be to ground the positive accounting theory, as at its formation considered the impact of instability in the economy. Using the positive accounting theory involves the construction management accounting system and control, proceeding from requirements of business owners and managers of companies and based on methodological individualism and neoclassical maximization hypothesis.

УДК 330.101.54(438)

M. Lechwar

MACROECONOMIC CONDITIONS FOR THE INTRODUCTION OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN POLAND

Development of renewable energy is essential for achieving the main objectives of the climate and energy policy. Increasing the use of renewable energy opens up new possibilities for reducing CO₂ emissions and to improve energy efficiency. Polish renewable energy sector is one of the fastest growing areas of the economy over the past few years. Creation of national regulatory bodies to implement the appropriate proce-

dures has been proposed, which, on the one hand, will stimulate operators to invest in the renewable energy sector (a positive impact on economic development), and on the other hand, provide a means to monitor the progress of work on the development of equipment.

Stability and sustainable economic development enhances the credibility of the economic policy of the state. It also leads to an increase in the interest of investors both domestic and external. Polish economic situation in comparison with other EU countries remains favorable. Poland is one of the fastest growing countries in Europe. The macroeconomic situation of the Polish economy, including the state of the domestic and economic relations, gives a good chance to achieve its obligations related to the implementation of renewable energy sources.

УДК 658.5

V. Pavlova, V. Orlova

HUMAN RESOURCES IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT

The problems associated with the investigation of the role of human resources in the strategic management of the system have been studied.

The concept of strategic management and the elements included in the given system has been defined. The algorithm of strategic management has been developed.

The state of human resource maintenance of the enterprises of Ukraine and their need for the 2010-2014 has been investigated.

The groups of workers at the level of their career opportunities and ability to learn have been formed, namely 1) the group of employees ready to learn and upgrade constantly; 2) employees eager for the career development; 3) staff stability group and 4) staff turnover group. The first group is the management reserve (innovators); the second – the managers; the third – the professionals ensuring the manufacturing process; the fourth – not willing to study (risk group).

The approaches to the integration of motivational incentives to the staff's own development and participation in the implementation of the strategy have been developed.

The criteria for assessing the competitiveness of the staff for the manager and the client have been obtained.

It is proved that strategic management is a modern philosophy and means of ensuring the effectiveness of the company and the corresponding methods of the study of human resources as an element of strategic management it possible to determine the effectiveness of the enterprise.

УДК 336.143

Yu. Pasichnyk

PROBLEMS OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF STATE BUDGET IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The country's budget is not only the financial resource of the State, but also serves as a tool to implement its commitments and obligations, programs and so on. Considering the fact that a partial merger of financial flows of the States occurs under the conditions of globalization, they also have an impact on the State Budget. The budgetary security, due to the nature and function of the state budget, is one of the main components of security. Thus, considering the globalization process, which also takes place in Ukraine, the problems of effective management of State budget in the conditions of globalization acquire special attention.

The connection of budgets of different countries in the modern conditions of globalization and peculiarities in the budget process which arise in the in the context of globalization of financial flows were explained in the article. It is proved that the budget is an important instrument of social and economic policy and it is important to improve financial management in order to fulfill and carry out tasks set on the budget. It was proved that it is necessary to audit the efficiency of the system of state control for the proper level of control over the state budget, especially in the modern, globalized environment. The global problems in today's budget development and effective use of budget funds were revealed and ways to improve the current budgetary mechanism to help avoid or reduce the negative impact of these problems were explained.

Thus, management of the budget process in the context of globalization is a complex and multi-stage process. It is possible to achieve the formation of effective budget-oriented development and compliance

with European standards only in the conditions of a complex and multi-stage reform of the budget process using monitoring and correction in a permanent way.

УДК 378.1

V. Pikalov, G. Glukha

KNOWLEDGE MANAGEMENT: THE ASPECT OF EDUCATION AND TRAINING

Currently, the development of economic entities largely depends on the degree of development of the workers' knowledge and system of their use in daily activities. On the basis of organizational knowledge, which is based on the processes of personal reflection of the employees, it creates a certain organizational culture can increase an individual mind of employees and to achieve a synergistic effect. However, the existing concept of professional education of future specialists, taking place in most developed countries, are outdated, because they target the departing industrial stage of society development. While a significant increase in the role of the human factor in post-industrial society requires persistent improvement of the system of personnel training for improving the intellectual component of creativity in any sphere of human activity. The transition to an information stage of development and the need to create a fundamentally new product – high-tech ideas and technologies that have fundamentally changed the requirements for quality professionals: first place went to the human factor, that is, communication as the ability to work in a team, creativity and learning ability, the ability to creative thinking and generation of new ideas, the ability to quickly learn and practically apply new knowledge. So in society there is an urgent need to develop new approaches to the development of methodology, methods and techniques of training of future specialists on all educational levels.

Thus, according to the authors, the content of specialist education currently and in the near future lies in learning the knowledge, abilities and skills, able to enrich it with the necessary qualities relevant to the challenges of modernity. The main goal of education is the formation of intellectual and spiritual culture of the person learning the art to use the knowledge and develop the thinking style that allows them to analyze problems in any area of life and find them the most optimal solution. The content of education should be the development of methods of organizing the thinking and development of creative qualities of the person. This requires, first of all, changing the methods of knowledge transfer: is now common reproductive transmission of information, the learning process should be organized as a group research activity for the extraction of new for the future experts of knowledge. Such organization of the process is orienting the person not only getting the correct answer, but on understanding how this response is received. As a result, the materials of any academic discipline acquire generalized ways of thinking which an individual can use to find solutions to the problems of a different nature. In addition, the work group will provide the psychologising of this process that will form a communication, and the need to conduct research and solve problems will contribute to formation of creative qualities and abilities to study.

That is a problem solving teaching method and technology of ASPS (based algorithm for solving of problem situations) that can be used consistently at all levels of education will contribute to the development of independent, critical and creative thinking of the individual, will prepare competent specialists in the subject area of activities and in the sphere of public relations. In addition, the use of technology ASPS will also contribute to the development of a culture of thinking by educators themselves directly in the learning process.

УДК 327.364

D. Proshyn

«THE NOBEL PEACE PRIZE FOR TERRORISTS»: AN ATTEMPT AT POLITICAL ANALYSIS

The article deals with one of the most controversial scenarios of awarding the Nobel Peace Prize – awarding those political leaders who were earlier accused of being involved in terrorist activities. The Peace Prize is well known for numerous debates and even scandals from time to time accompanying the Norwegian Nobel Committee's decisions (honoring Theodor Roosevelt in 1906, Carl von Ossietzky in 1935, Albert Lutuli in 1960, Le Duc Tho and Henry Kissinger in 1973, etc.). Yet «awarding the Prize to terrorists», because of terrorist violence's glaring odiousness, is often considered to be almost the worst example of political «myopia» and irresponsibility.

In this article, such traditional «sensationalist» criticism is counterposed with the complex political analysis of the cases of «awarding terrorists» (Israel's Menachem Begin in 1978, South Africa's Nelson Mandela in 1993, Palestine's Yasser Arafat in 1994). Controversial episodes are succeeding analyzed in three aspects: from the point of view of the politico-historical concretics of awarding each laureate (which

provides necessary factual scope and depth for considering the cases in question); from the point of view of the procedure of awarding the Nobel Peace Prize (which helps to better understand the process of selecting future winners and show that it reflects not only political sympathies of the narrow circle of the Norwegian Nobel Committee's members but also more diverse combination of factors); from the point of view of the internally controversial nature of the Peace Prize itself reflecting controversies of the political activity (which enables one to move beyond comfortable yet analytically superficial position of «moral indignation» towards accepting «awarding terrorists» for what it is – a political act of balancing idealistic attitudes against practical gains). As a result, the fallacy of simplified «morally indignant» criticism of «awarding terrorists» is demonstrated and more measured approach to the cases under consideration is proposed.

УДК 339.74

K. Reziapov

ROLE OF MACROECONOMIC FACTORS OF EXCHANGE RATE UNDER WORLD FINANCIAL INSTABILITY

It's a well known fact that in the last two decades different sectors of the world economy had been affected by financial crisis or financial instability.

Such macroeconomic factors as exchange rates and interest rates play an important role in developed and developing countries during the financial instability. There are examples when governments could not control these macroeconomic factors anymore, and as a result, the level of standard of living decreased dramatically. That's why the question about how to find a new way for government to control exchange and interest rates is one of the most popular topic in global economic development.

Governments of some countries in Europe are suffering because of the debt, which they created during the economy boom or through deficit. Consequently, these situations generate financial problem for the Euro zone. For instance insurance cost of Irish, Greek and Spanish debt against default increased to a record level.

Economics have offered various grounds for fixing or floating exchange rates in developing countries. However, according to many economists, this is not the measure that should be applied internationally. Economics with a fixed and a floated exchange rate regime is the reason of the current crisis

The article identified five main principles to ensure the functioning and effectiveness of the financial system, such as: equal conditions; preventing currency speculation; stand symmetrical response; multilateral code of conduct; World organization system/ Each point was analyzed in detail in the article.

The article also gives lots of factors that explain that the world financial system should be changed dramatically. Despite the fact that Ukraine does not take part in the meetings of leaders of world power, which is called G20, we already can see some outlines of the future financial system with a new world currency and intergovernmental regulation of interest and exchange rates. Consequently, the government and the national bank of Ukraine can now start preparing for such system. Ukraine even can play a more important role in the new system of IMF, national banks and other international monetary institutions that exist now.

УДК 378.1:331.1

M. Ryzhkov

MOTIVATIONAL ADVANTAGES OF GRADUATING STUDENTS OF HIGHER EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS ARE IN CONTEXT OF LABOUR ACTIVITY

Motivation to labour activity is one of ponderable factors of development of national economy. For today the special value is acquired by the necessity of estimation of relation youth to employment, that in further allows providing explained of young specialists to high-performance labour and improvement of end-point of activity. Exactly young people are the special task force that is able substantially to influence on a market of labour condition, as on her political, economic and social processes depend in society.

The specific object of study is the existence of contradictions between socio-professional orientation of young people and the needs of companies in the workforce. Imbalance volumes and profiles of training and labor market needs, in some cases exacerbate the problem of employment of graduates of educational institutions (especially in the commercial sector of vocational education).

Considering the current situation, there is a need to study the existing problems through poll students of educational institutions of Ukraine on their opinion on future employment.

For scientific practices identified and analyzed three main stages, which influenced the motivation of youth employment problems arise in Ukraine. Based on analysis of the survey results were made two

scientific hypothesis depends on the motivation of career choices on the economic situation in the country and depending on successful employment mobility national education system.

It is shown that there is a contradiction between the demands of the labor market, motivating young people to education and opportunities of the modern education system in Ukraine. This contradiction is one of the factors that determine the state of youth employment.

УДК 37.013.2

S. Sapozhnikov

PEACEBUILDING AND EDUCATIONAL MISSION OF A MODERN TEACHER

The paper pursues defining, reasoning and concretizing such notions as “mission of a human”, “mission of a 21-st century teacher”, “mission of modern higher education pedagogy”. In today’s globalized world that is filled with various cataclysms, the notions “mission of a human”, “mission of a 21-st century teacher”, “mission of modern higher education pedagogy” have become key integral parts of various conceptions. Mission of higher education pedagogy has become a reflection of defined balance as a set of perceptions about its main spheres of competence and basic social functions.

The given article emphasizes that modern teaching is not only transmitting knowledge for students, but is also a high priority mission aimed at personality development and establishment of the human-in-human interaction. The paper discusses mission of a human as an understanding of the purpose of existence as a sense of concern for others’ well-being and their life that is put into certain action taken and that will remain for their descendants. It is proved in this article that mission of a 21-st century teacher should be educating a dignified person which could live and carry out effective activities in a globalized world, and which could fully use creativity by respecting ideas, culture and traditions of own nation. Without any doubts, mission of a teacher in modern reality should have peacebuilding and educational focus.

УДК 658.8:339.9

I. Taranenko, S. Yaremenko

INNOVATIVE TRANSFORMATION OF A MARKETING COMMUNICATION MIX IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

In the article revealed the content and features of the innovative transformation of marketing communication mix, strategic directions of transformation of marketing communication mix based on the introduction of innovative tools and solutions for domestic enterprises in the modern context of globalization.

According to the Eurostat database, in recent years there is a gradual decline in the share of innovative companies in the EU, including the companies implementing marketing innovation. This unfavorable trend, according to the authors, can be explained by the exhaustion of techno-economic paradigm that exists, and permanent crisis caused by decreasing stage of K-wave cycle. However, most of innovative companies prefer modern communication methods and promotion technologies.

In order to identify the share of domestic enterprises that implement various marketing innovations in its activity, the authors surveyed the leaders of 27 Dnipro companies from different areas (trade, manufacturing and service industries). According to a study the authors elaborated a conclusion about the insufficient use of modern marketing methods and tools of domestic enterprises. The survey result found that Ukrainian enterprises in need of conceptual change of approaches to communication policy and strategy for promotion of products according to the global information society imperatives.

In the current context of globalization and the intensification of integration processes for domestic enterprises, the importance of integrated marketing communication mix as a powerful tool for promoting domestic products in foreign markets increases. To ensure the effective promotion of products in new foreign markets there is an urgent need for strategic transformation of marketing communication mix on innovative principles using the most advanced digital, mobile and Internet technologies. The authors proved the need for a broader inclusion of Digital Marketing tools to the companies’ integrated marketing communication mix.

УДК 327:510.63

E. Kholod, V. Myachin

POLITICAL RISK ASSESSMENT WITH FUZZY-LOGIC APPROACH FOR DEVELOPING STRATEGIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INNOVATIVE DEVELOPMENT

The innovative activity of the enterprise, like any other economic activity, is associated with a certain risk level. This notion usually refers to the probability or likelihood of additional costs profit shortfall that

occurs when innovative projects are implemented. The risk underestimation or overestimation is inhibiting factor for the formation of innovative enterprise development strategy.

Political factors are macro factors that significantly affect enterprise innovative activity. Existing methods of enterprise political risks assessment are mainly qualitative (subjective) methods. They don't use modern mathematical tools.

This paper presents a new methodological approach to the quantitative assessment of political risks. Fuzzy expert system that allows using the algorithm-fuzzy inference in order to quantify the aggregated political risk index was built. Fuzzy output was implemented with Mamdani algorithm in the MATLAB Fuzzy Logic Toolbox software (version R2014b).

The proposed approach takes into account a lot of environmental political factors and, thus, enhances the intellectual support of management activities in the development of innovative business strategy.

УДК 616-08:330.1

Yu. Filippov, N. Korpan, V. Tyutyunnik

ECONOMIC PRINCIPLES IN DIAGNOSTICS, TREATMENT AND PREVENTION OF STOMACH CANCER

The article concerns the characteristics of stomach cancer, its propagation, and late appeal of people for medical treatment. The clinical view of the disease is presented, materials and methods of the disease identification, reasons of its evolution, early stages of its development, electrophysiological diagnostics. We give some methods of identification of price formation in clinical medicine in whole and in case of stomach cancer in particular. Here are some figures of comparative cost of treatment in various countries and in Ukraine. We introduce the results of our diagnostics, prevention and treatment of stomach cancer. We describe some drugs for the disease treatment.

УДК 330.1(438)

B. Ślusarczyk, B. Sowa

THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT ON THE TRENDS AND DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF THE POLISH ECONOMY – AN OUTLINE OF THE PROBLEM

Nowadays, trade and capital flows in the form of foreign direct investment (FDI) are some of the most important forms of the international economic cooperation. In the theory of economy one may come across a number of concepts making an attempt to explain the mutual interdependence between these types of flows.

Undoubtedly, foreign capital has an impact on the development of innovation and the creation of technological solutions, new techniques, methods of management and marketing. The final result, provided that the countries absorbing this kind of capital lead a consistent economic policy, should be the increase of the competitive ability of these countries and their development dynamics.

УДК 330.322(477)

I. Shkura

THE ROLE OF SOCIALLY RESPONSIBLE INVESTMENT IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE

Sustainable development is a priority of humanity's development for the future. Socially responsible investment is a tool for the achievement and support of sustainable development. The processes of SRI, which take into account ESG aspects, have become particularly widespread in the developed countries and essentially supported by the international organizations, specialized financial consultancies, and institutional investors. Since social responsibility is an element of sustainable development and socially responsible investment is a form of practical implementation of social responsibility, the issue of research into the current state and prospects of these processes in Ukraine is of the highest priority at the modern stage of development.

The scientific community does not have unambiguous interpretation of the concept of «social investment». Based on the investigation of theoretical issues of socially responsible investing we offer to understand as SRI (socially responsible, sustainable and responsible investment) an investment in tangible and intangible forms focused on creating long-term value taking into account the effect on the environment, social domain, quality control, and ethical obligations.

The current problems of SRI development in Ukraine towards the sustainable development are the following: wrong perception of the concept of «corporate social responsibility» by Ukrainian businessmen, loopholes in legislation regarding CSR, lack of financial resources, the complexity of determining the economic benefit of socially responsible activities, lack of incentives for the development of social responsibility and a balanced policy in general and the mechanism of state regulation of these processes.

The dynamic processes of socially responsible investment is essential for the competitiveness of the Ukrainian economy under conditions of further European integration and focus on the sustainable development.

ЗМІСТ

<i>Холод Б.І.</i> Нобелівські орієнтири людства: миротворчість, наука, просвітництво.....	3
<i>Nobel M.</i> In pursuit of peace.....	6
<i>Астахова Е.В.</i> Преодоление посттравматического синдрома в Украине: роль интеллектуальной элиты	10
<i>Бакіров В.С., Куделко С.М.</i> Нобелівські лауреати в історії Харківського університету. 18	
<i>Болгар Т.М.</i> Основні причини виникнення проблемної кредитної заборгованості у банках України на сучасному етапі розвитку економіки.....	26
<i>Бочарова Н.В.</i> Правота и заблуждения относительно интеллектуальной собственности по Джозефу Стиглицу	38
<i>Varenik V.N., Pestovskaya Z.S., Opaliichuk A.V.</i> Modern approaches to development of motor insurance as a means of protection against financial losses.....	48
<i>Галасюк В.В.</i> О влиянии пропорциональности и квазипропорциональности на распределение благ и результаты экономических расчётов.....	56
<i>Garmider L.D., Honchar L.A.</i> Scientifically-methodical approach to staff potential development.....	77
<i>Груциньська Н.М.</i> Економічна дипломатія як потужний інструмент подолання конфліктогенності країн.....	85
<i>Гуляк О.В., Дем'янчук Б.О., Косарев В.М.</i> Оцінка ефективності міжнародних миротворчих операцій в умовах невизначеностей	91
<i>Гуторов А.О.</i> Організаційно-економічні засади залучення господарств населення до інтеграційних відносин	102
<i>Задоя О.А.</i> Доходний цикл та варіанти трансформації заощаджень в інвестиції.....	114
<i>Ключник Р.М.</i> Аксіологічна парадигма як методологічна основа дослідження політичного протесту.....	125
<i>Кузнецова С.А., Кузнецов А.А.</i> Фінансова система, управлінський облік і контроль майбутнього: теорія хаосу та інформаційна асиметрія	129
<i>Lechwar M.</i> Makroekonomiczne uwarunkowania implementacji odnawialnych źródeł energii w Polsce	138
<i>Pavlova V.A., Orlova V.N.</i> Human resources in the system of enterprise strategic management	149
<i>Пасічник Ю.В.</i> Проблеми ефективного управління державним бюджетом в умовах глобалізації	156
<i>Пікалов В.Л., Глуха Г.Я.</i> Менеджмент знань: методологічний аспект освіти та навчання	164
<i>Прошин Д.В.</i> «Нобелевская премия мира для террористов»: попытка политического анализа.....	175
<i>Резяпов К.І.</i> Роль макроекономічних чинників валютних курсів в умовах світової фінансової нестабільності	187
<i>Рижков М.В.</i> Мотиваційні переваги випускників вищих навчальних закладів у контексті трудової діяльності	195
<i>Сапожников С.В.</i> Миротворча та просвітницька місія сучасного педагога.....	203
<i>Тараненко І.В., Яременко С.С.</i> Інноваційна трансформація комплексу маркетингових комунікацій в умовах глобалізації.....	207
<i>Холод Е.Г., Мячин В.Г.</i> Нечётко-логический подход к оценке политических рисков при разработке стратегии инновационного развития промышленных предприятий	218

<i>Филиппов Ю.А., Корпан Н.Н., Тютюнник В.М.</i> Экономическое обоснование диагностики, лечения и предупреждения рака желудка.....	231
<i>Ślusarczyk B., Sowa B.</i> The impact of foreign direct investment on the trends and dynamics of the development of the polish economy – an outline of the problem	238
<i>Шкура І.С.</i> Роль соціально відповідального інвестування у забезпеченні сталого розвитку України	252
РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)	263

CONTENTS

<i>Kholod B.</i> Nobel guidelines for the mankind: peacebuilding, science, enlightenment	3
<i>Nobel M.</i> <i>In pursuit of peace</i>	6
<i>Astahova K.</i> Overcoming of the post-traumatic syndrome in Ukraine: role of intellectual elite	10
<i>Bakirov V., Kudelko S.</i> Nobel laureates in the history of Kharkiv university.....	18
<i>Bolgar T.</i> The main causes of problematic credit debts in banks of Ukraine on the modern stage of economic development.....	26
<i>Bocharova N.</i> Rightness and misconceptions of intellectual property by Joseph Stiglitz....	38
<i>Varenik V., Pestovskaya Z., Opaliichuk A.</i> Modern approaches to development of motor insurance as a means of protection against financial losses.....	48
<i>Galasyuk V.</i> About the influence of proportionality and quasiproportionality on the benefits distribution and on the results of economic calculations.....	56
<i>Garmider L., Honchar L.</i> Scientifically-methodical approach to the development of human resources	77
<i>Hruschynska N.</i> Economic diplomacy as a powerful tool of conflict of poverty	85
<i>Guliak O., Demyanchuk B., Kosarev V.</i> Evaluating the effectiveness of international peacekeeping operations under conditions of uncertainty	91
<i>Gutorov A.</i> Organizational and economic bases of households' involvement into the integration relations	102
<i>Zadoia O.</i> Income cycle and variants of saving transformation to investment	114
<i>Kliuchnyk R.</i> Axiological paradigm as a methodological basis of political protest research.....	125
<i>Kuznetsova S., Kuznetsov A.</i> Financial system, management accounting and control of future: the chaos theory and information asymmetry.....	129
<i>Lechwar M.</i> Macroeconomic conditions for the introduction of renewable energy sources in Poland	138
<i>Pavlova V., Orlova B.</i> Human resources in the system of enterprise strategic management.....	149
<i>Pasichnyk Yu.</i> Problems of effective management of state budget in the conditions of globalization.....	156
<i>Pikalov V., Glukha G.</i> Knowledge management: the aspect of education and training	164
<i>Proshyn D.</i> «The Nobel Peace Prize for terrorists»: an attempt at political analysis	175
<i>Reziapov K.</i> Role of macroeconomic factors of exchange rate under world financial instability.....	187
<i>Ryzhkov M.</i> Motivational advantages of graduating students of higher educational establishments are in context of labour activity.....	195
<i>Sapozhnikov S.</i> Peacebuilding and educational mission of a modern teacher	203
<i>Taranenko I., Yaremenko S.</i> Innovative transformation of a complex of marketing communications in the context of globalization.....	207
<i>Kholod E., Myachin V.</i> Political risk assessment with fuzzy-logic approach for developing strategies of industrial enterprises innovative development.....	218
<i>Filippov Yu., Korpan N., Tyutyunnik V.</i> Economic principles in diagnostics, treatment and prevention of stomach cancer	231

<i>Ślusarczyk B., Sowa B.</i> The impact of foreign direct investment on the trends and dynamics of the development of the Polish economy – an outline of the problem	238
<i>Shkura I.</i> The role of socially responsible investment in sustainable development of Ukraine	252
ABSTRACTS	263

Наукове видання
ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК
NOBEL ECONOMIC HERALD
№ 1 (9) 2016

Редактори: Л.В. Пилипчак, М.С. Велес
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 20518-10318ПП від 17.01.2014 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпро,
вул. Січеславська Набережна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, ***e-mail:*** rio@duerp.edu

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпро, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.