

ISSN 1993-0240

Випуск 3
липень – вересень
2013 рік

Науковий
журнал

ВІСНИК

*Тернопільського національного
економічного університету*

Тернопіль
ТНЕУ
2013

ВІСНИК
Тернопільського національного
економічного університету

Науковий журнал
Заснований у травні 1996 р.

The HERALD
of Ternopil National
Economic University

The Scientific Magazine
Founded on May 1996

Випуск 3
липень – вересень
2013

Затверджено рішенням Вченої
ради ТНЕУ, протокол № 10
від 26 червня 2013 р.

Issue 3
July– September
2013

Зареєстрований Вищою атестаційною комісією України як фахове економічне видання
(Бюлетень ВАК України. – 1998. – № 2. – С. 44, Бюлетень ВАК України. – 2009. – № 11. – С. 12).

Затверджено постановою президії ВАК України від 14.10.2009 р. № 1-05/4

Свідectво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 12265-1149пр від 1 лютого 2007 р.

Головний редактор

Мельник Алла, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Заступники головного редактора:

Кириленко Ольга, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Крупка Ярослав, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Редакційна колегія:

Броль Річард, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Дудар Тарас, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Дусановський Степан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Желюк Тетяна, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ішина Ірина, д. е. н., проф., Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації, Росія

Козюк Віктор, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ковальчук В'ячеслав, к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Крисоватий Андрій, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Луців Богдан, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Ляшенко Оксана, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Савельєв Євген, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Сковронська Агнешка, д.габ., проф., Вроцлавський економічний університет, Польща

Сохацька Олена, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тарнавська Наталія, д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет, Україна

Тонкова Станка, д. е. н., проф., Університет національного і світового господарства, Болгарія

Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, цитат,
цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та
матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання
є обов'язковими.

Електронний варіант журналу в Інтернеті:

<http://www.library.tane.edu.ua>

<http://www.nbu.gov.ua>

ISSN 1993-0240

© THEU, 2013

ЗМІСТ

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Світлана КУЧЕРЕНКО

Нормативно-правове регулювання банкрутства підприємства в економіці України 7

Свєгенія ШЕЛЕСТ

Регіональне агенство сприяння розвитку експортного потенціалу
машинобудівних підприємств: організаційно-методичні основи створення 14

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Василь БРИЧ, Михайло ФЕДІРКО

Регулювання діяльності підприємств природних монополій в умовах
співпраці України з Європейським енергетичним співтовариством 26

Галина СМАЛЮК

Ефективність глобальних методів регулювання світового аграрного ринку 36

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Світлана СУВОРОВА

Нормативно-правове забезпечення маркетингових досліджень 44

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Надія МАЧУГА

Числова оцінка якості медичних послуг 52

ОБЛІК І АУДИТ

Ярослав КРУПКА, Іван КУЗЬ

Моделювання систем та процедур бухгалтерського обліку 62

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайлина ФАРІОН

Історичний метод економічних досліджень та "стара" історична школа 69

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК

“Молода” історична школа та соціальний напрям в економічній теорії 77

Лариса РОДІОНОВА

Пошуки парадигми пізнання історико-економічного розвитку
(теоретичні основи розуміння всесвітньої історії) 86

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Політекономія олігархічної економіки 97

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

Степан ПОПІНА, Олеся МАРТИНЮК

Деякі аспекти оптимізації портфеля цінних паперів 105

Наші автори 110

Annotation 112

До відома авторів “Вісника ТНЕУ” 114

CONTENTS

NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT AND REGIONAL ECONOMY

Svitlana KUCHERENKO

Legal regulation of enterprise bankruptcy in Ukraine's economy 7

Yevheniia SHELEST

Regional agency promoting export potential of engineering companies:
organizational and methodological basis for their creation 14

WORLD ECONOMY

Vasyl BRYCH, Mykhailo FEDIRKO

Regulation of natural monopoly enterprises in Ukraine's cooperation
with the European Energy Community 26

Halyna SMALIUK

Effectiveness of global regulation techniques of the world agricultural market 36

ECONOMICS OF ENTERPRISE AND PRODUCTION MANAGEMENT

Svitlana SUVOROVA

Regulatory and legal support of market research 44

THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS OF IMPROVING FINANCIAL AND CREDIT MECHANISM

Nadiia MACHUHA

Numerical evaluation of the quality of health services 52

ACCOUNTING AND AUDIT

Yaroslav KRUPKA, Ivan KUZ

Modeling of the systems and procedures of accounting 62

WORLD ECONOMIC THOUGHT RETROSPECTIVE

Viacheslav KOVALCHUK, Mykhailyna FARION

Historical method of economic research and the "old" historical school 69

<i>Viacheslav KOVALCHUK</i> "Young" historical school and social direction in economic theory	77
---	----

<i>Larysa RODIONOVA</i> The search of the cognition paradigm of historical and economic development (theoretical basis for understanding world history)	86
--	----

SCIENTIFIC LIFE

Political oligarchic economy	97
------------------------------	----

SCIENTIFIC REPORTS

<i>Stepan POPINA, Olesya MARTYNYUK</i> Some aspects of securities portfolio optimization	105
Our authors	110
Annotation	112
Useful Information for the authors	114

УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Світлана КУЧЕРЕНКО

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Досліджено нормативно-правове регулювання банкрутства підприємства, обґрунтовано методологічні засади структури механізму державного регулювання банкрутства підприємств України, проаналізовано його ефективність.

Ключові слова: банкрутство, механізм державного регулювання банкрутства підприємства, нормативно-правове регулювання банкрутства підприємства, арбітражний керуючий, санація, ліквідація, мирова угода, розпорядження майном.

В умовах ринкової економіки підприємство є основною ланкою, що створює валовий внутрішній продукт. Проте значній частині підприємств на певному етапі виробничого циклу доводиться вирішувати питання фінансової неспроможності. Так, аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України з 2007 р. по вересень 2012 р. засвідчує, що кількість збиткових підприємств у відсотках до загальної кількості підприємств поступово зростала і за період січня-вересня 2012 р. становила 39,1%, що порівняно з 2007 р. на 6,6% більше. Збиток до оподаткування за підприємствами в період січня-вересня 2012 р. становив 82764,9 млн. грн., що більше майже на 50% порівняно з 2007 р. (збиток до оподаткування в 2007 р. дорівнював 47096 млн. грн.). За видами економічної діяльності за період з січня до вересня 2012 р. найбільших збитків зазнали підприємства спорту – 53,6% щодо загальної кількості підприємств відповідного виду економічної діяльності, обслуговування та ремонту – 49,8%, освіти – 43,9%, будівництва – 43,1%, промисловості – 42,9%, діяльності готелів і ресторанів – 42,2%, діяльності транспорту та зв'язку – 41,6%. Зазначені підприємства потенційно є банкрутами [1]. Саме тому для економіки України питання формування ефективної системи моніторингу та державного регулювання підприємств-банкрутів є *актуальним*.

Вивченню теоретико-методологічних основ функціонування інституту банкрутства в умовах трансформаційної економіки та аналізу його динаміки присвячені праці *провідних зарубіжних та українських вчених-економістів*, серед яких потрібно назвати: М. В. Афанасьєва, К. В. Балдіна, І. А. Бланка, А. С. Вартанова, Б. М. Грека, В. І. Клайна, О. І. Копилюка, Е. М. Короткова, А. П. Ковальова, Л. О. Лігозійного, О. В. Мороза, Г. В. Савицьку, О. О. Терещенка, А. В. Черепа, А. М. Штангрета, З. Є. Шершньова та інших. Проте, незважаючи на важливість цієї проблеми, в економічній літературі питання формування механізму державного регулювання банкрутства підприємств не знайшло достатнього відображення.

Метою дослідження є аналіз нормативно-правової бази банкрутства підприємств України і розробка на цій основі механізму його державного регулювання.

Нормативно-правове регулювання банкрутства підприємств охоплює систему законодавчих актів. У Господарському кодексі України цьому питанню присвячений розділ 23 “Визнання суб’єкта підприємництва банкрутом”, який має 7 статей. Зокрема, у ст. 209 визначено поняття “неспроможність суб’єкта підприємництва” та “банкрутство”, останній термін трактується як нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування визначеної судом ліквідаційної процедури; у ст. 210 систематизовано суб’єктів, які можуть бути кредиторами неплатоспроможних боржників, а саме: юридичні або фізичні особи, органи державної податкової служби та інші державні органи, які потрібно підтвердити у встановленому порядку документами вимоги щодо грошових зобов’язань до боржника; у ст. 211 охарактеризовано заходи щодо запобігання банкрутству суб’єктів підприємництва; у ст. 212 подано перелік процедур, що застосовуються до неплатоспроможного боржника, серед яких потрібно назвати такі: розпорядження майном боржника, мирова угода, санація (відновлення платоспроможності боржника), ліквідація банкрута; згідно зі ст. 213 майновими активами неплатоспроможного боржника є активи, які належать йому на підставі речових та зобов’язальних прав, а також права інтелектуальної власності; у ст. 214 визначено, що центральний орган виконавчої влади, який реалізує державну політику у сфері банкрутства, сприяє створенню організаційних, економічних та інших умов, необхідних для реалізації процедур відновлення платоспроможності суб’єктів підприємництва – боржників або визнання їх банкрутами; у ст. 215 наведено тлумачення термінів “фіктивне банкрутство”, “приховування банкрутства”, “умисне доведення до банкрутства” та визначено відповідальність за порушення законодавства про банкрутство [2].

У Цивільному кодексі України, зокрема у ст. 18, передбачено можливість визнання фізичної особи – підприємця банкрутом у разі його неспроможності задовольнити вимоги кредиторів, пов’язані зі здійсненням ним підприємницької діяльності, а в ст. 110 визначено недостатність активів для задоволення вимог кредиторів як одну з підстав ліквідації юридичної особи, порядок якої визначається законом про відновлення платоспроможності або визнання банкрутом [3].

Законом України “Про внесення змін до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” зі змінами й доповненнями від 2. 10. 2012 р. (далі Закон) [4] встановлюються умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або часткового задоволення вимог кредиторів. Серед термінологічної бази заслуговує на увагу поняття “банкрутство”, що в Законі трактується як визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені в порядку, визначеному Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Справа про банкрутство порушується господарським судом лише в тому разі, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно становлять не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їхнього погашення строку. Обов’язковою умовою для відкриття провадження про банкрутство є наявність судового рішення, яке підтверджує грошові вимоги кредиторів, і постанови про відкриття виконавчого провадження, згідно з якою, відповідно до законодавства, здійснюється списання коштів із рахунків боржника.

У Законі також регламентовано чіткі часові межі таких процедур: санація до

порушення провадження у справі про банкрутство не може перевищувати 12 місяців з дня затвердження судом відповідного плану санації; судова процедура санації вводиться на строк шести місяців (з можливістю продовження на 12 місяців); гранична тривалість стадії розпорядження майном дорівнює 115 календарних днів (з можливістю продовження на два місяці), а ліквідаційна процедура – 12 місяців.

Справи про банкрутство юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців розглядаються господарським судом за правилами, передбаченими Господарським процесуальним кодексом України. Для визначення фінансового становища боржника в підготовчому засіданні суду чи під час розгляду справи про банкрутство господарський суд може призначити судову експертизу відповідно до вимог Закону України “Про судову експертизу”. Початкова ціна майна боржника як цілісного майнового комплексу, що виставляється на аукціон, визначається відповідно до Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні”. У разі ліквідації сільськогосподарського підприємства у зв’язку з визнанням його банкрутом рішення щодо земельних ділянок, які є власністю такого підприємства, надані йому в постійне чи тимчасове користування, в тому числі на умовах оренди, приймається відповідно до Земельного кодексу України. Закон України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетом та цільовими фондами” встановлює порядок погашення зобов’язань юридичних або фізичних осіб перед бюджетами та державними цільовими фондами з податків і зборів (обов’язкових платежів), що передбачає збір на обов’язкове державне пенсійне страхування та внески на загальнообов’язкове державне соціальне страхування, нарахування і сплати пені та штрафних санкцій, що застосовуються до платників податків контролюючими органами, в тому числі за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності, та визначає процедуру оскарження дій органів стягнення.

Положенням “Про Міністерство юстиції”, затвердженим Указом Президента України від 6. 04. 2011 р. [5], визначається, що Мін’юст України є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної правової політики, політики з питань банкрутства. Серед функцій Міністерства юстиції України щодо регулювання банкрутства необхідно означити такі: ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство; встановлення та затвердження форми подання арбітражним керуючим інформації, необхідної для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство; здійснення ліцензування діяльності фізичних осіб – підприємців, які провадять діяльність як арбітражні керуючі (розпорядники майна, керуючі санацією, ліквідатори). Зокрема, Мін’юст видає, переоформлює та анулює ліцензії, видає дублікати ліцензій на провадження діяльності арбітражних керуючих, приймає рішення про визнання таких ліцензій недійсними, а також здійснює контроль за дотриманням арбітражними керуючими ліцензійних умов. Крім того, Міністерство юстиції України займається організацією підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів). На Мін’юст України також покладено повноваження щодо надання пропозицій господарському суду кандидатури арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) для державних підприємств або підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25%, щодо яких порушена справа про банкрутство, та в інших, передбачених законом, випадках. Мін’юст України проводить експертизи фінансового стану державних підприємств і підприємств, у статутному

капіталі яких частка державної власності перевищує 25%, під час підготовки справи про банкрутство до розгляду або її розгляду господарським судом у разі призначення судом експертизи та надання відповідного доручення; погоджує плани санації та мирових угод у справах про банкрутство господарських організацій, частка держави в статутному капіталі яких становить понад 25%, а також має сприяти створенню організаційних, економічних та інших умов, необхідних для здійснення процедур відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. На Міністерство юстиції України покладаються повноваження забезпечувати здійснення процедури банкрутства щодо відсутнього боржника. Крім того, воно здійснює підготовку на запити суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу, висновки про наявність ознак приховуваного, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства щодо державних підприємств чи підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25%.

За даними Фонду державного майна України [6], кількість підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, в статутних капіталах котрих державна частка перевищує 25%, за станом на 1 січня 2013 р. становить 110 (у 2012 р. – 121 підприємство), в т. ч. регіональних відділень – 65, центрального апарату – 45. Серед таких підприємств у процедурі розпорядження майном перебуває Запорізьке державне підприємство “Кремнійполімер”. У процедурі санації: Черкаський державний завод хімічних реактивів, Чернівецьке державне спеціалізоване будівельно-монтажне управління з газифікації, Бердянський державний завод скловолокна, ДП “Центральне конструкторсько-технологічне бюро”, ДП ВО “Знамя”. У процедурі ліквідації – ДВП “Дніпронерудпром”.

За нормативно-правовими документами України також здійснюється регулювання певних етапів процедури банкрутства підприємства, а саме:

– підготовка пропозицій господарському суду кандидатури арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) регулюється Наказом Міністерства юстиції України № 368/5-а “Про затвердження Порядку внесення господарському суду пропозицій щодо кандидатур арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів)” від 05.03.2012 р. ;

– ліцензування діяльності фізичних осіб – підприємців, які провадять діяльність як арбітражні керуючі (розпорядники майна, керуючі санацією, ліквідатори), – Законом України № 877-V “Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності” від 05. 04. 2007 р. та Наказом Міністерства юстиції України № 3177/5 “Про затвердження Порядку контролю за додержанням Ліцензійних умов провадження господарської діяльності арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів)” від 14. 10. 2011 р.;

– підготовка арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) – Наказом Міністерства юстиції № 2094/5 “Про затвердження Положення про систему підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів)” від 12. 09. 2011 р.;

– регулювання єдиної бази даних підприємств, щодо яких порушено провадження у справі банкрутства, Наказом Міністерства юстиції України № 2089/5 “Про затвердження форм подання арбітражними керуючими інформації, необхідної для ведення єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, та Інструкції щодо їх заповнення” від 09. 09. 2011 р., Наказом Міністерства юстиції України № 3018/5 “Про затвердження Положення про Єдину базу

даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство” від 15. 09. 2011 р., Наказом Міністерства юстиції № 3305/5 “Про затвердження Типового стандарту надання адміністративної послуги з видачі довідок Єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство” від 11. 11. 2011 р., Наказом Міністерства юстиції України № 3142/5 “Про встановлення розміру плати за пошук у Єдиній базі даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, інформації з видачею про це витягу” від 10. 10. 2011 р.;

– проведення експертизи фінансового стану державних підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25%, – Наказом Міністерства юстиції України № 3010/5 “Про деякі питання організації проведення експертизи фінансового стану та підготовки висновків про наявність ознак прихованого, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства” від 14. 09. 2011 р.;

– підготовка на запит суду, прокуратури або іншого уповноваженого органу висновків про наявність ознак прихованого, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства щодо державних підприємств чи підприємств, у статутному капіталі яких частка державної власності перевищує 25%, – Наказом Міністерства юстиції України № 3010/5 “Про деякі питання організації проведення експертизи фінансового стану та підготовки висновків про наявність ознак прихованого, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства” від 14. 09. 2011 р.

Аналіз законодавчої бази регулювання інституту банкрутства в Україні дає можливість розробити механізм його державного регулювання (рис. 1).



Рис. 1. Механізм державного регулювання банкрутства підприємства в економіці України

За даними рейтингу “Doing Business” (Ведення бізнесу), у 2013 р. з субіндексу “Банкрутство” Україна посідає 157 позицію. В Україні процедура банкрутства становить 2,9 року (у США – 1,5 року, Німеччині – 1,2 року). Загальні витрати від статутного капіталу при закритті підприємства в Україні становлять 42%, що є найвищим показником серед проаналізованих країн. Зазначений показник суттєво впливає на рівень повернення боргів при банкрутстві. Так, цей коефіцієнт дорівнює 8,7 цента на долар США (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг “Doing Business 2013”, субіндекс “Банкрутство”

Країна	Період (років)	Витрати (% від статутного фонду)	Рівень повернення боргів при банкрутстві (центів на долар)	Місце у рейтингу
США	1,5	7	81,5	16
Німеччина	1,2	8	78,1	19
Латвія	3,0	13	59,8	33
Польща	3,0	15	54,5	37
Росія	2,0	9	43,4	53
Білорусь	3,0	22	43,0	56
Грузія	2,0	4	35,7	81
Україна	2,9	42	8,7	157
ОЕСР	1,7	9	70,6	-
Країни Східної Європи та Центральної Азії	2,4	13	36,9	-

Примітка. Наведено за [7].

42 позицію посідає Україна в рейтингу за субіндексом “Виконання зобов’язань за контрактом”. Цей субіндекс відображає складність, а також втрати часу та капіталу, яких можуть зазнати у зв’язку з необхідністю вимагання від контрагента виконання ним своїх зобов’язань через арбітражний суд та інші процедури, у т. ч. впровадження рішень суду (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг “Doing Business 2013”, субіндекс “Виконання зобов’язань за контрактом”

Країна	Процедури (кількість)	Період (днів)	Витрати (% від суми вимоги)	Місце в рейтингу
Німеччина	30	394	14,4	5
США	32	370	14,4	6
Росія	36	270	13,4	11
Білорусь	29	275	23,4	13
Латвія	27	469	23,1	24
Грузія	33	285	29,9	30
Україна	30	343	41,5	42
Польща	33	685	19,0	56
ОЕСР	31	510	20,1	-
Країни Східної Європи та Центральної Азії	37	414	25,8	-

Примітка. Наведено за [7].

Хоча серед представлених країн Україна має відносно високі витрати (41,5% від суми вимоги), але водночас і доволі швидкі терміни вирішення боргової суперечки (30 процедур, на які витрачається близько 343 дні). Так, цей процес у країнах Східної Європи та Центральної Азії триває 414 дні та становить вартість близько 25,8% від суми вимоги, а у країнах ОЕСР – 31 день та 20,1% від суми вимоги.

Потрібно зазначити, що внаслідок процедури банкрутства найбільших втрат зазнають працівники. Дані Державного комітету статистики підтверджують, що за станом на 01. 03. 2013 р. заборгованість із заробітної плати українцям підприємствами-банкрутами становила 413 млн. грн. [1].

Отже, в результаті дослідження нормативно-правового регулювання банкрутства підприємств в Україні запропоновано механізм його державного регулювання. Аналіз рейтингу "Doing Business" за 2013 р. за субіндексами "Банкрутство" та "Виконання зобов'язань за контрактом" дає змогу зробити висновок, що високі витрати підприємства при його закритті (судові витрати, оплата послуг юристів, ліквідаційної комісії тощо) не дозволяють власникам та кредиторам належно мірою розподілити майно компанії, що ліквідується, та призводить до виникнення у вітчизняній економіці негативних екстерналій.

Зазначене засвідчує недосконалість сучасного механізму державного регулювання банкрутства в Україні та підтверджує необхідність: запровадження в сучасних умовах господарювання підприємницьких структур системи моніторингу та управління фінансовими ризиками, зменшення витрат підприємств при їх закритті, вдосконалення нормативно-правового регулювання шахрайства у сфері банкрутства; введення обов'язкової процедури експертизи об'єктів, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, та об'єктів, які є збитковими; систематичного ведення електронного та друкованого Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство, та підприємств, які ліквідовано; узагальнення світового досвіду та розробки методичного інструментарію діагностики банкрутства і його адаптації до діяльності вітчизняних підприємств, що має ґрунтуватися як на кількісних, так і на якісних показниках; створення цільового фонду для страхування втрат із заробітної плати працівників унаслідок порушення провадження у справі про банкрутство.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 6. 01. 2003 р. (Редакція за станом на 03. 02. 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16. 01. 2003 р. (Редакція за станом на 19. 01. 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
4. Про внесення змін до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" : Закон України зі змінами і доповненнями від 2. 10. 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
5. Про Міністерство юстиції : Положення затверджене Указом Президента України від 6. 04. 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua/>.
6. Фонд державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/spfu.gov.ua/default.aspx>.
7. Рейтинг "Doing Business 2013 р." [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Редакція отримала матеріал 21 травня 2013 р.

РЕГІОНАЛЬНЕ АГЕНСТВО СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ СТВОРЕННЯ

Розроблено методичні та практичні рекомендації щодо створення регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу, визначено їхню мету, завдання, функції та організаційну структуру. Описано порядок взаємодії складових системи державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю машинобудівних підприємств, в якій зазначено місце та роль цих агентств.

Ключові слова: експортний потенціал підприємства, механізм формування та використання, регіональне агентство.

Загострення глобальної конкуренції множить та посилює вимоги до конкурентоспроможності вітчизняної економіки, її здатності до прискореного розвитку на інноваційній основі, швидкого структурного оновлення, зовнішньої інтегрованості та значного поліпшення системи ринкових інститутів [1, с. 23]. Постає *нагальна необхідність* укріплення стійкості української економіки до коливань світових ринків, зміцнення, нарощування та просування у світовому економічному просторі вітчизняного експортного потенціалу, розроблення та реалізації нового механізму його формування та використання тощо [1, с. 23].

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методологічних основ розвитку експортного потенціалу зробили такі *зарубіжні вчені*: Е. Грайпл, Д. Енгельхарт, П. Ліндерт, М. Портер, К. Ріттенбрук, Р. Харрод та ін. Цій темі присвячені також праці багатьох *вітчизняних науковців*: В. М. Байрака, С. М. Бойка, О. М. Кириченко, В. В. Коломійця, Г. Б. Крушніцької, Т. В. Пепи, Н. М. Пирець, О. І. Попової, Л. П. Сєрової, І. В. Скорнякової, П. П. Стичішина.

Незважаючи на значний обсяг напрацювань у зазначеній сфері, і до тепер не конкретизовані шляхи, методи та інструментарій для вирішення існуючих проблем, недостатньо досліджені теоретико-методичні основи забезпечення організаційно-інституціональної підтримки розвитку експортного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання, у т. ч. машинобудівної галузі. Усе це визначає *актуальність обраної теми* та спонукає до подальших пошуків.

Метою дослідження є розробка теоретико-методичних основ і практичних рекомендацій щодо створення регіональних агентств сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств України.

На сьогодні більшість підприємств, у т. ч. й машинобудівних, долаючи численні та надто "високі" для них перешкоди, намагаються самотужки вийти на міжнародні ринки. Проте, маючи навіть значний експортний потенціал, але не отримуючи належної підтримки та якісних послуг від держави з питання його просування на зовнішні ринки, вони не можуть повною мірою реалізувати свої експортні можливості. Тому, на нашу

думку, в Україні назріла потреба у створенні державних або діючих за дорученням держави недержавних структур (асоціацій, центрів розвитку, агентств сприяння експорту, інститутів фінансування і страхування експорту тощо), які б забезпечували надання державою вітчизняним підприємствам машинобудівної галузі різнобічної підтримки, зокрема: інформаційних, аналітичних, навчальних послуг; юридичних та техніко-економічних консультацій; фінансової підтримки для розгортання зовнішньоекономічної діяльності, освоєння нових ринків тощо. Вважаємо, що саме завдяки таким спеціалізованим структурам можливе найбільш раціональне та оперативне проникнення вітчизняних підприємств машинобудування на міжнародні ринки, особливо малих та середніх, яких в Україні більшість.

Ці організації могли би також готувати пропозиції для удосконалення законодавства України, забезпечувати реалізацію політики активного впровадження міжнародних технологічних і ділових стандартів, надавати суб'єктам господарювання, органам влади, іншим зацікавленим суб'єктам кваліфіковану допомогу з оформлення відповідної документації, планування, менеджменту, маркетингу, а у разі виникнення потреби – представляти інтереси компанії (підприємства) у відносинах з різними вітчизняними та закордонними структурами.

Зважаючи на вищезазначене, на світовий досвід [6–19], на майбутню реформу місцевого самоврядування, надання йому більшої самостійності, у т. ч. фінансової, оптимізацію структури адміністративно-територіального устрою держави, що передбачає укрупнення адміністративно-територіальних одиниць з метою досягнення нової якості регіонального розвитку, посилення конкурентоспроможності регіонів, на застосування партнерських підходів у відносинах держави та регіонів, мобілізації і використання наявних у регіонах ресурсів, здатних примножити потенціал їх розвитку та надати стимули для економічного зростання, вважаємо за доцільне створювати організації сприяння формуванню та просуванню експорту підприємств машинобудівної галузі саме на регіональному рівні. В актив аргументів на користь цього висновку можна зарахувати такі:

1. Практично кожен регіон України має машинобудівні підприємства, які володіють певним експортним потенціалом, прагнуть його розвивати, але, як правило, для покращення ефективності просування експорту, його диверсифікації, потребують висококваліфікованої допомоги з питань зовнішньоекономічної діяльності, яку могла би забезпечити запропонована нами організація, наділена на законодавчому рівні відповідними повноваженнями.

2. Одна з основних перешкод, які гальмують розвиток експортної діяльності підприємств машинобудування, особливо малих та середніх, полягає у недостатності знань про організацію збуту продукції за кордон. Існуюча інфраструктура підтримки малого та середнього бізнесу як на державному рівні, так і в регіонах, надає деякі послуги для експортно орієнтованих клієнтів, проте ці послуги поки не відповідають потребам підприємств, а послуги закордонного консалтингу дорогі і не завжди ефективні без урахування вітчизняної практики ведення бізнесу та здійснення експортних операцій.

3. Існуюча в областях інфраструктура підтримки малого та середнього бізнесу, експортної діяльності нині має певний потенціал для розбудови мережі опорних регіональних центрів з питань просування експорту підприємств машинобудівної галузі.

4. Незважаючи на те, що у регіонах України наявні відповідні владні структури, досвід співпраці з міжнародними організаціями, наукові, навчальні, сервісні центри, аутсорсингові компанії, торгові палати, фінансові установи тощо, які можуть надавати

певні послуги з розвитку та просування експорту, розрізненість їхніх завдань і функцій, відсутність координації діяльності, часто низький рівень персоналу призводять до малоефективності, дублювання дій і, як наслідок, до сумнівного ефекту, що не влаштовує машинобудівні підприємства, на яких працює технічна еліта регіону, спроможна конкурувати із зарубіжними колегами.

5. Перевага ідеї створення організацій сприяння розвитку експорту машинобудівних підприємств на регіональному рівні полягає ще й у тому, що саме цей рівень дасть змогу максимально врахувати в їхній діяльності такі фактори: особливості регіону і його підприємств; наближення організації до потенційних клієнтів, оптимізацію їх кола, застосування принципу “єдиного вікна”, а отже, скорочення відстаней, економію часу, спрощення доступу до послуг; широкі можливості аж до розробки та впровадження новітніх технологій, відкриття закордонних представництв, використання потенціалу посольств тощо за рахунок концентрації зусиль і ресурсів усіх дотичних структур регіону (владних, бізнесових, громадських), застосування принципів системності та гнучкості у роботі. Це загалом гарантує високу якість надання послуг.

6. Створення і діяльність регіональних організацій сприяння розвитку експорту машинобудівних підприємств позитивно впливатиме на соціально-економічний розвиток регіону та країни [1, с. 28].

Очевидно, що для створення і ефективного функціонування мережі запропонованих організацій необхідно внести відповідні зміни до нормативно-правової бази, закріпити на законодавчому рівні за галуззю машинобудування статус стратегічної, надати областям більшу фінансову самостійність тощо.

Вищеокреслені аргументи, які фактично є підставами і передумовами для створення на території України мережі регіональних організацій сприяння розвитку експорту машинобудівних підприємств, а також очікування, пов'язані з їхнім створенням, значною мірою слугують орієнтиром для визначення місії цих організацій, їхнього юридичного статусу, повноважень, основних завдань і функцій, джерел фінансування, організаційної структури. Проте насамперед необхідно визначитися з назвою організації. Розглянувши можливі варіанти (центр, агенція, асоціація, компанія, корпорація, холдинг, підприємство тощо) та зіставивши їх зі статусом, повноваженнями, завданнями і функціями, якими вважаємо за потрібне наділити цю організацію, пропонуємо обрати їй назву “Регіональне агентство сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств”. Обґрунтування рівня організації (регіональна), яке подано вище, та визначення сфери її діяльності містить назва (сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств), а щодо виду організації зазначимо, що серед різних можливих варіантів, тлумачення яких наявні у словниках, на нашу думку, найбільш прийнятною є агенство. Розглянемо зміст зазначеного терміна, викладений у різних джерелах. Отже, агенство – це:

- представництво (установа, орган, що представляє чийсь інтереси) [2];
- організація, що виконує певні доручення інших суб'єктів господарювання або приватних осіб (лат. “agens”, “agentis” – “діючий”, наприклад, агенство з обміну житла); місцеве відділення якої-небудь центральної установи або підприємства, фірми, що відає справами у певному регіоні, виконує окреслене коло обов'язків згідно з вказівками головної організації (наприклад, агенство з просування продукції фірми); установа, що виконує певні державні, міжнародні, громадські, соціальні, економічні функції тощо, в узагальненому вигляді є посередником між виробником продукції (послуг) або їх власником і споживачем [3; 4, с. 56];

– організація, що виконує певні доручення юридичних і фізичних осіб; назва основної, як правило, великої, відомої організації чи установи, що представляє інтереси, веде справи, виконує доручення цієї структури у певному регіоні держави чи за її кордонами [5].

Проаналізувавши зазначене вище, доходимо висновку, що саме Регіональне агентство сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств має стати реальною інституцією, що на постійній основі здійснюватиме цілеспрямовані заходи із забезпечення високоякісної, безперебійної, чіткої, злагодженої роботи усіх складових механізму формування та ефективного використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, починаючи від комплексної оцінки експортних можливостей конкретних підприємств аж до досягнення ними очікуваних результатів. Крім того, агенство має посісти місце координатора у системі підтримки та сприяння розвитку експортного потенціалу галузі машинобудування кожного регіону, оскільки ані місцева державна адміністрація, ані обласна рада, переобтяжені своїми повноваженнями, не можуть виконувати роль спеціалізованих, мобільних, вільних від бюрократичних процедур та конкурентоспроможних у сфері зовнішньоекономічної діяльності інституцій, тим більше, що це і не є їх завданням. На нашу думку, саме зазначені агенства, які вважаємо за обов'язкове створити у кожному регіоні на засадах приватно-публічного партнерства, зможуть, швидко реагуючи на внутрішні та зовнішні виклики, інтенсивно генерувати новітні ідеї та доводити їх до реальних проектів з питань експорту машинобудівних підприємств.

За аналогією досвіду розвинутих країн та країн, що інтенсивно розвиваються, такі агенства в нашій країні мали би засновувати Верховна Рада України або Кабінет Міністрів України, обласні ради та відповідні державні адміністрації на виконання Стратегії розвитку та реалізації експортного потенціалу України, яка державі вкрай необхідна, проте донині не затверджена, так само як і закони, що дали б змогу саме такому колу органів бути засновниками зазначеного агенства. Крім того, долучитися до його засновництва, на нашу думку, доречно було би й таким учасникам: агенції регіонального розвитку, торгово-промислової палаті, асоціації підприємців, фінансовим установам, регіональному представництву асоціацій органів місцевого самоврядування, вищим навчальним закладам та науковим установам тощо (рис. 1). Так, заснування агенства мало би стати спільною справою центральних органів влади, представницької та виконавчої влади на рівні регіону за участю у цьому процесі місцевого бізнесу, громадськості, науки. Вважаємо, що саме завдяки цьому опікуванню питаннями експорту машинобудівної продукції та регіонального розвитку стане важливим для всіх суб'єктів регіонального життя, а не лише для органів виконавчої влади.

Пропонуємо створювати агенства в організаційно-правовій формі установи. Після заснування це має бути окрема юридична особа з неприбутковим статусом. Її головне завдання не пов'язане з отриманням прибутку в інтересах засновників чи працівників установи. Як уже зазначалося, окрім надання послуг підприємствам машинобудування з питань формування та реалізації експортного потенціалу, пошуку інвесторів, агенство може допомагати іншим суб'єктам регіонального розвитку у розробці регіональних проектів розвитку та просування експорту, які можуть бути підтримані фондами регіонального розвитку, міжнародними організаціями, готувати пропозиції щодо поліпшення інвестиційного клімату, сприяти відповідній раді регіонального розвитку, обласним раді та державній адміністрації у підготовці стратегій та програм регіонального розвитку, інвестиційної та експортної діяльності. Агенство також зможе здійснювати

якісний моніторинг регіонального розвитку в частині, що відповідає напрямкам його діяльності, виявляти відповідні проблеми в реалізації програм розвитку експорту та готувати пропозиції щодо їх коригування.

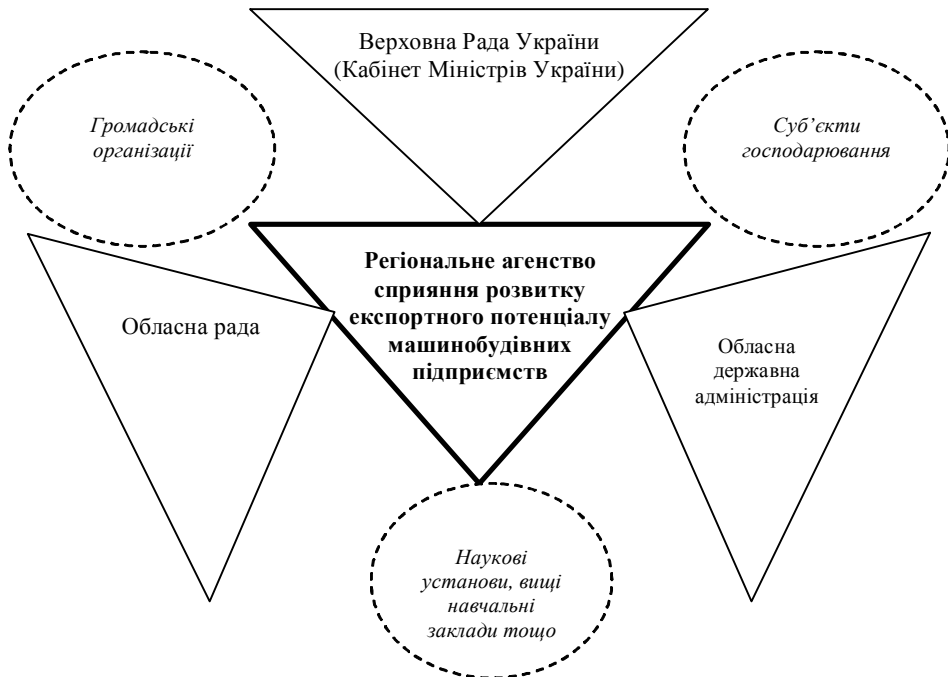


Рис. 1. Засновники Регіонального агентства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств

Примітка. Складено автором на основі опрацювання джерел [6–19].

Далі конкретизуємо місію агенства, мету його створення, основні завдання та функції. Вважаємо, що основною метою створення Регіонального агентства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств має бути забезпечення ефективності функціонування механізму формування і реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств на відповідній території.

Беручи до уваги, що місія будь-якої організації тлумачиться як узагальнена мета, реалізація якої є основним завданням стратегічного управління організацією [4, с. 867], пропонуємо місією нашого агенства вважати сприяння розвитку конкурентоспроможного експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі регіону. Проте цим не вичерпується коло завдань, які може вирішувати агенство. Домінуючі серед них полягають у заповненні прогалини, що існує у сфері державної підтримки експортно орієнтованих машинобудівних підприємств, а саме створення сприятливих умов для розвитку експорту, проникнення продукції на нові закордонні ринки і закріплення на них, залучення інвесторів та впровадження інновацій тощо. Створення агенств насамперед передбачає надання підприємствам прямих і посередницьких послуг для розвитку їхнього експортного потенціалу. Саме вони забезпечуватимуть:

- формування ідеології експортної орієнтації та відкритості економіки, лідерство в побудові системи інститутів підтримки експорту;
- активізацію і координацію відповідних послуг, що надаються іншими організаціями для експортно орієнтованих підприємств;

- координацію діяльності влади, бізнесу, науки та громадськості з питань сприяння експорту машинобудівних підприємств регіону;
- виконання ролі сполучної ланки між підприємствами-експортерами і владою, підприємствами-експортерами і закордонними споживачами;
- формування пропозицій для удосконалення нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність у сфері експорту, у тому числі продукції вітчизняних машинобудівних підприємств;
- розвиток регіону шляхом підвищення ефективності експортної діяльності машинобудівних підприємств тощо.

Мету створення, місію, завдання, основні повноваження та функції Регіонального агентства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств відображено у запропонованій схемі (рис. 2).

Щоб мережа організацій, які мають виконувати визначену місію, стала основою інституційної системи України з питань формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств і діяла ефективно, необхідна наявність певних умов, про що засвідчують результати роботи подібних закордонних агентств [6–19], а саме:

- регіональна організація обов'язково повинна мати узаконене місце в загальній національній інституційній структурі, що забезпечить їй засоби для існування, необхідні повноваження для виконання своїх завдань і функцій;
- організація має мати достатню кількість людських та фінансових ресурсів, достатній рівень свободи і самостійності для забезпечення якісного управління, за потреби – простору для маневрування з метою успішного виконання завдань;
- агенство має заручитися підтримкою експортерів, громадськості та влади, інакше воно не зможе навіть розпочати свою діяльність;
- на агенство не варто покладати завдання, виконання яких не можливе, оскільки це буде заважати йому досягнути мети, заради якої воно створювалось;
- агенство має мати можливості широко використовувати як традиційні і класичні, так і креативні інструменти, методи та форми роботи, постійно вдосконалювати свою діяльність на основі адаптації і впровадження найкращої світової практики, а також прогресивних новацій вітчизняного авторства;
- доцільно було б, серед іншого, надати цьому агенству такі права:

1) в установленому порядку залучати спеціалістів центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій (за погодженням з їх керівниками), вчених, представників інститутів громадянського суспільства (за згодою) до розгляду та вирішення питань, що належать до компетенції агенства;

2) одержувати в установленому законодавством порядку від центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності інформацію, документи і матеріали, зокрема від органів статистики – статистичні дані, необхідні для виконання визначених завдань, функцій та повноважень;

3) користуватися відповідними інформаційними базами даних державних органів, державними, у тому числі урядовими системами зв'язку і комунікацій, та іншими організаційними і технічними засобами.

Керуючим органом агенства, на нашу думку, може бути Рада (або інший колегіальний орган), яка утворюється для узгодженого вирішення питань, що належать до компетенції агенства, обговорення найважливіших напрямів його діяльності тощо. До складу Ради можуть входити директор агенства, уповноважені представники від

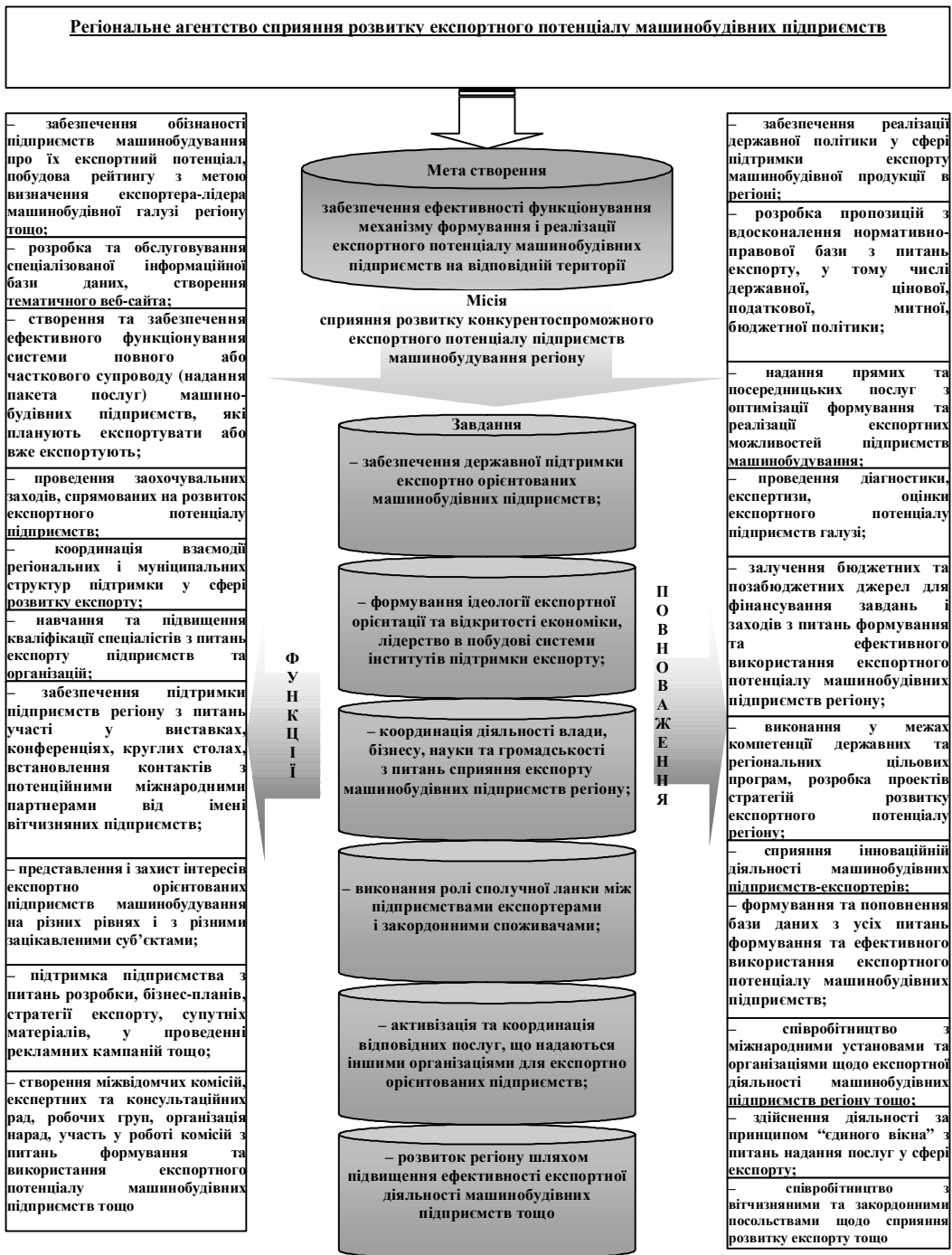


Рис. 2. Організаційно-методична складова створення та функціонування Регіонального агентства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств

Примітка. Сформовано автором.

регіональних органів державної виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інших партнерських організацій (від бізнесу, громадськості, науки). Персональний склад Ради агенства має затверджувати Кабінет Міністрів України або Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Вважаємо, що агенство має очолювати директор, якого обирає на своєму установчому засіданні Рада агенства.

У світовій практиці не існує єдиної успішної формули розробки організаційної структури подібних агенств з підтримки експорту [6–19], оскільки вона залежить від низки чинників і можливостей. Проте варто зважати на те, що структура має максимально забезпечувати виконання покладених на агенство завдань та функцій у рамках визначених повноважень, не має бути переважаною, обов'язково має мати здатність оперативного змінюватися, залежно від умов та ситуації на експортних ринках. Це робитиме її гнучкою, такою, що відповідає вимогам часу і може легко пристосовуватися до потреб експортно орієнтованих підприємств машинобудування. Організаційна схема кожного регіонального агенства, на нашу думку, має будуватися з урахуванням інтересів і потреб не тільки підприємств, а й регіону та держави, обов'язково містити, крім адміністративно-управлінського апарату (Вищої адміністрації та Адміністрації), підрозділи, персонал яких зможе виконувати вищевказані функції. Вважаємо, що до складу Вищої адміністрації мають входити директор агенства та три його заступники (з питань забезпечення діяльності агенства, з питань експортної діяльності та з питань розвитку), до складу Адміністрації – традиційний набір відділів та служб (рис. 3).

Детальніше зупинимося на двох інших підрозділах, які пропонуємо ввести в організаційну структуру агенства, а саме на Центрі сприяння експортній діяльності та Центрі з питань розвитку. Якщо останній передбачається створити у складі двох відділів (відділу з питань розвитку агенства, який спрямовуватиме свою діяльність на забезпечення підвищення ефективності роботи агенства, удосконалення його структури, запровадження новітніх технологій тощо, та відділу з питань розвитку експортного потенціалу регіону, який передбачає тісну співпрацю з органами влади, органами місцевого самоврядування, бізнесом, науковцями та громадськістю, у тому числі щодо залучення інвестицій у галузь, формування пропозицій для внесення відповідних змін до законодавства та інших нормативно-правових актів тощо), то Центр сприяння експортній діяльності, на нашу думку, повинен мати таку структуру, яка би повною мірою та за принципом “єдиного вікна” забезпечувала надання підприємствам машинобудівної галузі регіону усього спектра послуг з питань формування та ефективного використання експортного потенціалу.

Пропонуємо у складі зазначеного центру навколо служби співпраці з клієнтами та партнерами організувати шість структурних одиниць, які між собою тісно взаємодіють. Передбачається, що у службі співпраці з клієнтами та партнерами мають працювати висококласні спеціалісти – агенти, які добре орієнтуються з широкого кола питань, що стосуються зовнішньоекономічної діяльності та діяльності самого центру і агенства. Їхньою місією має бути супровід клієнтів від початку співпраці з агенством аж до її завершення. Варто зазначити, що і більшість питань та документів щодо здійснення експортної діяльності клієнтам мають готувати саме ці агенти.

Аналітично-діагностична служба центру є початковою ланкою реалізації механізму формування та ефективного використання експортного потенціалу конкретного підприємства. Саме на основі результатів оцінки експортних можливостей підприємства в подальшому відділом проектування та залучення інвестицій вибудовується бізнес-план, стратегія розвитку експортної діяльності підприємства, розробляються заходи з її реалізації, у тому числі інноваційні, вишукуються необхідні інвестиції тощо.

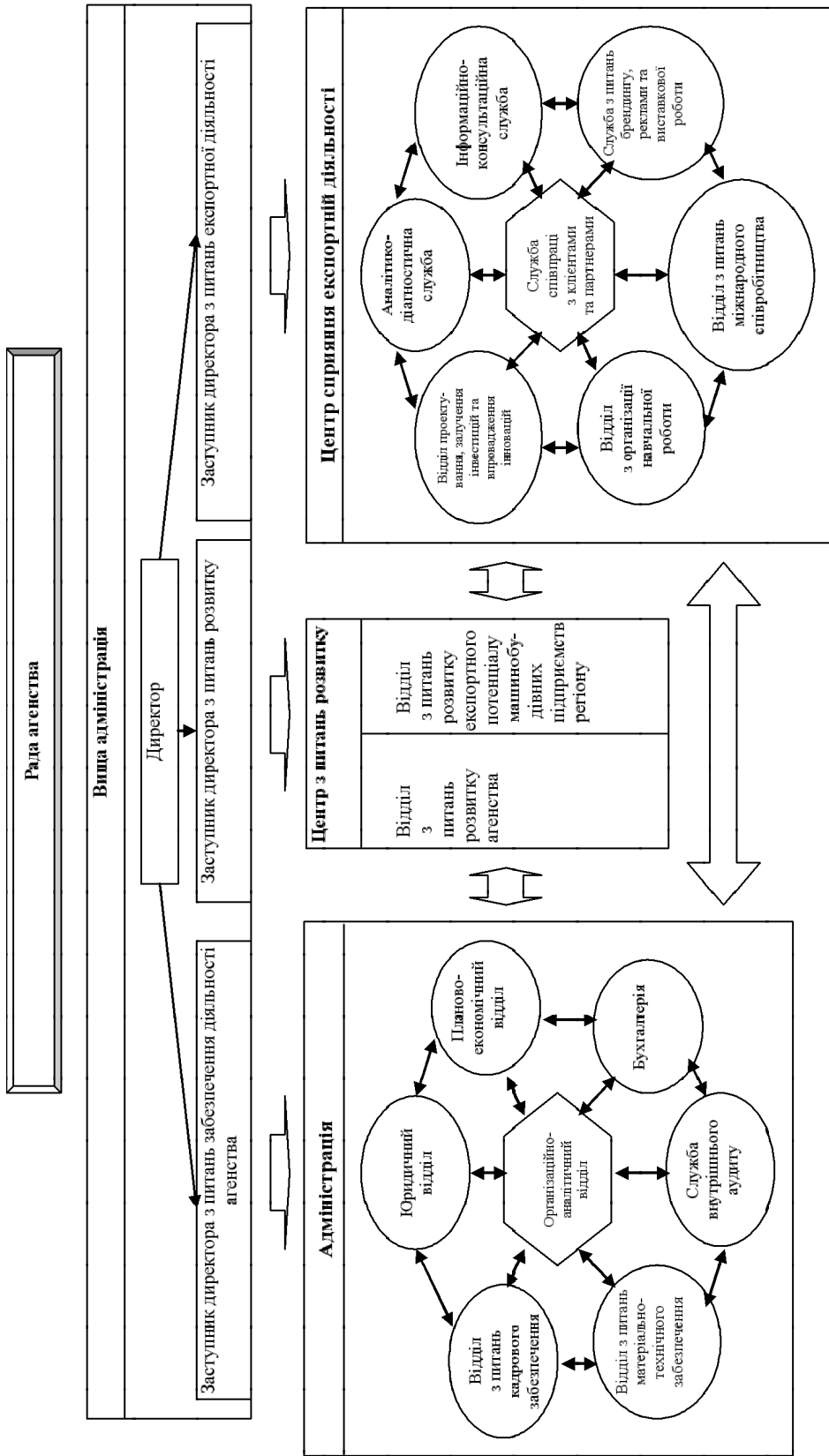


Рис. 3. Рекомендована структура Регіонального агентства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств

Примітка. Складено автором.

Фахівці інформаційно-консультаційної служби мають бути готові надати повну інформацію та роз'яснення щодо споживчого попиту, нормативної бази, тендерних процедур, сертифікації, останніх тенденцій закордонних ринків тощо, займатися створенням і розвитком баз даних експортно орієнтованих підприємств, описом потреб підприємств і можливостей міжнародних ринків, а також формувати та удосконалювати інформаційні джерела тощо. Цей відділ міг би сприяти оформленню документації, здійсненню відповідних процедур, визначенню оптимальної вартості та ціни, виявленню бар'єрів і труднощів на шляху розвитку експорту, формуванню відповідних пропозицій і рекомендацій.

Відділ з питань міжнародного співробітництва може налагоджувати канали збуту, організовувати торговельні місії, сприяти підприємствам з питань здобуття компенсації частини витрат щодо здійснення експортної діяльності за рахунок програм міжнародних організацій тощо.

Відділ з питань організації навчання займатиметься питаннями освіти, підвищення кваліфікації, організації стажування за кордоном співробітників експортно орієнтованих підприємств, партнерських організацій, працівників самого агенства, відповідних державних службовців органів влади тощо.

Служба брендингу, реклами та виставкової діяльності сприятиме популяризації торгових марок, здійсненню виставково-рекламної кампанії, проведенню економічних форумів тощо. У разі неможливості надання таких послуг співробітниками центру останні мають запропонувати фірми, які спеціалізуються на цих напрямках діяльності і сприяти підприємству налагодити співпрацю з ними.

Організаційну структуру агенства вважаємо за доцільне корегувати з врахуванням вимог світових ринків, потреб конкретного регіону та його підприємств. При цьому слід брати до уваги п'ять чинників, що визначають спектр і рамки послуг:

- характеристики виробничого і експортного потенціалу машинобудівних підприємств регіону з акцентом на види продукції, що екпортується або потенційно придатна для експорту, а також можливості для розширення і диверсифікації експорту;
- географічний розподіл наявних експортних ринків;
- потреби виробників і експортерів в інформації і в допомозі загального характеру;
- наявність робочої сили з необхідною кваліфікацією для виконання конкретних функцій з питань формування та забезпечення ефективного використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств регіону;
- наявність у регіоні спеціалізованих організацій і структур, які уже надають певні послуги для експортно орієнтованих підприємств машинобудування.

Крім того, при розробленні організаційної структури агенства, формуванні переліку його функцій і завдань, портфеля послуг тощо визначальну роль відіграє наявність фінансових та інших ресурсів. Це загалом має бути відображене і затверджене у статуті, спеціальному регламенті або положенні агенства з описом основних функцій, напрямів діяльності кожного структурного підрозділу і кожної посади, введених в організаційну схему. Для усіх співробітників агенства мають бути чітко сформульовані посадові інструкції з детальним викладом роботи, яку передбачається виконувати на кожній посаді, а також із зазначенням кваліфікації, освітнього рівня, досвіду, необхідних для заняття цих посад.

Щодо фінансування діяльності Регіонального агенства сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств, то останнє, на нашу думку, має отримувати кошти з декількох різних джерел, які і здійснюватимуть істотний вплив

на стабільність, динамізм і ефективність діяльності агенства. Серед фінансових джерел необхідно виділити бюджетні (кошти з державного бюджету та з місцевих бюджетів), плату за послуги, кошти, надані в рамках участі в міжнародних/донорських програмах (проектах) підтримки підприємств-експортерів, інші кошти, отримані у спосіб, що не суперечить чинному законодавству України. Разом з тим, саме державний бюджет має бути найважливішим джерелом фінансування діяльності агенств, оскільки стимулювання експорту є загальним завданням і послугою держави. Зрозуміло, що це джерело не може бути єдиним, оскільки державне фінансування не завжди є ідеальним і має ряд таких недоліків:

- коштів, що виділяються з бюджетів, як правило, не вистачає;
- кошти виділяються на щорічній основі і доволі часто сума фінансування може змінюватися, що перешкоджатиме агенству здійснювати свої програми діяльності стабільно;
- залежно від конкретної ситуації бюджет агенства може переглядатися та оптимізуватися;
- кошти виділяються відповідно до встановлених законом правил і процедур, що заважатиме агенству оперативного реагувати на зміни зовнішнього середовища і потреби підприємств.

У зв'язку з вищезазначеним агенство буде в значно кращому становищі, якщо частину своїх фінансових потреб покриватиме за рахунок інших джерел. Разом з тим, варто вкрай обережно підходити до питань стягування плати за послуги, особливо протягом перших 2–3 років діяльності агенства.

Послуги із стимулювання експорту, на нашу думку, спочатку слід надавати взагалі безкоштовно, оскільки платежі можуть відштовхнути компанії, не знайомі з міжнародним маркетингом, від використання послуг агенства. Можливість введення плати за послуги варто розглядати після того, як підприємства-експортери розгорнуть свою експортну діяльність і з'являться перші значні позитивні результати з нарощування експортного потенціалу. Коли кількість експортерів буде достатньою, можливо тоді стане доцільним розглянути варіанти введення диференційованої вартості послуг для різних категорій клієнтів. Наприклад, з часом доречно ввести плату за введення до складу торговельних делегацій і місій, за участь у міжнародних виставках і ярмарках тощо. На платній основі можуть бути передбачені консультаційні послуги з питань супроводу експортних контрактів і операцій, загального управління і розвитку експортної діяльності підприємств інших галузей. Агенства можуть стягувати вищу плату з іноземних організацій, що потребують інформації про місцевий ринок або за організацію ознайомлення з місцевими підприємствами. Також агенства можуть пропонувати платні послуги для іноземних торговельних місій і груп.

Програми міжнародної співпраці з питань технічного сприяння також можуть бути джерелом фінансування агенства. Тому важливо збирати і аналізувати всю можливу інформацію про такі програми і умови участі в них, брати активну участь у грантових проектах, залучати до цього підприємців-клієнтів.

Таким чином, створення мережі регіональних агенств сприяння розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств стане рушійною силою активізації механізму формування та реалізації експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі регіонів, підвищення конкурентоспроможності підприємств, регіонів, держави Україна. З метою переконливості поданих тверджень у *подальшому* буде розглянуто реалізацію однієї з основних функцій вищеназваного агенства, а

саме оцінювання експортного потенціалу машинобудівних підприємств на прикладі окремих суб'єктів господарювання машинобудівної галузі Хмельницької області.

Література

1. Модернізація України – наш стратегічний вибір : щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
2. Агентство // Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rozum.org.ua/index.php?a=term&d=22&t=137>.
3. Агентство // Енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pharmacyclopedia.com.ua/article/2625/agentstvo>.
4. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. – Ірпінь : ВТФ «Перун», 2007. – 1736 с.
5. Агентство // Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/str/E-013.html>.
6. IES (International Enterprise Singapore) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iesingapore.gov.sg/wps/portal>.
7. JETRO (Japan External Trade Organization) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jetro.go.jp/>.
8. KOTRA (Korea Trade-Investment Promotion Agency) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://english.kotra.or.kr/wps/portal/dken>.
9. KUKE (Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kuke.com.pl/home.php>.
10. Mehib (The Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mehib.hu/Default.aspx>.
11. NZTE (New Zealand Trade and Enterprise) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nzte.govt.nz/Pages/default.aspx>.
12. OPIC (Overseas Private Investment Corporation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.opic.gov/about-us>.
13. Products and policies Ex-Im Bank / The Export-Import Bank of the United States [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.exim.gov/products/index.cfm>.
14. Products and solutions of Euler Hermes (Euler Hermes Kreditversicherungs-AG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eulerhermes.com/en/products-solutions/products-solutions.html>.
15. SEC (Slovene Export Corporation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/#hl=ru&sclient=psy-ab&q=+Slovene+Export+Corporation&oq=+Slovene+Export+Corporation>.
16. State support of export (The Export Guarantee and Insurance Corporation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.egap.cz/o-nas/profil-spolecnosti/index-en.php>.
17. This is AKA (Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.akabank.de/english/index.html>.
18. TURK EximBank (EximBank of Turkey) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eximbank.gov.tr/EN/ana-sayfa/2-0/20120323.html>.
19. UK Trade and Investment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukti.gov.uk/export.html?guid=none>.

Редакція отримала матеріал 17 травня 2013 р.

СВІТОВА ЕКОНОМІКА

Василь БРИЧ, Михайло ФЕДІРКО

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УМОВАХ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ ЕНЕРГЕТИЧНИМ СПІВТОВАРИСТВОМ

Розглянуто питання регулювання підприємств природних монополій як складової загальної інфраструктури енергетичного ринку в країнах, що входять до Європейського енергетичного співтовариства, а також в Україні. Досліджено методи й інструменти державного регулювання підприємств суб'єктів природних монополій в умовах ринку. На основі порівняння досвіду країн, що входять до Європейського енергетичного співтовариства, та України запропоновано методи регулювання природних монополій в Україні.

Ключові слова: *природні монополії, Європейське енергетичне співтовариство, регулювання.*

Актуальність теми. В усіх своїх законодавчих ініціативах Україна декларує вибір європейської моделі функціонування енергетичних ринків, суб'єктами яких є підприємства, що належать до природних монополій, а також своє прагнення до якнайшвидшої інтеграції в європейський енергетичний простір.

Актами ратифікації Договору до Енергетичної хартії та підписання з ЄС Меморандуму про порозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі та набуття статусу члена в Енергетичному співтоваристві Україна визнала європейські стандарти побудови і регулювання енергетичних ринків.

Економічна теорія традиційно розглядає інфраструктурні мережі як сферу діяльності природних монополій. Такий статус закріплено за електричними газотранспортними та нафтотранспортними мережами як у національному, так і в європейському законодавстві. Проблематика регулювання природних монополій розглядається у *працях як вітчизняних* (В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк [1], В. В. Венгер [2], Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородний, В. В. Кривуцький, Н. О. Шпак [3], так і *зарубіжних* (С. Андерсен [4], П. Ван Дорен [5], Дж. Стігліц [6], У. Баумоль [7], Ж. Лафонт [8], *науковців*. Проте багато аспектів цієї багатогранної проблеми залишається поза увагою дослідників, зокрема це стосується питання доступу до інфраструктурних мереж та розбудови конкурентного середовища на ринках, де наявний режим природної монополії. Це є особливо *актуальним* для країн з перехідною економікою і, в першу чергу, для України, де формування ринку у сфері природних монополій стикається з бар'єрами, що мають політичний, інституційний та соціально-економічний характер.

Мета статті – аналіз і узагальнення міжнародного досвіду регулювання підприємств природних монополій, які є суб'єктами інфраструктурних мереж, та обґрунтування такого механізму в умовах співпраці України з Європейським енергетичним співтовариством.

Енергетичне співтовариство, в якому Україна має статус члена, було засновано у 2006 р. з метою стимулювання міждержавних відносин у напрямі побудови єдиного європейського енергетичного простору з уніфікованими і транспарентними правилами ринку як серед країн-членів Європейського енергетичного співтовариства, так і між країнами-сусідами. Своїм Договором ця інституція зобов'язує країни-члени сформувати ринкові відносини в галузях економіки, де наявний режим природної монополії відповідно до директив ЄС, якими регламентуються спільні правила внутрішнього ринку електроенергії та газу [9; 10], у визначені часові межі.

Узагальнення нормативних положень цих директив дає змогу виділити декілька базових принципів регулювання ринків, суб'єктами яких є підприємства природних монополій, і зокрема доступу до інфраструктурних мереж:

1) розмежування, що передбачає юридичне, організаційне та адміністративне (щодо прийняття управлінських рішень) відокремлення від вертикально інтегрованих компаній підприємств з магістрального і розподільного транспортування газу й електроенергії з обов'язковим впровадженням окремого бухгалтерського обліку;

2) недискримінаційний доступ до мереж на основі про-зорої тарифної системи, що відшкодовує всі економічно обґрунтовані витрати;

3) прозорість і публічність, що забезпечують публічно-суспільне усвідомлення і прийняття діяльності природних монополій. Прозорість і зрозумілість тарифної системи є основою для економічної стабільності галузі, що дає змогу отримувати додаткові сигнали для прийняття рішень про стратегічне інвестування в розвиток енергетичних потужностей;

4) незалежність регуляторного органу, що є важливою інституційною передумовою для створення об'єктивних і прозорих правил гри на ринку. Крім функцій регулювання, ці органи проводять обов'язковий моніторинг діяльності енергетичних підприємств природних монополій з відповідним інформаційним висвітленням, а також прогнозують потреби економіки і суспільства загалом щодо споживання енергетичних ресурсів у довгостроковій перспективі, що є основою для подальшого розвитку галузі;

5) заборона будь-якого перехресного субсидування та надання можливостей певного державного втручання для задоволення окремих важливих потреб суспільства, однак лише в межах, що не завдають шкоди іншим учасникам ринку.

Оскільки режим природної монополії наявний у першу чергу, в енергетичній галузі, то у комплексі зазначені директиви створюють загальні засади для впровадження ринкових відносин в енергетичній галузі шляхом відокремлення сфери природної монополії від потенційно конкурентного середовища. Інфраструктурні мережі організаційно і фінансово відокремлюються від вертикально інтегрованих угруповань і зобов'язуються на недискримінаційній основі надавати мережі у користування будь-якій "третьій" стороні. Базою регулювання слугує прозора тарифна система, яка забезпечує розбудову достатніх енергетичних потужностей, їх якіс-ну і збалансовану роботу, сталість розвитку в довгостроковій перспективі.

У минулому законодавство європейських країн і ЄС загалом ніяким чином не обмежувало монополію підприємств галузей, де наявний режим природної монополії мереж. Окрім того, воно навіть створювало захист від доступу на ринок інших суб'єктів ринку. Лише з кінця 90-х рр. XX ст. таке становище стало поступово змінюватися. Наприклад, ЄС після прийняття перших актів з лібералізації електроенергетичної (у 1996 р.) і газової (у 1998 р.) галузей витратив майже 10 років на їх реформування до певного відкриття ринків. Зокрема, у ФРН ринок електроенергії в даний час як

звичайний ринок є відкритим повномасштабній конкуренції. Проте, оскільки монополія є природною, усунення захисту ринку відображає лише необхідну, але недостатню умову для конкуренції. Такий ринок потребує додаткового регулювання, яке може запустити в хід процес досягнення бажаного рівня конкуренції. В практиці розвинутих країн такому регулюванню піддаються, в першу чергу, підприємства електричних мереж як суб'єкти ринку електроенергетики в плані надання доступу до використання електромереж "третьою" стороною, а також формування тарифів як відшкодування за таке використання.

На теперішньому етапі існують різноманітні методи регулювання підприємств електричних мережах. Так, прийняті в 1996 р. директиви, що стосувалися розвитку внутрішнього ринку електричної енергії в ЄС, потребували вільного доступу користувачів до електромереж, прозорості у формуванні показників економічної діяльності та окремого бухгалтерського обліку виробництва, передачі та розподілу електроенергії для запобігання взаємного субсидування й усунення конкуренції. З урахуванням цих директив у ФРН в 1998 р. (із змінами і доповненнями від 24. 05. 2003 р.) було ухвалено закон, який передбачає забезпечення окремого виробництва, передачу і розподіл електроенергії у вертикально інтегрованих підприємствах електроенергетики для сприяння лібералізації ринку електроенергії. Проте передбачувані для цього бухгалтерські заходи були недостатніми для того, щоби усунути ринкову владу, яка базується на монополії в електромережах. Тому Директиви, крім цього, потребували також подальших заходів для вирішення цієї проблеми [11]. При запровадженні цих заходів в кінці 90-х рр. XX ст. дискутувалися різні можливості регулювання, передусім регулювання за допомогою регулюючої установи, що зумовило реакцію відповідних суб'єктів ринку, котрих це стосувалося. Для того, щоб не піддаватися регулюванню з боку регулюючої установи, такі організації, як Об'єднання підприємств електромереж Німеччини (VDN), Об'єднання підприємств електроенергетики Німеччини (VDEW) і Федеральне об'єднання підприємств німецької промисловості (e.V.BDI), запропонували відкрити ринок для доступу "третіх" осіб на умовах недискримінації. При цьому економічні показники такого доступу (тарифи за користування) встановлювалися на рівні тих, що існували на той момент. Цим кроком вони акцептували дію закону й імплементували механізм регулювання, який дещо обмежив, але не усунув їхні можливості встановлювати монопольні ціни.

Для усунення цієї проблеми необхідно було застосувати механізм регулювання, який мотивував би підприємства електромереж встановлювати такі тарифи, які забезпечували б інвестиції для розширення потужностей і підвищення надійності електропостачання, а також захисту довкілля. З економічної точки зору, такі тарифи мають відповідати короткостроковим і довгостроковим граничним витратам. Для цього необхідно вирішити інформаційну і мотиваційну проблеми. Що стосується першої проблеми, то необхідно знати, якими є витрати для того, щоб встановити відповідні тарифи для їх покриття, що стосується другої проблеми, то підприємствам мереж необхідно надати мотиви знижувати їхні витрати через інноваційні заходи до мінімального рівня, що відповідає стану техніки і технології в галузі.

Як інформаційна, так і мотиваційна проблеми, можуть бути вирішені використанням різних механізмів. Наприклад, у ФРН на початковому етапі реформування галузі було використано договірний механізм, суть якого полягає в укладенні угоди між вищеназваними об'єднаннями про режим надання доступу до користування електромережами "третіх" осіб (інших учасників ринку), механізм формування тарифів

та створення мотивів до інвестування. Цей метод не передбачає регулювання "ex-ante". Крім того, він дає змогу власникам мереж встановлювати ціни, котрі відповідають наданим ними витратам. Проте якщо їхні відшкодування перебувають у межах найвищих 30% від усіх в їхньому структурному класі, відшкодувати їх повинні на вимогу користувача мереж, що підлягають спеціальній перевірці з врахуванням структурних ознак і спеціальних факторів для порівняння з тарифами інших підприємств електромереж їхнього структурного класу та встановлення відповідності. Завершальне рішення приймає нейтральна арбітражна установа в режимі "ex-post".

Цей метод відображає певний прогрес порівняно з практикованим до цього захистом монополії. Проте він має суттєві недоліки. По-перше, він не дає можливості вирішити раціонально проблему встановлення тарифів, оскільки ініціатива перевірки виходить від користувача мережі. Він має ідентифікувати, до якого підприємства структурного класу належить його підприємство електромереж і які тарифи порівняно з іншими підприємствами електромереж сформовано ним у цьому структурному класі. Цією інформацією, як правило, володіє об'єднання підприємств електромереж, тому користувач мережі є обмеженим у можливості раціонально вирішити проблему.

По-друге, додатково погіршується огляд і порівнюваність витрат, оскільки існує багаточисельність структурних класів електричних мереж, поділ на які здійснюється за критеріями густини навантаження, довжини лінії мережі, рівня напруги, розміщення у напрямі "схід – захід". Це призводить до того, що в окремих класах є настільки мало підприємств електромереж, що порівнюваність важко здійснити.

Підприємство електромереж, котре встановлює тарифи, що перебувають у діапазоні нижче 70% від вартості тарифів його структурного класу, згідно з правилами цього методу не підлягає процедурі регулювання. Це розглядається як мотив до зменшення витрат, що дає змогу отримувати йому додатковий економічний прибуток. Проте чи насправді підприємства електромереж, які є монополістами, схильні до зниження витрат через інновації та технічні удосконалення, є суперечливим питанням.

Підсумовуючи можливості використання цього методу для здійснення впливу на витратно-неефективні підприємства електромереж з метою встановлення ефективних тарифів, слід зазначити, що такий вплив є можливим, проте мотиви до зниження витрат через інвестиції та технічні удосконалення не повністю зрозумілі та гарантовані.

Прийняття ЄС у 2003 р. нових Директив щодо розвитку внутрішнього ринку електроенергії, котрі відмінили попередні Директиви [11], потребує запровадження регулюючої установи.

Відповідно змінюється метод тарифоутворення і їх регулювання. У розробленому Федеральним міністерством економіки і праці Німеччини (BMWA) Законі "Про енергогосподарства" прописано (ст. 21, розділ 2), що тарифи за користування електромережами формуються на основі витрат ефективного виробництва. Як нараховуються ці витрати, детальніше подано в документі "Про порядок нарахування тарифів за користування електромережами". При цьому передбачаються такі елементи [12]. Процедура здійснюється на основі регулювання "ex-post". Підприємства електромереж калькують свої тарифи на засадах власної відповідальності. Вони подають дані про свої витрати, розподілені за місцями виникнення витрат [12], регулюючій установі. Надаються також дані про встановлену потужність, довжину ліній електромережі, графіки річного навантаження і річного максимуму порівняно з попереднім роком, витрати на утримання та управління електромережами. Ці дані впорядковуються за різними структурними класами.

Регулююча установа перевіряє тарифи на відповідність. Критерієм відповідності їй при цьому служить ефективне і раціональне здійснення виробничої діяльності в електромережах. Її слід розуміти як діяльність, коли витрати підприємства електромережі (і, як наслідок, тарифи) є не вищими, як середні витрати підприємств електромереж для даного структурного класу при дохідності (рентабельності) на виробничо-необхідний капітал 6,5% у реальному вираженні. Підприємства, котрі мають показники, що вищі від цього значення, піддаються спеціальним перевіркам на відповідність. Такий метод регулювання приводить до низки покращень. Регулююча установа може накласти пряме грошове відшкодування на підприємство, якщо воно встановлює тарифи на базі завищених витрат. Для цього не потрібні вимоги зі сторони користувача мережі. При цьому знижено межу значень тарифів для проведення цієї процедури. Якщо за попереднього методу такої процедурі піддавалися 30% підприємств електричних мереж з найвищими розмірами тарифів, то за цього методу – 50%, при цьому вони мають пояснити, чому вони є менш ефективними, ніж порівнювані підприємства електричних мереж.

Проте цією процедурою охоплюються не лише підприємства електромереж з витратами, вищими від середніх, а й ті, витрати яких є нижчими від середніх. Вони мають утримувати тарифи за користування мережами постійно на цьому рівні. Якщо б їхні тарифи, наприклад, були збільшені за рахунок надприбутків, то вони не відповідали б більше витратам раціонально ефективної виробничої діяльності. Вони змушені були б знижувати тарифи і пояснювати причину такої поведінки.

Це свідчить про те, що регулювання доступу до електромереж згідно з моделлю BMWA може значною мірою стосуватися деталей виробничої діяльності. Чим більше воно підпадає під цю тенденцію, тим меншими є переваги регулювання "ex-post" порівняно з регулюванням "ex-ante".

Концепція регулювання згідно з моделлю BMWA дає змогу з огляду на мету досягти статично ефективного розподілу ресурсів, але при цьому регулювання є суто репресивним. Воно не дає підприємствам жодних мотивів для подальшого зниження витрат через технічні нововведення і раціональні інвестиції, оскільки зниження витрат зумовило б зниження тарифів і, таким чином, соціалізувало б підвищений прибуток підприємств. Тому цей метод регулювання потребує удосконалення як в аспекті підвищення мотивації, так і в аспекті доступу до інформації про витрати підприємств електромереж [12].

Перевагою цієї моделі регулювання є те, що її застосування приводить до зменшення кількості структурних класів, проте, крім структурних класів, є ще спеціальні фактори, тобто особливі відносини, котрі впливають на витрати в електромережах. Вони розглядаються у процедурах перевірки відповідності тарифів і у разі об'єктивності визнаються складовою витрат. Насправді такі спеціальні фактори не є безпроблемними. З одного боку, вони розглядаються лише тоді, коли вони підвищують витрати, а не коли вони їх знижують. З іншого боку, підприємствами електромереж постійно вишуковуються причини до використання спеціальних факторів з метою завищення витрат. Більше того, врахування спеціальних факторів відкриває можливість до застосування особливих випадків регулювання в межах моделі BMWA, що є небажаним. Крім того, регулюванню загрожує розпливчастість, оскільки підприємство електромереж завжди може знаходити причини, чому обслуговування його мережі спричиняє такі високі витрати, тому що воно працює настільки ефективно, наскільки це є можливим серед його специфічних обставин. Досвід використання цього методу у багатьох країнах Європейського

енергетичного співтовариства, зокрема у ФРН, показує, якщо такі спеціальні фактори акцептуються регулюючою установою, то підприємства електромереж зацікавлені в тому, щоб інвестувати в них і спричинити придатні до врахування витрати. У разі, якщо стосовно спеціальних факторів є відмінності у поглядах регулюючої організації і підприємства, то такі випадки, як правило, розглядаються в судах. Це знову ж таки призводить до особливих випадків регулювання і підвищує вплив суб'єктів, які не є учасниками ринку, на процес регулювання.

Крім того, залишається питання, що дає використання моделі BMWA споживачам. Покраїнний аналіз цін у межах ЄС вказує на їх обернено пропорційний рівень щодо рівня конкуренції на ринках електроенергії. Так, наприклад, у ФРН ціни на електроенергію є вищими за ціни на електроенергію в скандинавських країнах, де рівень конкуренції на ринках електроенергії є вищим. Оскільки тарифи за користування електромережами становлять вагомую частку в ціні електроенергії (згідно з оцінками, у ФРН близько 40%), то на їх регулювання спрямовуються великі очікування. У зв'язку з тим, що таке регулювання є примусовим, воно спричинює спротив у підприємств, яких це стосується, що виражається в запереченні завищених витрат.

Досвід такого регулювання у ФРН показує, що змусити монополії до конкурентної поведінки було і буде складно.

Реалізація моделі BMWA на практиці складається з процесу отримання інформації про витрати і регулювання витрат, при цьому обидві складові відображають певний прогрес у досягненні мети регулювання порівняно з методом, що базується на системі договорів про використання електромереж. Разом з тим, відповідно до концепції моделі BMWA, наявні подальші можливості для удосконалення процесу регулювання. В одному напрямі виокремлюється тенденція до використання концепції "Benchmarking" з регулюванням витрат, в іншому напрямі – концепція до використання базованого на витратах масштабного регулювання ("Yardstick Regulation"), ще один напрям полягає у можливості відмовитися від моделі BMWA і використовувати договірний метод, передбачивши в ньому тарифні обмеження.

Генерована моделлю BMWA інформація обмежується визначенням витрат на одиницю довжини лінії електромереж у певному структурному класі, при цьому встановлюється найменш витратне підприємство. На противагу цьому, в концепції "Benchmarking" всі підприємства електромереж з усіх структурних класів порівнюються між собою в багатовимірній системі координат. На основі цього для кожного підприємства визначається комбінація значень ефективності. В так званому "Data Envelopment Analyse" (DEA) встановлюється межа виробничих можливостей "best practice" підприємства, тобто віртуально найбільш продуктивного підприємства [13]. Воно порівнюється з реально діючими підприємствами, на основі чого для кожного з них визначається відносний ранг ефективності. В цій точці вводиться регулювання витрат. Підприємство, витрати якого є вищими від середнього значення, підлягає процедурі визначення відповідності тарифів. Концепція "Benchmarking" на основі "DEA" застосовується у Великобританії, Норвегії, Данії та Нідерландах. В усіх чотирьох країнах було ідентифіковано і частково реалізовано потенціали зниження цін.

У разі застосування цієї моделі у ФРН необхідно було враховувати багаточисельність підприємств електромереж, де на той час їх налічувалось 900 і де насправді серед них було лише 4 великих. Наприклад, у Великобританії на той час їх налічувалось 12. З одного боку, багаточисельність підприємств зумовлювала зниження їхніх можливостей і схильності до стратегічної поведінки, що сприяло застосуванню

цього методу, а з іншого боку, були наявні значні витрати на отримання даних. Пов'язані з цим проблеми не вирішено в повному обсязі і на сучасному етапі. Крім того, багато підприємств пробують обґрунтувати спеціальні фактори і тим самим дискредитувати метод. При цьому, якщо регулююча організація не враховує ці спеціальні фактори, то їй загрожує бути втягнутою у затяжні судові процеси, результат яких часто не відповідає економічно ефективним рішенням.

Підсумовуючи досвід використання цієї концепції у ФРН, слід зазначити, що вона покращує процес отримання інформації і ставить регулювання на надійну основу. Водночас вона не гарантує успіху у покращенні мотивів до інноваційних заходів.

Що стосується базованого на витратах масштабного регулювання, то ґносеологічно воно пов'язане з договірним методом і моделлю BMWA. Як згадувалось, з методу, заснованого на договорах, випливає два розподільчих ефекти. З одного боку, неефективні підприємства знижують свої витрати, а з іншого боку, відносно ефективні підприємства також мотивовані до зниження своїх витрат, оскільки вони не підлягають жодним обмеженням щодо досягнення регульованої верхньої межі тарифу.

Такої мотивації можна досягти також у рамках моделі BMWA, коли підприємство періодично має декларувати свої витрати, проте воно повинно дотримуватись історичної вартості тарифу, яка була визначена на ринку для обрахунку своїх прибутків. Якщо в результаті інноваційних заходів середні витрати всіх підприємств знижуються нижче від історичного значення, то це середнє значення витрат є верхньою межею для нарахування тарифів. Цим і пояснюється назва цього методу. При цьому мотив до інноваційних заходів залишається, оскільки підприємство перебуває постійно в конкуренції з іншими підприємствами, котрі знижують свої витрати і тим самим ендогенно змінюють масштаб своїх витрат. Підприємства, котрі не дотримуються цього правила, нашоувхуються із своїми витратами на межу середніх витрат, які є на ринку. Таким чином, вони підлягають перевірці на відповідність тарифів. Ідея застосування цього інноваційного методу приписується американському економісту А. Шлейферу з Гарвардського університету [14].

Критики висловлюють думку, що модель BMWA привносить в практику регулювання багато бюрократичних перешкод. Причиною цього вони вважають необхідність подання статистичних звітів. За цього методу ставиться питання про використання підприємствами спеціальних факторів, що затрудняє процедуру регулювання. Ті, хто поділяє цю думку, висловлюються за використання методу договорів, удосконалюючи його для того, щоби досягнути консенсусу відносно тарифної політики на ринку електричної енергії в межах ЄС. Для цього вони пропонують доповнити метод договорів через процедуру «RPI-X»-регулювання.

За цього методу в початковий момент тарифи формуються на основі тарифів за методом договорів і надалі коригуються на значення реального приросту продуктивності, який обчислюється як різниця між показником зростання індексу цін в економіці RPI і показником зростання ефективності виробництва підприємств електромереж. Через певний період, величина якого залежить від стабільності в економіці та рівня динамічної ефективності виробництва підприємств електромереж, діючий тариф знову коригується на значення «RPI-X» [15].

Використання цього методу приводить до відмови від покращення статичної алокації ресурсів, що наявна за використання методів BMWA чи «Benchmarking». Монопольні структури на ринку акцептуються, що є недоліком цього методу.

Проте метод «RPI-X»-регулювання значною мірою спрямований на підвищення

алокаційної ефективності в часі, тобто динамічної ефективності розподілу ресурсів, що є його значною перевагою. При цьому регулююча установа має встановити верхню межу тарифів, до досягнення якого підприємства електромереж можуть користуватися плодами своєї інноваційної діяльності.

«RPI-X»-регулювання є концепцією регулювання «на лезі ножа», тому що регулююча установа має правильно встановити значення величини «RPI-X» і бути нейтральною щодо інтересів суб'єктів ринку, оскільки, якщо вона встановить занижене значення «RPI-X», то це піде на користь компанії, якщо ж вона обере завищене значення «RPI-X», то вона буде прихильною до користувачів мережі, при цьому будуть знижуватися доходи підприємств електромереж, що може призвести до зниження обсягів інвестицій і надійності постачання електроенергії.

Що стосується України, то на теперішньому етапі використовують модель «витрати плюс», яка лише в загальних рисах відповідає першій з окреслених моделей. Відмінність полягає в підходах нарахування витрат на капітал. Як і більшість економістів, спеціалісти Національної комісії регулювання електроенергетики (НКРЕ) України у доповіді «Державне регулювання енергетики України» обґрунтовують необхідність переходу до більш сучасної моделі регулювання на основі цінних обмежувачів, яка широко відома також як модель «PRI – X фактора» і яка описана вище. В Україні її частково вже застосовують у галузі електроенергетики для окремих підприємств з іноземними інвестиціями [16]. Основний принцип її дії полягає у фіксуванні верхньої межі тарифу, яка протягом затвердженого терміну (5–8 років) може коригуватися залежно від економічних індексів (як правило, індексу споживчих цін (PRI)) і певних факторів впливу (X), якими є технологічний прогрес у галузі чи суміжних сферах, а також подорожчання або здешевлення вхідних факторів, наприклад, ціни на енергетичні ресурси.

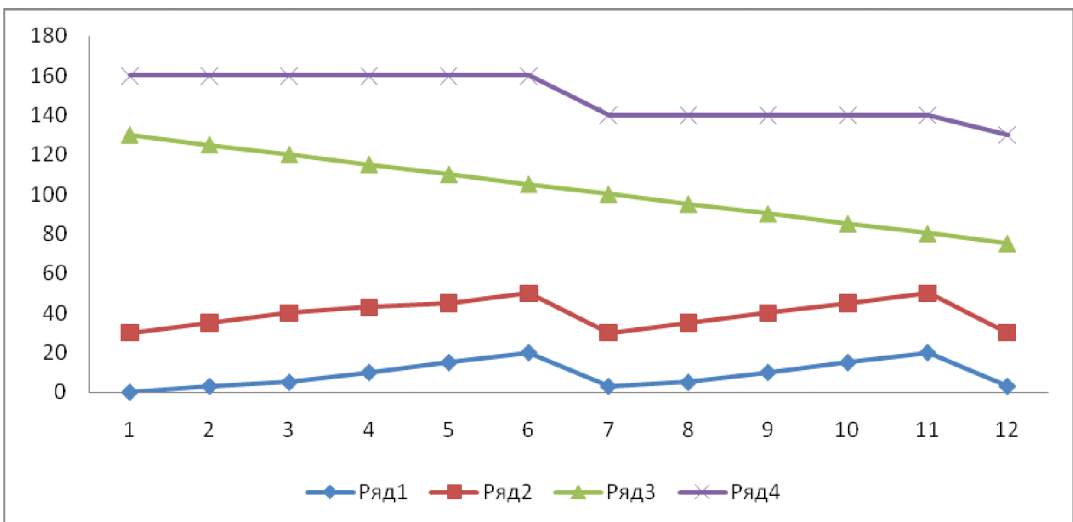


Рис. 1. Динаміка доходу і прибутку природної монополії за моделлю витрат PRI-X фактора

Примітка: ряд 1 – прибуток; ряд 2 – витрати на капітал; ряд 3 – операційні витрати; ряд 4 – дохід.

Як видно з рис. 1, починаючи з першого року, підприємство за рахунок впровадження ефективних технологій нарощує свій власний прибуток. Після завершення строку регулювання шкала доходів коригується на чистий прибуток, який надалі нарощується за рахунок продовження політики ефективності. У такий спосіб досягається оптимізація інтересів як споживачів, так і природної монополії. Проте ця модель має деякі недоліки: на базовому етапі оцінки монополіст зацікавлений приховати свої наявні прибутки з метою їх подальшої максимізації; така сама ситуація складається і наприкінці чергового терміну регулювання. Ефект впровадження заощаджувальних технологій передається споживачам у кінцевій ціні лише з певним інтервалом.

Що стосується ринку газу, європейський підхід до визначення розміру загальних витрат підприємства "приспосовано" до принципу розрахунку єдиного тарифу на транспортування, що використовується на українському ринку. Така модель має сенс, якщо користувачем послуг з транспортування (транзиту) є лише одна компанія. В умовах, коли ринок постачання демонополізовано, як цього вимагає європейське законодавство, застосування єдиного тарифу не виправдано з точки зору економічних витрат транспортера. Доступ до ГТС "третьох" сторін можливий з лібералізацією ринку з огляду на достатню потужність для транзиту, а також для здійснення як імпортичних, так і експортних поставок енергоносіїв. За таких умов актуальності набуває розробка диференційованої тарифної шкали за методом, який використовується безпосередньо на європейському ринку. Впровадження механізму тарифоутворення з прозорою структурою складових елементів сприяло б не лише економічному розвитку галузі, а й надходженню інвестицій, у тому числі шляхом залучення кредитів чи позикового капіталу в розбудову вітчизняної транспортної інфраструктури. Прозорість ціноутворення в галузі та доступ до транспортування "третьих" осіб стануть додатковим стимулом для залучення довгострокових інвестицій у розвиток внутрішніх джерел видобування енергоресурсів. Іноземні компанії, які на умовах розподілу продукції інвестують у розробку вітчизняних родовищ вуглеводів, зацікавлені не лише в гарантіях для своїх інвестицій, а й у прозорості та надійності транспортної інфраструктури. Ця стратегія має бути застосована також для імпорту енергоресурсів. Оскільки різні компанії (зокрема, "Газпромзбут Україна") здобувають право на укладання прямих договорів з поставки газу, вартість транспортування для них має встановлюватися за диференційованою тарифною шкалою.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що на теперішньому етапі в країнах, які належать до Європейського енергетичного співтовариства, використовують такі моделі регулювання з метою ефективного тарифоутворення, як відшкодування за доступ до інфраструктурних мереж на ринку, суб'єктами яких є підприємства природних монополій:

1) регулювання норми прибутку, що передбачає повернення всіх операційних затрат виробництва плюс витрати на залучення капіталу. Регулюванню підлягають механізми нарахування витрат;

2) регулювання на основі цінових обмежувачів, що фактично базується на принципах урахування витрат першої моделі та надає можливість регулятору встановити мінімальну ціну на певний строк, протягом якого підприємство прагне до максимізації прибутку за рахунок впровадження ефективних технологій і відповідно зменшення операційних витрат;

3) метод порівняльної конкуренції, який є своєрідним удосконаленням другої моделі шляхом фіксування ціни не лише на основі обґрунтованих витрат, а й у порівняльному аналізі з іншими подібними сферами діяльності підприємств.

Таким чином, співпраця України з Європейським енергетичним товариством потребує суттєвих інституційних змін на її внутрішньому енергетичному ринку, суб'єктами якого є підприємства природної монополії. Це стосується, в першу чергу, регуляторної політики, яка базується на вимогах Другого енергетичного пакета і яка значною мірою має бути узгоджена з вимогами Об'єднання європейських енергетичних регуляторів.

Література

1. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк. – К. : Знання, 2006. – 367 с.
2. Венгер В. В. Регулювання діяльності природних монополій: теорія і практика / В. В. Венгер. – К. : ІЕ і П НАНУ, 2007. – 204 с.
3. Стадницький Ю. І. Державне регулювання діяльності природних монополій : моногр. / Ю. І. Стадницький, А. Г. Загородний, В. В. Кривуцький та ін. – Львів : Нац. ун-т "Львівська політехніка", 2008. – 224 с.
4. Andersen S. S. *Energy policy: Interest articulation and Supranational authority* / S. S. Andersen // *Making policy in Europe*. – London, 2001.
5. Peter M. VanDoren *The Deregulation of the Electricity Industry. A Primer. Cato Policy Analysis* " 320, 6 октября 1998 года [Електронний ресурс] / М. Peter. – Режим доступу : <http://www.cato.org/pubs/pas/pa-320es.html>.
6. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар (*Globalization and Its Discontents*) / пер. А. Іщенко. – Нью-Йорк. – Лондон. – К. : КМ Академія, 2003.
7. Баумоль У. *Дерегулирование и теория конкурентных рынков (Deregulation and the Theory of Contestable Markets)* / У. Баумоль, Э. Бэйли. – 1984.
8. Jean-Jacques Laffont, 2005. *Regulation and Development*.
9. Про природні монополії : Закон України №1682 від 20. 04. 2000 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 19 (26 трав.).
10. Richtlinie 96/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitäts binnenmarkt vom 19. Dezember 1996, Amtsblatt Nr. L027 vom 30. 01. 1997 S. 0020.
11. Europäisches Parlament und Europäischer Rat: Richtlinie 2003/54/EG des Europäischen Parlaments und des Rates Vom 26 Juni 2003 über gemeinsame Vorschriften für den Elektrizitätsbinnenmarkt und zur Aufhebung der Richtlinie 96/92/EG, Brüssel 2003; Amtsblatt der Europäischen Union L 176/37 Vom 15. 07. 2003.
12. Bundesministerium für Wirtschaft' und Arbeit: Entwurf der Verordnung über die Entgelte für den Zugang zu Elektrizitätsversorgungsnetz (Netzentgeltverordnung Strom), Stand: 20. 04. 2004, Berlin 2004.
13. Jean-Jacques Laffont and Jean Tirole, 1993. *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation. Description*
14. A. Shleifer: *A Theory of Yardstick Competition*, in *Rand Journal of Economics* (1985). Н. 16 (3) S. 319-327
15. W. A. Niskanen *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago, New York, 1971
16. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до енергетичного співтовариства Європи [Текст] / Ю. Будниченко // *Економіка України*. – 2010. – № 5. – С. 84–95.

Редакція отримала матеріал 16 травня 2013 р.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ГЛОБАЛЬНИХ МЕТОДІВ РЕГУЛЮВАННЯ СВІТОВОГО АГРАРНОГО РИНКУ

Розглянуто теоретико-методологічні засади регулювання глобальних ринків. Проведено аналіз реальності загроз обвалу світового аграрного ринку.

Ключові слова: конкуренція, агроринок.

Істотний вплив на формування державної регуляторної політики у сфері торгівлі має поглиблення процесів глобалізації та регіоналізації світової економіки, зумовлене значним зростанням лібералізації міжнародного регулювання світової торгівлі, що є наслідком багатосторонніх домовленостей у системі ГАТТ/СОТ. Торгівля сільськогосподарською продукцією стала не лише актуальною і найскладнішою сферою переговорного процесу в рамках СОТ та регіональних угруповань, а й запорукою її цілісності, чинником забезпечення сталого економічного розвитку і продовольчої безпеки країн, основним їхнім соціально-економічним багатством. Це *потребує* не лише *теоретичного осмислення* ролі глобальної регуляторної політики у сфері сільськогосподарської торгівлі, а й *упровадження ефективних форм, методів, принципів та заходів*, які забезпечать її ефективну реалізацію й посилення потужностей, зокрема використовуючи дієві важелі механізмів формування регуляторної політики сільськогосподарської торгівлі. Проте у вітчизняній теорії і практиці є ще багато невизначеностей щодо ефективного використання механізмів регуляторної політики торгівлі сільськогосподарською продукцією.

В економічній теорії основоположні проблеми стратегії і тактики державних регуляторних концепцій як чинників розвитку міжнародної торгівлі *досліджувалися у працях* Д. Гелбрейта, Д. Кейнса, А. Маршалла, С. Мілля, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Ф. Хайєка тощо. Сучасні тенденції формування політики державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, виробництва і торгівлі сільгосппродукцією, адаптації національного аграрного сектору до викликів процесу глобалізації викладені у роботах *вітчизняних вчених* І. Бураковського, В. Власова, А. Гайдуцького, В. Губені, Т. Осташко, Б. Пасхавера, А. Філіпенка та інших.

Разом з тим, слід зазначити, що значна *частина проблем* у цій складній і багатогранній сфері *потребує більш детального вивчення*. Зокрема, відсутні ґрунтовні комплексні наукові дослідження механізмів формування глобальної регуляторної політики держави. Більш глибокого аналізу потребує виокремлення інституційних форм регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією на всіх рівнях.

Єдина сільськогосподарська політика (ЄСП) (common agricultural policy) зародилася у 50-ті рр. XX ст. в Західній Європі. Загальні принципи функціонування ЄСП були закладені в Римській угоді 1956 р., де у ст. 39(1) європейська спільнота визначила такі цілі:

- 1) підвищити продуктивність виробництва сільськогосподарської продукції шляхом

сприяння технічному прогресу, забезпечення раціонального розвитку аграрного виробництва та оптимального використання факторів виробництва;

2) забезпечити прийнятні стандарти життя сільського населення за рахунок збільшення доходів осіб, зайнятих у аграрному виробництві;

3) стабілізувати ринки агропродовольчої продукції;

4) забезпечити населення країн-членів співтовариства достатньою кількістю продовольчих товарів за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції;

5) забезпечити населення продовольчою продукцією за доступними цінами [1].

Для досягнення вищезгаданих цілей було закріплено три основоположних принципи функціонування ЄСП:

1) вільна торгівля сільськогосподарськими товарами між країнами –учасниками договору та єдині ціни для одних і тих самих товарів;

2) спільність переваг, тобто надання переваги товарам, що виробляються в межах ЄС, перед імпортною продукцією. Таким чином, спільний ринок захищають від дешевого імпорту та коливання цін на аграрну продукцію на світових ринках;

3) спільна фінансова відповідальність усіх держав-членів за ринкову та цінову політику через субсидування з фондів Європейського співтовариства [2].

Сільськогосподарське виробництво стало одним з перших секторів економіки (після видобутку вугілля та виплавки сталі), з чого розпочався процес створення Європейського Союзу. В ст. 39 Римського договору про ЄЕС (1957 р.) викладені цілі сільськогосподарської політики європейських країн. Вони були зорієнтовані на підвищення продуктивності сільського господарства як способу підтримання належного рівня життя і стабілізації.

Прийнята у березні 2010 р. Європейська “Стратегія-2020” пропонує новий погляд на вирішення проблем економічного та соціального розвитку, проблем, пов’язаних зі зміною клімату, технологічних проблем, розв’язання інтелектуальних потреб суспільства та стійкого і всеосяжного зростання [3].

Слід зауважити, що в країнах ЄС економічні показники виробництва сільськогосподарської продукції вимірюються як у базових цінах, так і в цінах виробника. Базова ціна визначається як ціна, яка одержується виробником після вирахування всіх податків на продукти, але містить всі субсидії на продукти. Ціна виробника містить у собі прибуток від продажу та залежить від запасів аграрної продукції, що використовується як корм для тварин та для переробки і власного кінцевого використання виробниками.

Проте згадані відмінності у підході до оцінки показників аграрного виробництва не надто відрізняються. Так, у 2011 р. загальне виробництво сільськогосподарської продукції країнами ЄС-27 за базовими цінами досягнуло 389993,56 млн. євро, а за цінами виробника – на 5448,09 млн. євро менше, або майже на 1,4%. В подальшому оцінку економічних показників аграрного виробництва у Європейському Союзі будемо здійснювати за базовою ціною [4].

Проведемо аналіз змін виробництва продукції рослинництва країнами Євросоюзу протягом 2002–2011 рр. (табл. 1). Оскільки дані в табл. 1 розташовані в порядку спадання колонки “2011”, стає очевидним, що найбільше продукції рослинництва у 2011 р. виробила Франція (39029,40 млн. євро), після якої з суттєвим відставанням (понад 25%) посідають наступні місця у рейтингу інші великі європейські країни: Італія (27514,60 млн. євро), Німеччина (27025,70 млн. євро), Іспанія (24795,23 млн. євро),

Румунія та Польща (13855,46 та 12276,29 млн. євро). В кінці таблиці розмістилися такі малі країни, як Мальта, Люксембург, Кіпр, Естонія та Латвія (від 50,11 до 473,75 млн. євро).

Слід зазначити, що Франція протягом досліджуваного періоду жодного року не втратила передових позицій. Проте за приростом продукції рослинництва у 2011 р. її перспективи є не найкращими. Лідерами у цій категорії маємо: Словаччину – 61,3%, Угорщину – 37%, Литву – 35,8% , Румунію – 34,2% та Польщу – 25,3%. Так, у переліку містяться всі країни колишнього соціалістичного табору. Причина цього є очевидною – економічна свобода, яку забезпечило фермерам цих країн членство в ЄС. Серед тих країн, які приділяли меншу увагу галузі рослинництва у 2011 р., лише старі європейські країни: Бельгія, Португалія, Нідерланди та Швейцарія (спад становить 11,1%, 5,4%, 3,9% і 1,4% відповідно). Проте середньоєвропейський показник забезпечив приріст у 9,6%.

Цікавим може виявитися й аналіз останньої колонки табл. 1, де порівнюються обсяги виробництва продукції рослинництва у 2011 р. з роком початку останньої Світової економічної кризи – 2008 р. Загалом ЄС-27 у 2011 р. перевищив показник 2008 р., але не зміг досягти цього значення у 2009 та 2010 р. як і більшість країн Європи. Найбільш впевнено подолали кризові явища у рослинництві: Естонія зі зростанням виробництва на 35,3%, Словаччина – на 26,3%, Австрія – на 17,6% та Литва – на 16,5%. Не значно відстали від країн-лідерів (зі зростанням від 12,2% до 0,3%), досягнувши рівня 2008 р., Люксембург, Португалія, Мальта, Бельгія, Латвія, Греція, Італія та Іспанія.

Таблиця 1

**Динаміка виробництва продукції рослинництва країнами ЄС
 протягом 2002–2011 рр., млн. євро**

Країни/роки	2002	2008	2009	2010	2011	2011/2010 %	2011/2008 %
1	2	3	4	5	6	7	8
ЄС-27	173461,27	200733,58	173642,08	188940,36	207064,03	109,6	103,2
Франція	35495,50	37663,00	35343,20	38024,00	39029,40	102,6	103,6
Італія	27733,16	28331,20	25210,50	25759,57	27514,60	106,8	97,1
Німеччина	21131,71	25172,11	21590,22	22796,32	27025,70	118,6	107,4
Іспанія	24054,44	25756,49	22509,90	24777,61	24795,23	100,1	96,3
Румунія	5783,23	12421,16	8428,38	10324,41	13855,46	134,2	111,5
Польща	6394,73	11539,04	8643,78	9800,73	12276,29	125,3	106,4
Нідерланди	10178,37	11418,51	10856,58	12238,63	11766,48	96,1	103,0
Великобританія	9267,11	9891,36	7841,69	8797,40	10180,85	115,7	102,9
Греція	8110,92	6915,49	6423,38	6682,02	6895,88	103,2	99,7
Угорщина	2827,72	4655,50	3216,19	3470,29	4755,85	137,0	102,2
Данія	3074,98	3181,96	2818,85	3237,34	3569,80	110,3	112,2
Австрія	2572,56	2862,59	2573,64	2929,17	3367,36	115,0	117,6
Швейцарія	3166,24	2928,08	3110,69	3262,21	3216,83	98,6	109,9
Португалія	3444,40	3430,55	3245,32	3388,00	3203,76	94,6	93,4
Бельгія	2774,47	3230,93	3030,37	3501,55	3113,23	88,9	96,4

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Чехія	1653,07	2505,77	1933,61	2252,45	2778,56	123,4	110,9
Болгарія	1667,55	2489,46	2016,76	2135,59	2576,94	120,7	103,5
Швеція	2030,92	2050,97	1732,07	2281,30	2311,32	101,3	112,7
Ірландія	1361,65	1603,63	1366,34	1409,46	1612,72	114,4	100,6
Норвегія	1460,91	1464,16	1353,26	1515,03	1573,28	103,8	107,5
Фінляндія	1427,30	1373,20	1287,50	1354,20	1552,60	114,7	113,1
Литва	625,25	1238,42	1004,69	1062,59	1443,29	135,8	116,5
Словаччина	659,96	1108,49	850,59	867,88	1400,10	161,3	126,3
Словенія	534,42	600,10	545,84	595,90	658,02	110,4	109,7
Латвія	257,53	529,72	434,94	473,75	517,75	109,3	97,7
Естонія	182,80	249,73	226,54	275,27	337,82	122,7	135,3
Кіпр	0,00	304,53	312,03	324,10	337,18	104,0	110,7
Люксембург	167,01	156,93	148,81	133,60	137,75	103,1	87,8
Мальта	50,52	52,71	50,36	47,25	50,11	106,1	95,1

Примітка. Розраховано і побудовано за даними агенції Євростат.

Проведемо аналіз показників виробництва тваринницької продукції європейських країн, перелік яких поданий на рис. 1, і порівняємо їх з даними табл. 1. Очевидно, що картина майже не змінилася: Франція і в тваринництві є лідером (16,4% від загальноєвропейського виробництва, або 25459,5 млн. євро). Не значно відстала від Франції у виробництві продукції тваринництва інша велика європейська країна – Німеччина (15,1%, або 23454,79 млн. євро), яка відтіснила на третю та четверту позиції Італію та Іспанію (10,2% та 9,7% відповідно). Також до складу великих європейських виробників тваринницької продукції належать Великобританія (9,1%) та Нідерланди (6,6%), які відтіснили Польщу на сьоме місце. Частка решти країн Євросоюзу становила у виробництві продукції тваринництва лише 26,7%.

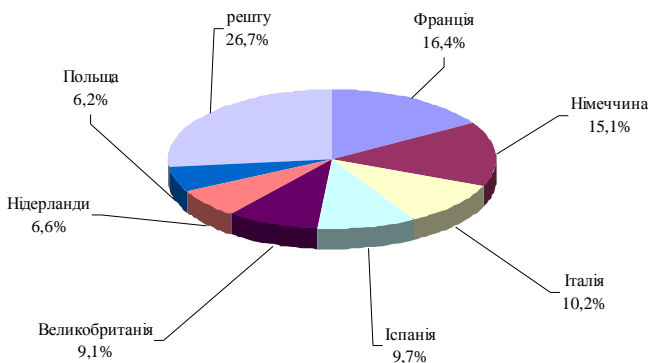


Рис. 1. Частка найбільших виробників тваринницької продукції серед країн ЄС-27 у 2011 р. [4]

Слід зазначити, що для більшості країн обсяги виробництва у тваринництві менші, ніж у рослинництві. Так, сумарне виробництво першого у 2011 р. становило 155346,62 млн. євро, або 75,0% щодо другого. Проте цей показник має доволі різні значення у країнах: 65,2% – для Франції, 86,8% – для Німеччини, 57,6% – для Італії, 60,6% – для Іспанії і лише 33,6% – для Румунії.

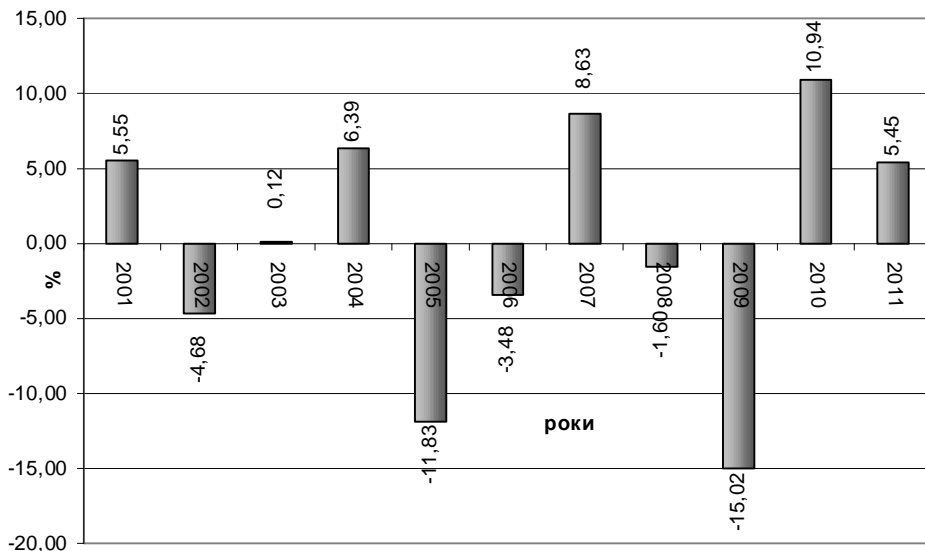


Рис. 2. Зміна валової доданої вартості сільськогосподарського виробництва країн ЄС-27 в 2001–2011 рр., у % до попереднього року [4]

Проаналізуємо такий показник, як величина валової доданої вартості, що створюється сільськогосподарським виробництвом. У 2011 р. сумарно для країн ЄС-27 ця величина становила 152813,24 млн. євро. Проте вона протягом досліджуваного періоду часто суттєво змінювалася (рис. 2). Так, максимальне зменшення валової доданої вартості було зафіксовано у 2009 р. на рівні 15,02% щодо попереднього року та у 2005 р. (11,83%). Найбільші зростання показника зафіксовані у 2010 р. (10,94%), 2007 р. (8,63%) та у 2004 р. (6,39%) порівняно з попередніми роками.

На рис. 3 відображена динаміка валової доданої вартості сільськогосподарського виробництва країн, що мали найвищі значення цього показника протягом перших десяти років XXI ст. Як бачимо, і в цьому разі з суттєвим відривом лідирують Франція, Італія та Іспанія зі значеннями показника від 20 до понад 30 млрд. євро. Максимальне зменшення валової доданої вартості сільськогосподарського виробництва було у 2009 та 2006 р. Найвище зростання показника для більшості представлених країн фіксувалися у 2001, 2004, 2007, 2008, 2010 р., тобто майже через кожних 3 роки.

Ефективність глобальних методів регулювання світового аграрного ринку яскраво виявилася при прощтовхуванні “вільної торгівлі” у сільському господарстві, що набуло поширення у 80-х рр. XX ст. Це було частиною політичних заходів та інвестицій, які вивели продовольчу та сільськогосподарську систему з-під державного контролю (занадто часто централізованого та несприйнятливо до змін) і забезпечили умови для розвитку приватної власності. Проте приватна власність призвела до формування ще більш централізованої та щільно контрольованої продовольчої системи.

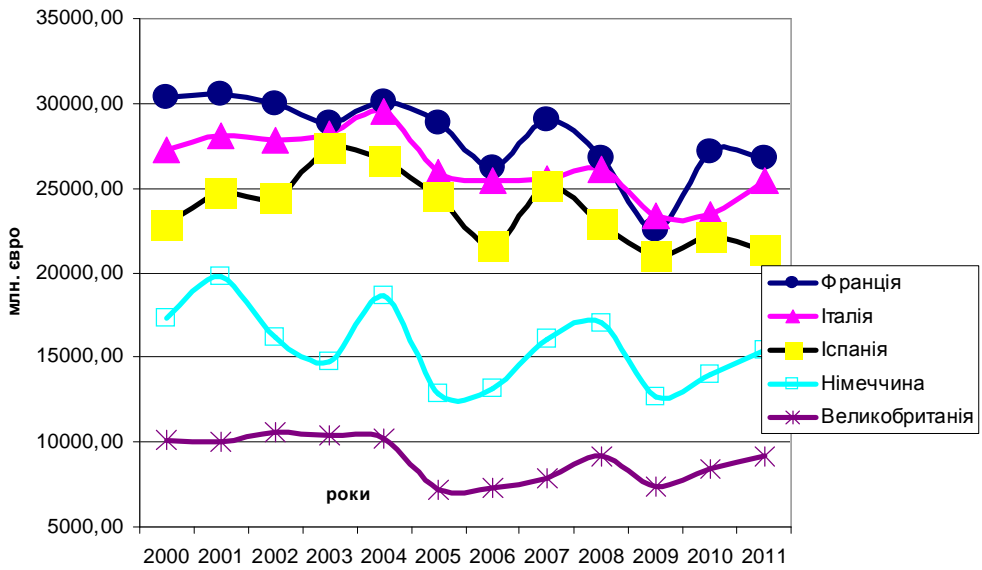


Рис. 3. Зміна величини валової доданої вартості сільськогосподарського виробництва європейських краї-лідерів протягом 2000–2011 рр., млн. євро [4]

Згідно з міжнародним правом, держави мають три види зобов'язань перед своїми народами щодо економічних, соціальних та культурних прав: поважати, захищати та забезпечувати. Ці зобов'язання випливають зі Статуту ООН та Загальної декларації прав людини. Будь-яка міжнародна угода, в тому числі торговельна, яка суперечить зобов'язанням держави з виконання прав людини, має бути або скасована, або змінена так, щоб забезпечити пріоритетне дотримання прав людини. Такими є вимоги права [4].

Зростання рівня регулювання організації торгівлі як частини справедливої і тривалої продовольчої системи має забезпечуватися відповідними принципами. Наведені нижче принципи сформульовані в рамках міжнародного проекту за назвою "EcoFair Trade" Фонду Генріха Бьоля, неурядової організації з проблем розвитку "Місереор" та Вуппертальського інституту, що є німецьким "мозковим центром" з проблем довкілля [5]. Ці принципи багато в чому перегукуються зі сформульованими групою з 400 експертів у підсумковому звіті програми ООН за назвою "Міжнародна оцінка стану сільськогосподарських знань, науки й технології в інтересах розвитку", яка була прийнята у квітні 2008 р. і полягає у наступному:

- 1) захищати, підтримувати та здійснювати загальне право людини на продовольство;
- 2) поважати і підтримувати немонетарні ролі сільського господарства (ті, що виходять за межі грошового обміну). Сільське господарство відіграє життєво важливу роль не лише у задоволенні матеріальних потреб, а й у досягненні соціальних, культурних і екологічних цілей. Політика у сфері продовольства має також приділяти належну увагу товарам і активам, які не мають ринкової ціни, таким як якість повітря і води;

- 3) розбудовувати місцеві продовольчі системи. Існування місцевих продовольчих систем не передбачає накладання заборони на торгівлю. Такий підхід формує продовольчу безпеку, починаючи саме з місцевого рівня, з урахуванням екологічних

обмежень та приділяючи належну увагу загальним рівням попиту на світові ресурси (що інколи ігнорується у продовольчій системі, в якій панує торгівля);

4) надавати перевагу місцевим знанням і технологіям. Це не лише сприятиме збереженню і розвитку біологічного та культурного різноманіття, а й забезпечуватиме наявність у людства необхідних йому ресурсів для протидії тій невизначеності, яку спричиняють зміни клімату та нестача глобальних енергетичних і водних ресурсів;

5) створювати сільськогосподарські системи з меншими викидами вуглецю. Процеси виробництва у сільському господарстві, землекористування, пакування і транспортування продовольчої продукції перетворюють індустріальне сільське господарство та пов'язані з ним продовольчі системи на значні чинники викидів в атмосферу газів, що спричиняють парниковий ефект;

6) скорочувати обсяги відходів. Згідно з недавньою оцінкою Стокгольмського міжнародного інституту води, близько половини продовольства, що нині виробляється у світі, йде у відходи. З огляду на те, що майже 1 млрд. людей на Землі сьогодні голодують, а природні ресурси планети швидко вичерпуються, цій проблемі треба нагально приділити увагу;

7) інтегрувати торговельну політику в загальні рамки ширшого планування розвитку, долучивши до цього процесу і СОТ.

В Україні впродовж останнього десятиліття спостерігалися коливання індексів цін на продукцію сільського господарства, які загалом знаходилися в рамках світових тенденцій. При цьому цінова динаміка у секторі інколи перевищувала загальний показник індексу споживчих цін, проте, як правило, відставала від динаміки цін у промисловості (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка індексів цін на продукцію сільського господарства, споживчих цін та оптових цін промисловості, % до попереднього року в Україні

Показники/роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сільськогосподарська продукція	105,0	87,4	120,6	105,7	108,1	102,4	138,0	110,3	106,4	130,4
рослинництво	92,4	87,8	133,7	93,3	95,5	114,1	157,7	95,2	109,1	141,1
тваринництво	136,8	86,6	104,8	134,2	129,5	88,8	115,8	147,4	101,4	114,1
Індекс споживчих цін	112,0	100,8	105,2	109,0	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4
Індекс оптових цін промисловості	100,9	105,7	107,6	120,5	116,7	109,6	119,5	135,5	106,5	120,9

Примітка. Побудовано за даними [6].

Ситуація на продовольчому світовому ринку – карт-бланш для України. Якщо її вдало використати, країна за кілька років може вийти на якісно новий рівень соціально-економічного розвитку. Світ наразі вичікує: чи займе Україна нарешті відповідне природним та економічним умовам місце на глобальному ринку, чи цю нішу займе хтось інший.

На думку директора департаменту агробізнесу ЄБРР Ж. Меттеталю, яку він неодноразово висловлював під час зустрічей з українськими високопосадовцями, Україна здатна подвоїти обсяги сільськогосподарського виробництва, однак для цього потрібно інвестувати в кожен гектар ріллі 1–2 тис. дол. США. І банк виявляє готовність інвестувати екологічні, енергоефективні та високотехнологічні проекти в сільськогосподарське виробництво України [7].

Свої слова Ж. Меттеталь підкріплює реальними фактами співпраці з українськими аграріями. Так, у 2011 р. ЄБРР вклав в АПК України 173млн. євро, з них 95,4 – безпосередньо в зернові проекти. Загальний обсяг інвестицій ЄБРР в аграрний бізнес України на початку 2013 р. перевищив 1,5 млрд. дол. Європейці готові збільшити інвестиції на 50–100 млн. євро за умови, що уряд буде надійним, прогнозованим партнером. З цим зауваженням, як правило, погоджуються як іноземці, так і українці: інвестиції напряму залежать від правил гри, встановлених державою [7].

ЄБРР також підтримує ідею щодо створення “Зернової двадцятки” світових виробників зерна, вагоме місце в якій може посісти й Україна. Щодо подальшої співпраці, то сторони планують продовжити співробітництво у виробництві зернових, птахівництві та машинобудуванні. Розглядається також впровадження спільних проектів у цукроварінні, агролізингу та тваринництві, зокрема молочарстві. У середині квітня 2012 р. ЄБРР затвердив середньострокову стратегію співпраці з Україною на період до 2014 р., відповідно до якої банк має намір інвестувати в Україну 1 млрд. євро на рік. Викладене вище дозволяє зробити наступні висновки.

В дослідженні були визначені тенденції розвитку світового та національних ринків сільгосппродуктів, які зумовлюють необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових аграрних ринках. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. спрямована на злам традиційної залежності вітчизняного АПК від природно-кліматичних чинників, модернізацію, структурне реформування та поліпшення фінансового забезпечення розвитку агровиробництва.

Література

1. Шпаар Д. Реформа общей аграрной политики в Евросоюзе и ее последствия для ФРГ / Д. Шпаар, К. Беме // АПК: экономика, управление. – 2004. – № 7. – С. 67–76.
2. Chavas J. P. Agricultural Policy in an Uncertain World / J. P. Chavas // European Review of Agricultural Economics. – 2011. – 38, 3, August. – С. 383–408.
3. Agricultural subsidy from Wikipedia, the free encyclopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Agricultural_subsidy.
4. European Commission > Eurostat > Agriculture > Data > Main tables [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/portal/page/portal/agriculture/data/main_tables. – Назва з екрану.
5. Blandford D. Farm Policy in the US and the EU: The Status of Reform and the Choices Ahead [Електронний ресурс] / David Blandford, Tim Josling, Jean-Christophe Bureau. – Режим доступу : http://www.agritrade.org/Publications/documents/Farm_Policy_Reform_US_EU.pdf.
6. Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.gov.ua/page/%3F1. – Назва з екрану.
7. Blandford D. Farm Policy in the US and the EU: The Status of Reform and the Choices Ahead [Електронний ресурс] / David Blandford, Tim Josling, Jean-Christophe Bureau. – Режим доступу : http://www.agritrade.org/Publications/documents/Farm_Policy_Reform_US_EU.pdf.

Редакція отримала матеріал 21 травня 2013 р.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Світлана СУВОРОВА

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проаналізовано нормативно-правове забезпечення здійснення маркетингових досліджень в Україні, визначено основні правові та етичні норми ведення дослідницької діяльності. Окреслено основні аспекти регулювання взаємовідносин між учасниками дослідницького процесу. Розглянуто основні регулюючі організації міжнародного та вітчизняного рівня та їх вимоги щодо якісного проведення дослідницьких процедур.

Ключові слова: *маркетингові дослідження, нормативно-правова база, стандарти, етичні норми, ESOMAR, YAM.*

Маркетингова дослідницька діяльність, як і будь-яка інша законна діяльність, має здійснюватись у межах правового поля. Оскільки основним носієм первинної інформації є людина, важливим вважаємо питання збереження її прав під час проведення маркетингових досліджень. Процес опитування може здійснюватись лише на добровільних засадах без втручання в особистий простір респондента. Порушення прав людини в процесі проведення маркетингових досліджень є наслідком некомпетентності персоналу дослідної організації або результатом свідомого недотримання правових норм і стандартів ведення дослідницької діяльності. Не менш важливим є питання визначення відповідності міжнародних стандартів проведення маркетингових досліджень українському законодавству в інформаційній сфері.

Питання стандартизації дослідницьких процедур розглядали *багато вчених*, серед них: І. К. Беляєвський, Є. П. Голубков, І. О. Зюкова, Д. Корчак, А. О. Старостіна, Г. Черчилль та інші.

Метою статті є визначення основних правових аспектів регулювання маркетингових досліджень національного рівня і міжнародних вимог, проведення паралелі між ними.

Необхідною умовою проведення маркетингових досліджень є знання і дотримання основних положень правового забезпечення цього виду діяльності. Маркетингові дослідження потребують застосування регулюючих засобів, які встановлюють певні рамки, в межах яких досягається консенсус всіх учасників дослідницького процесу, не порушуючи права кожного з них. Оскільки об'єктом маркетингових досліджень є інформація, то відповідно правову основу здійснення дослідницької діяльності становить законодавство в інформаційній сфері. Правове регулювання маркетингових досліджень в Україні відображається в таких нормативно-правових документах:

Конституції України, Цивільному кодексі України, Законі України “Про інформацію”, Законі України “Про доступ до публічної інформації”, Законі України “Про захист персональних даних” та Законі України “Про захист від недобросовісної конкуренції”. Узагальнення основних положень нормативно-правової бази маркетингових досліджень подано в табл. 1.

Таблиця 1

Нормативно-правова база маркетингових досліджень

Нормативно-правова база	Основні аспекти правового регулювання у сфері маркетингових досліджень	Основні положення закону
1	2	3
Конституція України	Закон, що має найвищу юридичну силу. У сфері маркетингових досліджень до його компетенції належить: – регулювання процесу збору первинної інформації; – захист особистих прав респондентів.	Ст. 32. “Ніхто не може зазнавати втручання в його особисте життя, крім випадків, передбачених Конституцією України. Не допускається збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, крім випадків, визначених законом, і лише в інтересах національної безпеки, економічного добробуту та прав людини...”.
ЗУ “Про інформацію” № 2657-XII/92 з подальшими змінами та доповненнями	Базовий закон у сфері інформаційних відносин, що регулює: – порядок отримання та зберігання інформації дослідницькою організацією; – доступ респондента до інформації, яка стосується його особисто; – порядок отримання дослідницькою організацією офіційної державної статистичної інформації.	<i>Ст. 5. Право на інформацію:</i> “Кожен має право на інформацію, що передбачає можливість вільного одержання, використання, поширення, зберігання та захисту інформації, необхідної для реалізації своїх прав, свобод і законних інтересів...”. <i>Ст. 11. Інформація про фізичну особу:</i> “... до конфіденційної інформації про фізичну особу належать, зокрема, дані про її національність, освіту, сімейний стан, релігійні переконання, стан здоров'я, а також адреса, дата і місце народження. Кожному забезпечується вільний доступ до інформації, яка стосується його особисто...”. <i>Ст. 18. Статистична інформація:</i> “...офіційна державна статистична інформація підлягає систематичному оприлюдненню. Держава гарантує суб'єктам інформаційних відносин відкритий доступ до офіційної державної статистичної інформації, за винятком інформації, доступ до якої обмежений згідно із законом...”.
ЗУ “Про захист персональних даних” № 2297-VI/10	Цей закон захищає права респондентів під час обробки їх персональних даних: – визначає категорію персональних даних респондентів, яку забороняється обробляти;	<i>Ст. 7. Особливі вимоги до обробки персональних даних:</i> “Забороняється обробка персональних даних про расове або етнічне походження, політичні, релігійні або світоглядні переконання, членство в політичних партіях та професійних спілках, а також даних, що стосуються здоров'я чи статевого життя...”.

1	2	3
	<p>– надає право респонденту на отримання повної інформації щодо бази даних, де його персональні дані фігурують;</p> <p>– забезпечує державний контроль та захист особистих даних шляхом обов'язкової реєстрації баз персональних даних;</p> <p>– визначає порядок доступу та передачі особистих даних респондента третім особам.</p>	<p><i>Ст. 8. Права суб'єкта персональних даних:</i> "...суб'єкт персональних даних має право знати про місцезнаходження бази персональних даних, яка містить його персональні дані, її призначення та найменування, місцезнаходження та/або місце проживання (перебування) володільця чи розпорядника цієї бази або дати відповідне доручення щодо отримання цієї інформації уповноваженим ним особам, крім випадків, встановлених законом...".</p> <p><i>Ст. 9. Реєстрація баз персональних даних:</i> "База персональних даних підлягає державній реєстрації шляхом внесення відповідного запису уповноваженим органом з питань захисту персональних даних до Державного реєстру баз персональних даних".</p> <p><i>Ст. 16. Порядок доступу до персональних даних:</i> "Порядок доступу до персональних даних третіх осіб визначається умовами згоди суб'єкта персональних даних, наданої володільцю бази персональних даних на обробку цих даних, або відповідно до вимог закону...".</p>
<p>Цивільний кодекс України № 435-IV/03 з подальшими змінами та доповненнями</p>	<p>Містить положення, що захищають респондента від небажаного втручання в його особисте життя шляхом зняття його на фото-, кіно-, теле- чи відеоплівку.</p>	<p><i>Ст. 307. Захист інтересів фізичної особи при проведенні фото-, кіно-, теле- та відеозйомки:</i> "Фізична особа може бути знята на фото-, кіно-, теле- чи відеоплівку лише за її згодою. Згода особи на знімання її на фото-, кіно-, теле- чи відеоплівку припускається, якщо зйомки проводяться відкрито на вулиці, на зборах, конференціях, мітингах та інших заходах публічного характеру...",</p> <p>"...знімання фізичної особи на фото-, кіно-, теле- чи відеоплівку, в тому числі таємне, без згоди особи може бути проведене лише у випадках, встановлених законом".</p>
<p>ЗУ "Про доступ до публічної інформації" № 2939-VI/11</p>	<p>Цей закон визначає:</p> <p>– порядок доступу до публічної інформації;</p> <p>– права респондента під час збору інформації;</p> <p>– обсяг та порядок використання інформації про особу;</p> <p>– обов'язки дослідних організацій відносно розпорядження інформацією про особу;</p> <p>– термін зберігання особистої інформації.</p>	<p><i>Ст. 5. Забезпечення доступу до інформації:</i> "Доступ до публічної інформації забезпечується шляхом:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) систематичного та оперативного оприлюднення інформації в офіційних друкованих виданнях, на офіційних веб-сайтах в мережі Інтернет, на офіційних стендах та будь-яким іншим способом; 2) надання інформації за запитом на інформацію". <p><i>Ст. 10. Доступ до інформації про особу:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. "Кожна особа має право: <ol style="list-style-type: none"> 1) знати у період збирання інформації, але до початку її використання, які відомості про неї і з якою метою збираються, як, ким і з якою метою вони використовуються, передаються чи поширюються, крім випадків, встановлених законом; 2) на доступ до інформації про неї, яка збирається та зберігається...".

Продовження таблиці 1

1	2	3
		<p>2. "...Обсяг інформації про особу, що збирається, зберігається і використовується розпорядниками інформації, має бути максимально обмеженим і використовуватись лише з метою та у спосіб, визначений законом".</p> <p>3. "Розпорядники інформації, які володіють інформацією про особу, зобов'язані:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) надавати її безперешкодно і безоплатно на вимогу осіб, яких вона стосується, крім випадків, передбачених законом; 2) використовувати її з метою та у спосіб, визначений законом; 3) вживати заходів щодо унеможливлення несанкціонованого доступу до такої інформації інших осіб; 4) виправляти неточну і застарілу інформацію про особу самостійно або на вимогу осіб, яких вона стосується". <p>4. "Зберігання інформації про особу не повинно тривати довше, ніж це необхідно для досягнення мети, задля якої ця інформація збиралася..."</p>
<p>ЗУ "Про захист від недобросовісної конкуренції" № 236/96-ВР з подальшими змінами та доповненнями</p>	<p>Дія цього закону поширюється у напрямку регулювання достовірності інформації, яку розповсюджують суб'єкти господарювання відносно своєї діяльності.</p>	<p><i>Ст. 15-1. Поширення інформації, що вводить в оману:</i> "...інформацією, що вводить в оману, є, зокрема, відомості, які:</p> <ul style="list-style-type: none"> – містять неповні, неточні або неправдиві дані про походження товару, виробника, продавця, спосіб виготовлення, джерела та спосіб придбання, реалізації, кількість, споживчі властивості, якість, комплектність, придатність до застосування, стандарти, характеристики, особливості реалізації товарів, робіт, послуг, ціну і знижки на них, а також про істотні умови договору; – містять неповні, неточні або неправдиві дані про фінансовий стан чи господарську діяльність суб'єкта господарювання; – приписують повноваження та права, яких не мають, або відносини, в яких не перебувають; – містять посилання на обсяги виробництва, придбання, продажу чи поставки товарів, виконання робіт, надання послуг, яких фактично не було на день поширення інформації..."

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання [1–6].

Окрім правових норм ведення бізнесу у сфері маркетингових досліджень існують також неправові норми, тобто принципи моралі, яких мають дотримуватись спеціалісти дослідних організацій стосовно респондентів і клієнтів. Норми законодавства є обов'язковими для виконання у будь-якій правовій державі та передбачають правову відповідальність за їх порушення, етичні норми набувають статусу саморегулюючих

і несуть у собі соціальну відповідальність. Деякі дослідники ототожнюють ці два поняття та обмежуються дотриманням лише правових норм. Однак, на думку Г. А. Черчилля, "... етика – це не лише питання дотримання закону. Будь-які дії можуть бути юридично законними, але морально неприпустимими... Норми етики передують правилам закону..." [7, 67].

Регулюючим документом здійснення дослідницької діяльності є Міжнародний процесуальний кодекс ICC/ESOMAR з маркетингових та соціальних досліджень, розроблений спільно Європейським товариством з дослідження громадської думки та маркетингу (ESOMAR) і Міжнародною торговою палатою (ICC) [8]. На сьогодні членами цієї організації є більше 120 країн світу, в тому числі і Україна [9, 24]. Кодекс ESOMAR не має юридичної сили, він є звідом правил, етичних норм проведення досліджень, які є обов'язковими для замовників і виконавців маркетингових досліджень. Наслідком порушення стандартів Міжнародного процесуального кодексу ICC/ESOMAR дослідницькою кампанією є виведення її з Європейського товариства дослідження громадської думки та маркетингу, а це негативно позначиться на її репутації. Членство в ESOMAR відкриває великі перспективи дослідницьким агентствам: для кваліфікованих замовників наявність статусу учасника ESOMAR є показником високого рівня професіоналізму дослідницької організації, що гарантує надання якісних послуг; інформація стосовно всіх учасників цього товариства міститься в спеціальному довіднику, який служить інформаційною базою для клієнтів.

В Україні саморегулюючим органом здійснення маркетингової діяльності є Українська асоціація маркетингу (УАМ). Ця організація є повноцінним членом ESOMAR і має представництва в п'ятнадцяти регіонах України. Основне завдання УАМ – інтерпретація принципів міжнародного кодексу та адаптація їх до вітчизняного економічного простору, що дає змогу вивести маркетингові дослідження на якісно новий рівень. Діяльність цієї організації здійснюється відповідно до Етичного кодексу УАМ, який є українським аналогом Міжнародного кодексу ICC/ESOMAR та базується на його основних принципах.

Основні етичні норми, які регулюють діяльність з маркетингових досліджень в Україні, відображені в принципах ESOMAR, Директивах ESOMAR та Стандартах якості маркетингових досліджень СОУ 91.12.0-21708654-001-2002 (рис. 1).

Основна відмінність маркетингового дослідження від інших форм збирання інформації полягає в тому, що ідентичність постачальника інформації не розкривається. Використання інформаційної бази особистих даних населення в жодному разі не може розглядатися як маркетингове дослідження, оскільки останнє базується на повному збереженні анонімності респондента, в цьому полягає сутність основного принципу Міжнародного кодексу ICC/ESOMAR [8].

Базовим принципом Кодексу ESOMAR є дотримання положень національного та міжнародного законодавств. Поширення принципів Міжнародного кодексу здійснюється в межах дії національного законодавства. У разі, якщо норми цього кодексу суперечать національним правовим вимогам, маркетингове дослідження буде проводитись відповідно до чинного законодавства [8].

Аналізуючи основні положення національного законодавства в інформаційній сфері та основні норми Міжнародного кодексу ESOMAR, автор дійшов висновку про їх ідентичність, що значно спрощує процедуру адаптації Міжнародного кодексу в Україні та надає можливість впровадження європейських стандартів якості маркетингових досліджень на вітчизняному ринку. В першу чергу, це стосується таких пунктів, як:

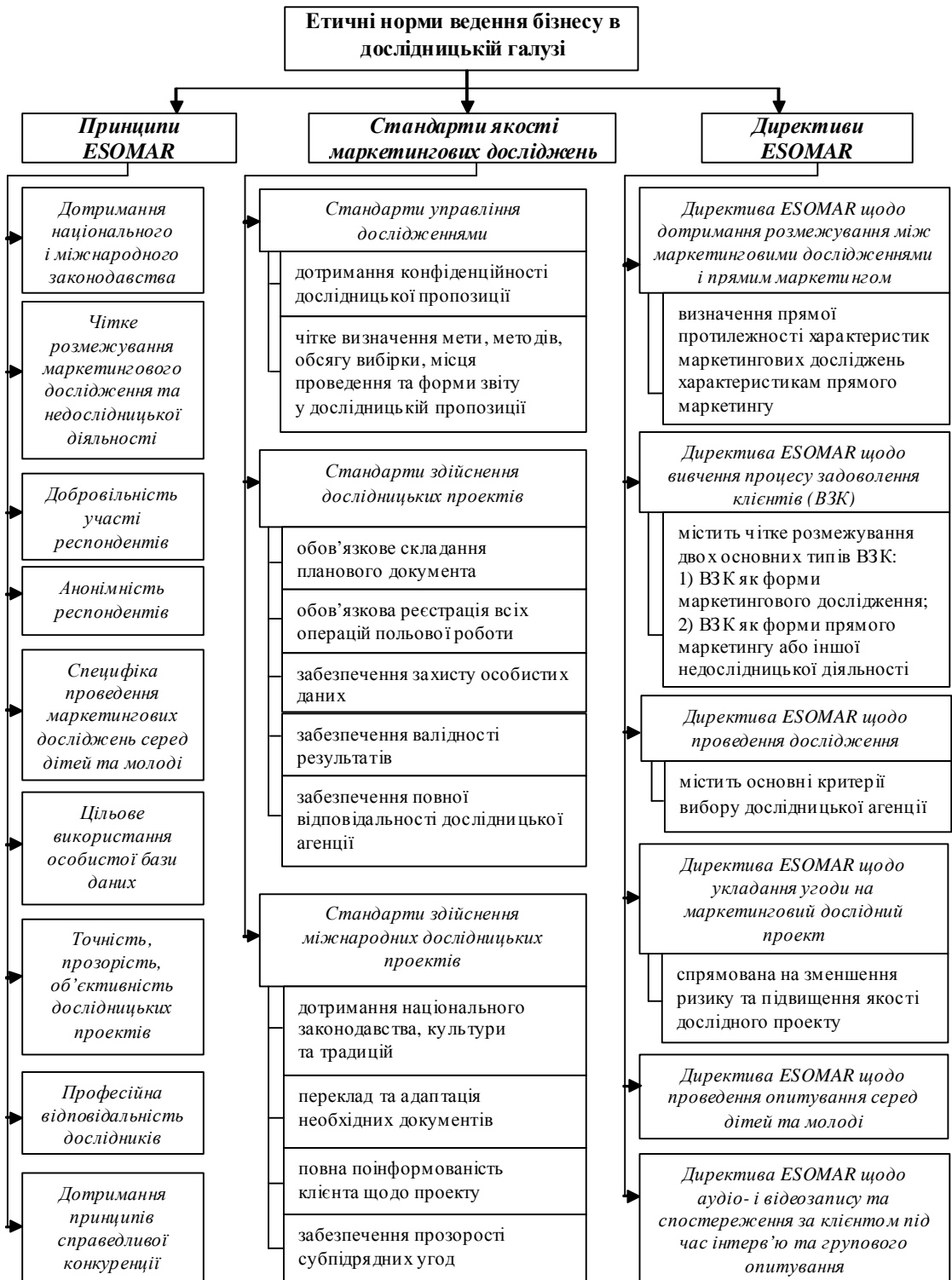


Рис. 1. Етичні норми, що регулюють маркетингові дослідження

Джерело: розроблено автором на основі опрацювання [8].

збереження анонімності респондентів, захист їх приватного життя, положення щодо відео-, аудіозаписів, доступу до особистих даних респондентів. Така спрямованість нормативно-правової бази та Міжнародного кодексу не випадкова, оскільки об'єктами польових досліджень є люди, права яких мають бути повністю захищені. Використання персональних даних респондентів не за призначенням загрожує їх особистій безпеці, є інструментом здійснення різних махінацій та неправомірних дій.

Особливої уваги під час проведення маркетингових досліджень потребують окремі категорії респондентів, в першу чергу, це стосується дітей. Згідно з положеннями Кодексу ESOMAR, діти та молодь можуть бути задіяні в дослідницькому процесі лише за згоди батьків або відповідальної за них особи. Не менш важливим є питання забезпечення повної прозорості маркетингового дослідження – респонденту має надаватися вся необхідна інформація щодо дослідницького проекту, починаючи від цілей проекту та завершуючи інформацією про строки зберігання та місце знаходження його особистих даних.

Відповідно до Кодексу ESOMAR, при укладенні міжнародних контрактів на проведення маркетингових досліджень узгоджуються такі важливі питання [8]:

- 1) членство країн-учасниць міжнародного дослідницького проекту в ESOMAR;
- 2) відповідність принципів ESOMAR чинному законодавству країни-учасниці міжнародного дослідницького проекту;
- 3) визначення та подолання культурних, релігійних та етнічних бар'єрів;
- 4) встановлення офіційної мови контракту;
- 5) визначення прав та обов'язків учасників проекту;
- 6) узгодження фінансових, технічних та організаційних питань контракту.

У разі проведення міжнародного інтернет-опитування необхідно перевіряти останні вимоги і рекомендації щодо цієї методології на офіційному веб-сайті ESOMAR [8].

Важливим є питання права власності на результати маркетингових досліджень та інші супровідні документи. Відповідно до Міжнародного процесуального кодексу ICC/ESOMAR, власністю клієнта є такі документи:

- 1) резюме маркетингового дослідження;
- 2) результати маркетингових досліджень (крім випадків синдикативних) [8].

У власності дослідника залишаються:

- 1) пропозиції маркетингового дослідження та розцінки;
- 2) звіт (у разі синдикативних досліджень);
- 3) всі інші документи, підготовлені дослідником [8].

Новою директивою ESOMAR у сфері маркетингових досліджень 2010 р. є "Посібник з проведення маркетингових досліджень за допомогою мобільного телефону" [9, 22]. Необхідність створення цієї директиви пов'язана з розширенням сфери мобільного зв'язку та зменшенням кількості користувачів стаціонарних телефонів.

Високі темпи поширення Інтернет та розвиток соціальних мереж стали передумовою переходу маркетингових досліджень на новий рівень – реляційний, тобто дослідження відносин. Реляційні підходи до проведення досліджень орієнтовані на "відкритість" респондентів, тобто дані отримують у результаті спільної роботи, творчості, діалогу між дослідниками та учасниками досліджень [9, 23]. Регулюючим документом відповідно є "Посібник з проведення досліджень у соціальних мережах".

Викладене вище дає змогу зробити наступні висновки. Єдиною метою національних правових норм і міжнародних стандартів ведення бізнесу у сфері маркетингових досліджень є забезпечення прозорості та захист прав респондентів як основного

джерела отримання первинної інформації. Проте важливим є не саме існування цих норм, а їх дотримання, тобто набуття маркетинговим дослідженням статусу законного. Цивілізовані учасники ринку інформаційних послуг не залежно від їхнього членства в ESOMAR мають дотримуватись всіх вимог Міжнародного процесуального кодексу ICC/ESOMAR під час проведення маркетингових досліджень. У результаті проведеного порівняльного аналізу нормативно-правової бази України в інформаційній сфері та основних принципів Міжнародного кодексу ESOMAR було встановлено повну відповідність між ними. Основними положеннями національного законодавства і Міжнародного кодексу є: добровільність участі респондентів, забезпечення анонімності респондентів, цільове призначення особистої бази даних респондентів, отримання персональних даних за повної згоди респондента, забезпечення прозорості маркетингових досліджень.

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
2. Про інформацію : ЗУ № 2657-XII/92 з подальшими змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
3. Про захист персональних даних : ЗУ № 2297-VI/10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Цивільний кодекс України № 435-IV/03 з подальшими змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
5. Про доступ до публічної інформації : ЗУ № 2939-VI/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
6. Про захист від недобросовісної конкуренції : ЗУ № 236/96-ВР з подальшими змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
7. Гилберт А. Черчилль. Маркетинговые исследования / Гилберт А. Черчилль. – СПб. : Питер, 2000. – 752 с. : ил. – (Серия “Маркетинг для профессионалов”).
8. Стандарти маркетингових досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uam.kneu.kiev.ua/.
9. Корчак Д. Президент ESOMAR Дитер Корчак о будущем исследовательской отрасли и роли ESOMAR / Д. Корчак // Маркетинговые исследования в Украине. – 2011. – № 2 (45). – С. 21–24.

Редакція отримала матеріал 21 травня 2013 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ

Надія МАЧУГА

ЧИСЛОВА ОЦІНКА ЯКОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ

Проведено аналіз правових засад функціонування страхової медицини. Обґрунтовано необхідність реформування існуючої системи охорони здоров'я. Запропоновано матрицю критеріїв оцінювання якості надання медичних послуг.

Ключові слова: *страхова медицина, якість медичних послуг, матриця оцінювання якості лікувальних послуг.*

Прагнення України інтегруватись в Європейське співтовариство сприяє реформуванню діяльності соціальної сфери, в тому числі й охорони здоров'я. Причина криється у невідповідності існуючого рівня медичних послуг встановленим вимогам щодо вказаних послуг в умовах ринку. Відсутність належного фінансування сфери охорони здоров'я, механізму впливу на якість медичної допомоги та управління цим процесом дає підстави стверджувати про необхідність переходу від діючої бюджетної системи охорони здоров'я до змішаної системи фінансування, яка включатиме медичне страхування. Значну увагу в контексті цього процесу *необхідно приділити* математичній оцінці якості медичних послуг.

Інтерес до тематики оцінки якості медичних послуг виявляли як *вітчизняні*, так і *зарубіжні* науковці, зокрема О. Виноградов, Ю. Гусєв, К. Карпенко, З. Надюк, А. Литвак, М. Мних, Т. Стецюк, О. Пруцька, Т. Камінська та інші. Зазначені автори досліджували можливість запровадження страхової медицини та забезпечення фінансових основ формування системи охорони здоров'я на основі страхової медицини, а також функції медичного страхування в перехідній економіці. Вчені не виробили єдиної думки щодо запровадження страхової медицини та не виокремлюють якість медичних послуг як обов'язкову умову її функціонування.

Водночас недостатньо досліджено адміністративно-правові засади функціонування страхової медицини і не має єдиного підходу до визначення числового значення якості медичних послуг.

Метою статті є аналіз адміністративно-правових засад функціонування страхової медицини та визначення числового значення якості медичних послуг.

Роботу служб охорони здоров'я, організаційно-правової структури управління ними потрібно аналізувати з точки зору особливостей функціонування окремих об'єктів, кадрового забезпечення та форм власності. Однак, на нашу думку, при цьому особливу увагу слід звернути на такі елементи управління економікою, як прогнозування і планування. Зокрема, при переході від директивного до рекомендаційного планування

змінилася його суть, параметри і методи. Важливим для управління охорони здоров'я є: збалансований розрахунок її потреб у фінансових ресурсах; визначення очікуваних доходів; створення механізму ефективного функціонування служб зокрема і системи охорони здоров'я загалом.

Зазначене дає підстави стверджувати про необхідність реформування галузі, оскільки суто бюджетне фінансування та командно-адміністративне керівництво галуззю, по-перше, неефективне і, по-друге, в умовах функціонування ринкових відносин в економіці держави не можливе. Водночас реформування діючої системи охорони здоров'я має проходити поетапно з вирішенням комплексу питань.

Однією з найважливіших проблем охорони здоров'я є її фінансування. Сьогодні існує чотири можливі форми функціонування системи охорони здоров'я: державна, приватна, страхова і змішана. В Україні можливе повноцінне функціонування всіх згаданих варіантів, які так чи інакше пов'язані з джерелами фінансування. Разом з тим, основні завдання економіки охорони здоров'я полягають у: пошуку альтернативних джерел фінансування галузі; розробці національних програм її розвитку; ефективному використанні наявних засобів.

В центрі уваги економіки охорони здоров'я має бути процес переходу від державно-бюджетного фінансування до бюджетно-страхового. Основне завдання науки полягає у виробленні рекомендацій з мінімізації негативних сторін цього процесу. Джерелами фінансування галузі при цьому можуть бути як кошти бюджетів усіх рівнів, так і інші надходження.

Забезпечення якості медичних послуг є предметом діяльності багатьох інституцій охорони здоров'я як на загальнодержавному рівні, так і на обласному та районних рівнях.

Регулювання діяльності держави у сфері охорони здоров'я здійснюється у напрямках: покращення стану здоров'я суспільства; забезпечення прозорого та рівного доступу всіх громадян до надання першої медичної допомоги, фінансованої з державного бюджету; покращення якості медичних послуг; забезпечення фінансової рівноваги в існуючій системі охорони здоров'я; розвиток сучасного та конкурентного сектору медицини.

Реалізація вищезазначених цілей можлива в межах встановленого законодавчого поля. Це також стосується і якості медичних послуг.

Заяви урядовців про готовність України до переходу на загальнообов'язкове медичне страхування мають більш декларативний характер. Проте підкреслюється, що "...передбачається введення закону про загальнообов'язкове державне медичне страхування як третій етап реформування галузі, яке зараз знаходиться на початковому етапі. Навіть якщо закон прийняти сьогодні, то це не означатиме, що завтра він буде виконуватися. Адже перед тим потрібно провести величезну роботу для того, щоб створити всі необхідні передумови для його функціонування" [1].

Перед подальшим реформуванням галузі, яке є неминучим, необхідно розробити повний пакет правового забезпечення функціонування загальнообов'язкового медичного страхування. Проект Закону України "Про загальнообов'язкове державне медичне страхування" у четвертому пункті пояснювальної записки, що стосується нормативно-правової бази у цій сфері правового регулювання, базується на Конституції України, "Основах законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування", Законі України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання,

які спричинили втрату працездатності”, Законі України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” [2]. Згадані нормативно-правові акти в процесі їх застосування щоразу доводили власну недосконалість чи невідповідність вимогам часу, підтвердженням цьому є неодноразові поправки до законодавства.

Виникає запитання стосовно ефективності функціонування майбутньої системи загальнообов’язкового медичного страхування. Відсутність досконалої правової бази доповнюється проблемою відсутності механізму контролю за обсягом надання медичних послуг та унеможливленням зловживань, пов’язаних із малозабезпеченими верствами населення.

Світова практика існування страхової медицини демонструє можливість оцінки якості наданих медичних послуг пацієнтам та кваліфікації медичного персоналу. Останній аргумент в Україні потребує кардинального перегляду. Інакше кажучи, відповідно до Наказу МОЗ України від 28. 04. 2009 р. № 283 “Про удосконалення підготовки та підвищення кваліфікації медичних працівників з надання екстреної та невідкладної медичної допомоги” підвищення кваліфікації лікарів з фаху “Медицина невідкладних станів”, фельдшерів (медичних сестер) станцій швидкої медичної допомоги має відбуватися не рідше рази на п’ять років, а проходження медичними працівниками циклів тематичного удосконалення, курсів інформації та стажування з питань екстреної та невідкладної медичної допомоги – не рідше рази на три роки [3].

Такий підхід до підготовки та підвищення кваліфікації медичних працівників може стати на заваді наданню якісних послуг, оскільки нові форми захворювань у країні, як і в світі, з’являються частіше, ніж регламентований період перепідготовки кадрів. Міністерство охорони здоров’я України оприлюднило дані, за якими майже 8 тис. лікарів не пройшли переатестації. В європейській спільноті це автоматично означало би позбавлення права провадити медичну практику. Проте ніхто із зазначених осіб не був усуненим від виконання обов’язків. Цей факт сам по собі свідчить про відсутність налагодженого впливу на медичних працівників при вирішенні згаданого питання. На сьогодні діє 15 статей Кримінального кодексу України, за якими можна притягнути лікарів до відповідальності, проте це радше винятки, ніж правила. Навіть за умов доведення вини медичних працівників ніхто з них не поніс відповідного покарання та не був позбавлений права займатися медичною практикою. Варто зазначити, що нещодавно була створена Асоціація лікарів, яка має за мету:

- розробку і подання на розгляд органам законодавчої та виконавчої влади пропозицій щодо вдосконалення системи охорони здоров’я та медичної допомоги населенню;
- вирішення професійних, соціальних, правових питань діяльності членів асоціації;
- проведення атестації на затвердження лікарської категорії;
- узагальнення передового досвіду роботи практикуючих лікарів і новаторів у боротьбі з хворобами;
- сприяння розробці навчальних планів і програм викладання медичних дисциплін у вищих навчальних закладах I–IV рівнів акредитації [4].

Створенню лікарського об’єднання сприяла відсутність якісних медичних послуг. У світі асоціації лікарів дійсно є впливовими організаціями, які захищають як права пацієнтів, так і відстоюють права лікарів. Не сформований ринок медичних послуг України, відсутність чесної конкуренції, використання правил професійної етики, механізму забезпечення прозорості роботи асоціації (через можливість здійснення паралельного медичного аудиту та усвідомлення відповідальності перед законом)

ставлять під сумнів доцільність існування такого органу. Швидше йдеться про утворення чергової ланки сприяння видачі сертифікатів та ліцензій та відстоювання репутації колег.

Враховуючи наведені факти та декларативність у законопроектах та наказах якості медичних послуг, на практиці необхідно забезпечити реалізацію задекларованих юридичних основ, дотримання яких дало б змогу піднести на вищий рівень існуючу систему охорони здоров'я та сприяти її реформуванню.

Відповідно до Наказу МОЗ "Про порядок контролю та управління якістю медичної допомоги" від 26. 03. 2009 р. якістю медичної допомоги вважають належне (відповідно до стандартів, клінічних протоколів) проведення всіх заходів, які є безпечними, раціональними, прийнятними з точки зору коштів, що використовуються в цьому суспільстві і впливають на смертність, захворюваність, інвалідність. Цим документом задекларовано, що управління якістю є скоординованою діяльністю, яка полягає у спрямуванні та контролюванні системи охорони здоров'я на всіх рівнях щодо якості медичної допомоги [5].

Кількісна оцінка якості наданих медичних послуг має сформуватись на основі критеріїв, які є найбільш значущими, а також визначити їхню вагу в загальній оцінці. Для зручності аналізу і подальшого рангування критерії оцінки якості медичних послуг можна представити у вигляді матриці (табл. 1). Наведені критерії поділено на п'ять груп за ознаками схожості й спрямованості:

1) критерії професійні – визначають здатність лікаря (медичного персоналу, що проводить лікування) надавати адекватну медичну допомогу та підтверджують рівень його кваліфікації. Числова оцінка зазначеної групи має проводитися фахівцями в цій галузі;

2) критерії доступності медичних послуг – група, що характеризує легкість і простоту "доступу" пацієнтів до отримання необхідних медичних послуг. Оцінювання цих критеріїв має проводитися працівниками лікувального закладу;

3) критерії обслуговування – критерії, які визначають рівень обслуговування пацієнтів. Оцінка цих критеріїв має надаватися безпосередньо самими пацієнтами під час або ж безпосередньо після отримання медичних послуг;

4) критерії комунікативні – група, що характеризує, як правило, аспекти ознайомлення з лікувальним закладом, обраними методиками лікування, комунікабельністю медичних працівників тощо. Оцінка наведених критеріїв проводиться пацієнтами;

5) критерії престижності лікувального закладу – формують імідж закладу, рівень його визнання серед інших установ аналогічного профілю, є доказом інноваційності та сучасності лікарні (поліклініки). Визначаються працівниками лікувального закладу, оскільки лише вони володіють вказаною інформацією.

У табл. 1 у різних групах наведено різну кількість критеріїв. За необхідності їх можна збільшувати або навпаки, зменшувати, враховувати специфічні вимоги і аспекти діяльності лікувального закладу, особливості надання певних видів медичної допомоги. Для оцінки якості надання медичних послуг їх можна використовувати комплексно або вибірково.

Першим етапом отримання числової оцінки якості надання медичних послуг є проведення ранжування наведених у табл. 1 критеріїв. Причому в цьому разі потрібно визначати як ранг окремого критерію в середині групи, так і самої групи критеріїв загалом.

Таблиця 1

Матриця критеріїв оцінювання якості надання медичних послуг

1. Критерії професійні (лікаря)	2. Критерії доступності медичних послуг	3. Критерії обслуговування	4. Критерії комунікативні	5. Критерії престижності лікувального закладу
1.1. Рівень кваліфікації	2.1. Можливість вибору лікаря	3.1. Відсутність черг на прийом до лікаря, здачу аналізів	4.1. Приязне ставлення з боку медперсоналу	5.1. Престиж лікувального закладу
1.2. Практичний досвід	2.2. Зручна локалізація приймального відділення	3.2. Можливість попереднього запису на прийом і лабораторне дослідження	4.2. Знання кількох мов	5.2. Зовнішній вигляд лікувального закладу
1.3. Здатність адекватно реагувати в екстремальних ситуаціях	2.3. Належне діагностування медперсоналом своїх пацієнтів незалежно від попереднього діагнозу	3.3. Забезпеченість відділень засобами зв'язку	4.3. Готовність медперсоналу до надання меддопомоги	5.3. Наявність нагород, визнань
1.4. Вміння правильно обрати методику лікування	2.4. Можливість виклику лікаря на консультацію додому	3.4. Швидкість обслуговування пацієнта	4.4. Вміння надати інформацію в повному обсязі	5.4. Обсяг спектру надання послуг
1.5. Професійна етика		3.5. Можливість отримання консультації різнопрофільних фахівців	4.5. Наявність веб-ресурсу у лікувального закладу	5.5. Забезпеченість сучасним мед-обладнанням
1.6. Рівень особистої культури		3.6. Задоволеність очікувань пацієнта	4.6. Наявність зворотного зв'язку між пацієнтами та медичним закладом	
1.7. Розуміння потреб пацієнтів		3.7. Повнота поінформованості клієнта	4.7. Наявність місця для паркування	
1.8. Мінімізація ризику для клієнта				

На основі аналізу наукової літератури, публікацій, а також практичного досвіду сформовано матрицю вагових коефіцієнтів запропонованих критеріїв:

1.	2.	3.	4.	5.
50%	20%	10%	10%	10%
1.1. – 40%	2.1. – 50%	3.1. – 20%	4.1. – 20%	5.1. – 25%
1.2. – 30%	2.2. – 10%	3.2. – 20%	4.2. – 10%	5.2. – 15%
1.3. – 5%	2.3. – 20%	3.3. – 10%	4.3. – 20%	5.3. – 20%
1.4. – 5%	2.4. – 20%	3.4. – 20%	4.4. – 20%	5.4. – 15%
1.5. – 4%		3.5. – 10%	4.5. – 15%	5.5. – 25%
1.6. – 5%		3.6. – 10%	4.6. – 10%	
1.7. – 6%		3.7. – 10%	4.7. – 5%	
1.8. – 5%				

(1)

У наведеній матриці (1) вагових коефіцієнтів критеріїв (рангів) використовується $i=5$ груп, а в межах групи j критеріїв (відповідно 8, 4, 7, 7 і 5). Зазначимо, що при присвоєнні вагових коефіцієнтів M_i та $M_{i,j}$ потрібно дотримуватися рівностей:

$$\sum_{i=1}^n M_i = 100\%, \quad \sum_{j=1}^{m_i} M_{i,j} = 100\%, \quad (2)$$

де i – номер групи критеріїв;
 j – номер критерію в межах групи;
 n – кількість груп критеріїв;
 m_i – кількість критеріїв у межах i -ої групи.

Якщо потрібно змінити кількість груп критеріїв або самих критеріїв у межах групи, відповідно потрібно змінити і вагові коефіцієнти M_i та $M_{i,j}$ для збереження рівнянь (2).

Наступним етапом отримання числової оцінки якості медичних послуг є присвоєння кожному критерію власної оцінки K за певною шкалою. Найбільш оптимальна для застосування і подальшої математичної обробки десятибальна шкала. Максимальне значення “10” за цією шкалою присвоюється критеріям, які повністю виконуються/забезпечуються лікувальним закладом, а мінімальне значення “0” – тоді, коли критерій не дотримується.

Присвоєння числових оцінок критеріям, а також визначення їх вагових коефіцієнтів найбільш доцільно проводити за допомогою методу експертних оцінок. Роль експертів у цьому разі можуть виконувати різні групи людей залежно від самих критеріїв, що оцінюються:

- медичні працівники, персонал з обслуговування безпосередньо лікувального закладу, який проводить лікування;
- медичні працівники, персонал з обслуговування споріднених лікувальних закладів, спеціально запрошені для незалежного оцінювання;
- безпосередньо пацієнти лікувального закладу;
- сторонні особи-фахівці в галузі функціонування медичних закладів.

Визначення числової оцінки групи критеріїв необхідно проводити з врахуванням оцінок $K_{i,j}$ у межах групи і їх вагових коефіцієнтів $M_{i,j}$, використовуючи при цьому формулу:

$$K_i = \sum_{j=1}^{m_i} (K_{i,j} \cdot M_{i,j}). \quad (3)$$

Розрахувавши за формулою (3) числову оцінку кожної групи критеріїв, можна визначити загальну якість Q надання медичних послуг. При цьому слід користуватися залежністю:

$$Q = \sum_{i=1}^n \left(\frac{K_i}{10} \cdot M_i \right), \quad (4)$$

або з урахуванням формули (3):

$$Q = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\sum_{j=1}^{m_i} (K_{i,j} \cdot M_{i,j})}{10} \cdot M_i \right). \quad (5)$$

Використання формули (5) при великій кількості критеріїв (наприклад, тих, які

запропоновано в табл. 1) передбачає виконання одноманітних повторюваних розрахунків. Спрощення зазначених математичних операцій можна досягнути за рахунок використання як спеціалізованих, так і стандартних математичних програм. Найбільш оптимальним у такому разі є використання стандартного табличного редактора Microsoft Excel.

Зазначимо також, що розраховане значення Q якості медичних послуг при обраних межах вагових коефіцієнтів M_i та $M_{i,j}$ і десятибальній шкалі оцінювання завжди задовольнятиме нерівності:

$$0 \leq Q \leq 1 \text{ або } 0 \leq Q \leq 100\% . \quad (6)$$

Враховуючи наведені вище формули від (2) до (6), можна записати узагальнену математичну модель для визначення якості надання медичних послуг:

$$\left\{ \begin{array}{l} Q = \sum_{i=1}^n \left(\frac{K_i}{10} \cdot M_i \right) = \sum_{i=1}^n \left(\frac{\sum_{j=1}^{m_i} (K_{i,j} \cdot M_{i,j})}{10} \cdot M_i \right) \\ \sum_{i=1}^n M_i = 100\%; \\ \sum_{j=1}^{m_i} M_{i,j} = 100\%; \\ 0 \leq Q \leq 1, 0 \leq Q \leq 100\%, \end{array} \right. \quad (7)$$

де Q – якість надання медичних послуг;

$K_i, K_{i,j}$ – числові оцінки групи критеріїв і критеріїв у групі відповідно;

$M_i, M_{i,j}$ – вагові коефіцієнти групи критеріїв і критеріїв у межах групи відповідно.

Проведемо ілюстрацію визначення якості медичних послуг, обравши довільне значення оцінок обраних критеріїв.

Числові значення оцінок критеріїв у межах групи зображено у вигляді матриці:

$$\left(\begin{array}{c|c|c|c|c} 1. & 2. & 3. & 4. & 5. \\ \hline 1.1.-9 & 2.1.-7 & 3.1.-6 & 4.1.-9 & 5.1.-8 \\ 1.2.-9 & 2.2.-6 & 3.2.-6 & 4.2.-5 & 5.2.-7 \\ 1.3.-8 & 2.3.-9 & 3.3.-8 & 4.3.-9 & 5.3.-5 \\ 1.4.-10 & 2.4.-6 & 3.4.-7 & 4.4.-8 & 5.4.-9 \\ 1.5.-10 & & 3.5.-7 & 4.5.-4 & 5.5.-7 \\ 1.6.-9 & & 3.6.-7 & 4.6.-7 & \\ 1.7.-9 & & 3.7.-7 & 4.7.-4 & \\ 1.8.-9 & & & & \end{array} \right) \quad (8)$$

З урахуванням вихідних даних у формі матриць вагових коефіцієнтів (1) і числових значень критеріїв у межах групи (8) в редакторі MS Excel розроблена таблиця, яка дає змогу автоматизувати процес розрахунку якості надання медичних послуг за математичною моделлю (7).

На підставі аналізу наукової літератури [6, с. 120–121] пропонуємо таку шкалу лінгвістичної оцінки отриманого числового значення якості:

- $Q > 90$ – відмінна;
- $85 \leq Q < 90$ – дуже добра;
- $80 \leq Q < 85$ – добра;
- $75 \leq Q < 80$ – прийнятна (достатня);
- $Q < 75$ – недостатня.

Значення з цього діапазону потребує негайного реагування, спрямованого на пошук причин низької якості та можливості її підвищення.

Підсумовуючи наведене вище, можна запропонувати узагальнену методику розрахунку якості надання медичних послуг:

1) встановлення критеріїв для оцінки якості надання медичних послуг та їх поділ на групи за ознакою спорідненості;

2) проведення ранжування критеріїв (присвоєння вагових коефіцієнтів) у межах групи і самих груп загалом. Ранжування необхідно проводити з дотриманням рівностей (2);

3) надання критеріям числових оцінок за десятибальною шкалою. Присвоєння критеріям оцінок, а також і вагових коефіцієнтів, що здійснюється за допомогою методу експертних оцінок;

4) визначення числових оцінок груп критеріїв на підставі залежності (3);

5) розрахунок якості надання медичних послуг за формулою (4);

6) проведення аналізу отриманого розрахункового значення, формулювання висновків та можливих організаційних кроків для його підвищення.

Запропонована математична модель розрахунку якості медичних послуг дасть змогу лікувальним закладам на підставі налагодженого зворотного зв'язку з пацієнтами розрахувати діапазон якості наданих медичних послуг.

Серед зовнішніх методик забезпечення високої якості медичних послуг акредитація є найбільш поширеною в світі методикою та найбільш ефективною. Її роль полягає у пошуку в сучасних системах охорони здоров'я проблем, що найбільше впливають (можуть впливати) на безпеку пацієнтів. У цьому аспекті в світі напрацьовані критерії вимірювання оцінок закладів охорони здоров'я, тобто акредитаційні стандарти. Ці стандарти в світовій практиці мають характер динамічний, підлягають певній модифікації залежно від швидкості отримання бажаного результату.

Найцікавішим елементом системи акредитації є те, що окремо взята лікарня може провести самооцінювання через порівняння зі збірцями найкращих ефектів у галузі, які зазначаються в стандартах акредитації. Визначення в такий спосіб слабких сторін має сприяти виправленню прогалин всередині лікувального закладу.

Система управління якістю шукає та дає можливість контролювати інфраструктуру, проведення закупівлі, потребуючи створення технічно-організаційних і економічних умов для постійного вдосконалення. Істотним є запобігання невідповідностям у прийнятих процедурах та існуючих інструкціях. Норма ISO 9001: 2000 вимагає від працівників не лише ефективного впровадження і підтримки системи ефективного управління, а і її постійного вдосконалення. Акредитація та ISO для закладів охорони здоров'я є підтвердженням якості наданих медичних послуг.

Одним із пріоритетів державної соціальної політики в Україні є забезпечення належного рівня охорони здоров'я населення та надання необхідних медичних послуг високої якості.

Враховуючи вищевикладене, доходимо *таких висновків*. Щоб гарантувати задекларовані державою засади щодо медичного забезпечення, необхідно:

- 1) реформувати існуючу галузь охорони здоров'я;
- 2) запровадити систему загальнообов'язкового медичного страхування;
- 3) акцентувати увагу на важливості основних компонентів організаційно-економічного механізму регулювання і надання якісних медичних послуг: професійній компетентності працівників, їх орієнтації на пацієнтів; доступності, неперервності, безпечності послуг та результативності; профілактичній спрямованості послуг; мотивації медичних працівників; науково-технічному рівні медичного обслуговування, зручності послуг; акредитації та ліцензуванні медичних закладів; стандартизації надання медичної допомоги;
- 4) удосконалити механізми державного регулювання розвитку приватного сектору охорони здоров'я України, що потребує: забезпечення нормативно-правовою базою і формування єдиного медичного простору лікувальних закладів; запровадження процедур сприяння розвитку приватного сектору; розробки і впровадження світових стандартів медичних послуг; створення чесної конкуренції на ринку високоякісних медичних послуг;
- 5) числову оцінку якості медичних послуг формувати на основі критеріїв, які є найбільш значущими, та визначати їхню вагу в загальній оцінці;
- 6) ввести обов'язкову контрактну форму найму медичних працівників на роботу;
- 7) забезпечити на законодавчому рівні можливості втрати медичними працівниками ліцензії та позбавлення права займатися лікарською практикою за умов доведення їх вини.

Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі вдосконалення існуючої системи управління галуззю, зокрема створення моделі проякісних медичних послуг.

Література

1. Богатирьова Р. Страхова медицина – це вже третій етап медичної реформи, яку ми тільки розпочали [Електронний ресурс] / Р. Богатирьова. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20130326_6.html. – Заголовок з екрана.
2. Про загальнообов'язкове державне медичне страхування : Проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/156076>. – Заголовок з екрана.
3. Про удосконалення підготовки та підвищення кваліфікації медичних працівників з надання екстреної та невідкладної медичної допомоги : Наказ МОЗ України № 283 від 28. 04. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/dn_20090428_283.html. – Заголовок з екрана.
4. Скрипник О. Лікарі об'єднуються. Для чого? [Електронний ресурс] / О. Скрипник. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/HEALTH/likari-ob-yednuyutsya-dlya-chogo-.html>. – Заголовок з екрана.
5. Про порядок контролю і управління якістю медичної допомоги : Наказ МОЗ від 26. 03. 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dokument.ua/pro-porjadok-kontrolyu-i-upravlinnja-jakisty-medichnoyi-do-doc3750.html>. – Заголовок з екрана.
6. Про затвердження форми подання відомостей за результатами моніторингу стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів

- охорони здоров'я Автономної Республіки Крим та області : Наказ МОЗ № 54 від 21. 01. 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MOZ10747.html. – Заголовок з екрана.
7. Стадник Г. Лікарняні каси як проміжний етап страхової медицини [Електронний ресурс] / Г. Стадник. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/inozmi/deutsche-welle/2013/03/22/6986200/>. – Заголовок з екрана.
8. Ярош Н. П. Система управління якістю в охороні здоров'я [Електронний ресурс] / Н. П. Ярош. – Режим доступу : http://www.uiph.kiev.ua/uploads/docs/presentation/yarosh_upravlinnya_yakistyu.pdf. – Заголовок з екрана.
9. Krzyżanowska M. CIT – metoda badania jakości usług / M. Krzyżanowska, R. Wajdner // Problemy Jakości. – 2000. – N11.
10. Stoma M. Modele i metody pomiaru jakości usług / M. Stoma. – Lublin, 2012.

Редакція отримала матеріал 15 травня 2013 р.

ОБЛІК І АУДИТ

Ярослав КРУПКА, Іван КУЗЬ

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ ТА ПРОЦЕДУР БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Встановлено та охарактеризовано взаємозв'язок таких теоретичних положень облікового процесу, як облікова процедура, система обліку та моделювання. Визнано, що моделювання є важливим елементом при виборі облікових систем та процедур, за допомогою якого можна визначити оптимальні параметри облікової політики підприємства, а сам облік виступає важливою інформаційною моделлю, що дає змогу сформувати уяву про майно і діяльність підприємства у статичній та динамічній.

Ключові слова: *процедура, бухгалтерський облік, облікова політика, облікова система, моделювання.*

Завдання, що стоять перед бухгалтерським обліком, зумовлюють *необхідність гармонізації* теоретичної основи його побудови та практичної реалізації в процесі здійснення облікових операцій і процедур на конкретному підприємстві. Взаємозв'язок між сутністю понять та змістом облікових операцій та процедур є важливою передумовою функціонування облікової системи, що виявляється у забезпеченні користувачів якісною обліковою інформацією, можливістю доступу до неї, адекватністю у прийнятті управлінських рішень чи вирішенні ряду проблем суто господарського характеру, наприклад, при оцінці ефективності використання фінансових та матеріальних ресурсів, формуванні універсальної обліково-виробничої структури тощо.

Загальна сутність такої проблеми зводиться до побудови чітких логічних конструкцій щодо розробки та формування методичних, організаційних і технічних рішень у поєднанні з акцентованим позиціонуванням, з одного боку, системи, процедури, облікової політики, та з іншого – моделювання як зв'язуючого елемента такої структури.

Аналіз наукових публікацій, нормативно-правових документів показує, що ця проблематика рідко виступає окремим об'єктом *дослідження вчених* чи практиків. Окрім того, з цього приводу простежується контекстність та опосередкованість, що не дає можливості для узагальнення та формування єдиного бачення. Зокрема, І. Й. Яремко характеризує облікову процедуру як складову методології бухгалтерського обліку [1, с. 52–58], С. І. Дерев'янка уособлює процедурність обліку через вибір певного порядку його здійснення, що відповідно є складовою облікової політики [2].

Зазначена розрізненість у поглядах існує й щодо трактування сутності та змісту понять системи та моделювання бухгалтерського обліку. Зокрема, О. О. Додонов розуміє систему обліку як певний порядок побудови синтетичного та аналітичного обліку [3], М. С. Пушкар представляє систему обліку у вигляді сукупності елементів визначеного змісту й форми, пов'язаних між собою та об'єднаних регулярною взаємодією [4].

В. Ф. Палій і Я. В. Соколов вбачають системність у самих бухгалтерських рахунках, зазначаючи, що "...система рахунків бухгалтерського обліку представляє собою інформаційну модель, що відображає кругообіг засобів підприємства, а окремі рахунки виступають елементами даної моделі" [5, с. 131].

Цікавою з огляду на вищенаведені думки є позиція щодо трактування моделювання у бухгалтерському обліку В. П. Завгороднім. Він зазначає, що зміст моделювання полягає у встановленні між елементами облікового процесу логічних та економічних взаємозв'язків, необхідних для роботи системи автоматизованого управління [6, с. 40]. Так, моделювання у бухгалтерському обліку слід розуміти як певний метод поєднання в єдине ціле елементів сукупності, що дає можливість позиціонувати їх відносно потреб користувачів обліку або ж інших завдань. Очевидно, що результативність використання моделювання буде впливати на здатність облікової системи не тільки самодостатньо та повноцінно функціонувати, а й відповідати критеріям інформаційної системи.

З найновіших розробок, що стосуються моделювання систем бухгалтерського обліку, слід виділити монографію М. М. Шигун "Розвиток моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і методологія" [7]. Автор підняв проблеми щодо функціональної ролі і властивостей моделювання бухгалтерського обліку на макро- і мікрорівнях, розкрив особливості моделювання облікової системи в умовах міжнародної та внутрішньої стандартизації бухгалтерського обліку, оцінки ефективності процесів моделювання обліку на рівні суб'єкта господарювання. Значну увагу приділив проблемам моделювання бухгалтерського обліку В. Г. Жук, проте він розглядає цей процес як можливість відображення господарських операцій, явищ не прямо, а через спеціально створені символи та описання [8, с. 31–32].

Незважаючи на існування певної інформації наукового змісту щодо процедури, системи та моделювання у бухгалтерському обліку, ці важливі інструменти облікового процесу розглядаються відокремлено, не пов'язано між собою. Питання взаємозв'язку та валентності між ними так і залишились не розкритими.

Зазначене вище дає підстави стверджувати про недостатню увагу до проблеми взаємозв'язку таких понять з боку науковців, що засвідчує актуальність цієї теми та зумовлює основні завдання та мету дослідження.

Метою статті є узагальнення окремих теоретико-змістових положень бухгалтерського обліку (процедури, облікової політики, системи, моделювання) та на цій основі більш детальне і глибше їх обґрунтування, виявлення взаємозв'язку між ними.

Теоретична основа побудови та реалізації бухгалтерського обліку зумовлює існування певної ієрархії у його загальній структурі. Очевидно, що первинним сегментом облікового узагальнення є "облікова процедура" чи "процедура бухгалтерського обліку", що відповідно відноситься до маловивчених складових бухгалтерського обліку. Дослідження можливої інтерпретації поняття "облікова процедура" дає змогу зробити висновок про наявність його різних тлумачень та розуміння суті. На нашу думку, особливої уваги щодо цього питання заслуговує науковий внесок Я. В. Соколова. Відомий російський вчений у ракурсі еволюційного відображення теорії бухгалтерського обліку неодноразово звертає увагу на процедурність обліку, пояснюючи це не тільки з точки зору різних облікових шкіл, а й формуючи на цій основі своє бачення [9]. В загальному розумінні погляд Я. В. Соколова спрямований характеризувати процедурність обліку як послідовність у впорядкуванні дій, що несе методичний характер вираження обліку.

Представники Житомирської школи обліку під керівництвом Ф. Ф. Бутинця облікову процедуру розуміють як сукупність чітко визначених операцій, зараховуючи до процедури документування операцій збір і обробку документів, способи групування, послідовність записів у реєстри синтетичного та аналітичного обліку, спосіб заповнення Головної книги та звітності [10, с. 23].

На думку М. І. Кутера, процедуру бухгалтерського обліку потрібно розуміти як "...логічно витриману, чітку послідовність виконання бухгалтерських дій, відображення інформації в процесі реєстрації, накопичення та обробки облікових даних з метою формування фінансової звітності" [11, с. 214].

Слід зазначити, що на трактування сутності та змісту облікової процедури впливають проблеми винятково еволюційно-структурного характеру. Пояснення в цьому разі зводиться до зрозумілого та послідовного явища видозміни обліку щодо вимог та потреб часу, що відповідно формує запити до основних його складових. Звідси можна припустити, що науково-практичні погляди Л. Пачолі з приводу процедури бухгалтерського обліку ідентичні тим, які формуються науковцями сучасності, за умови коригування таких поглядів на часову складову.

На нашу думку, сьогодення характеризує процедури бухгалтерського обліку як методичний підхід у реалізації однорідних за змістом та завданнями елементів процесу ведення бухгалтерського обліку. Якщо відмежуватися від елементарності у структурі обліку, процедуру можна вважати першочерговою складовою в аналітичному виразі здійснення та реалізації обліку, що відповідно відводить цьому поняттю чітке місце в ієрархії цілісної системи.

За своєю природою процедурність пронизує весь облік, забезпечуючи чітку компонентність облікової системи у розрізі методичного, технічного та організаційного рівнів та формуючи таким чином своєрідні форми бухгалтерського обліку. Істотним є те, що ступінь ефективності облікової системи залежить від здатності її компонентів поєднуватись в єдине ціле, що можливе за умови використання моделювання як засобу обґрунтування цілісної адекватності таких залежностей.

Аналізуючи взаємозв'язок системи бухгалтерського обліку із процедурою, можна стверджувати, що основою таких залежностей є емпірична комбінація та послідовність визначених компонентів – спостереження, вимірювання, реєстрації, систематизації та узагальнення. В цьому контексті цікавим є погляд науковців В. Ф. Палія та Я. В. Соколова, котрі облікові процедури називають обліковими циклами [12, с. 61].

У цьому разі доцільно розмежувати таких два поняття: "обліковий цикл" як завершальну реалізацію облікової системи в межах звітного періоду та "облікову процедуру" як окремий етап облікового циклу.

Звідси можна зробити висновок, що поняття облікова система та процедура бухгалтерського обліку є доволі близькими за теоретико-практичним обґрунтуванням та доповнюють одне одного. Очевидно, що ознаки відмінностей і спільних властивостей зазначених категорій слід шукати у їх взаємозв'язку.

Досліджуючи сутність поняття "система бухгалтерського обліку" у різних наукових джерелах, доходимо висновку, що такі характеристики доволі різнобічні, однак здебільшого суть визначення зводиться до трактування системи через структурну сукупність її елементів (процедур), що пов'язані певними залежностями (рис. 1).

В загальному розумінні будь-яка система визначається множиною об'єктів, частинами або елементами системи, пов'язаних певними відносинами між собою, а також їхніми атрибутами – властивостями об'єктів. Тобто система – це сукупність

елементів, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і утворюють певну цілісність, єдність. При цьому результати динаміки розвитку системи є чи не найціннішими інформативними даними, що дають можливість докорінно охарактеризувати об'єкт дослідження.

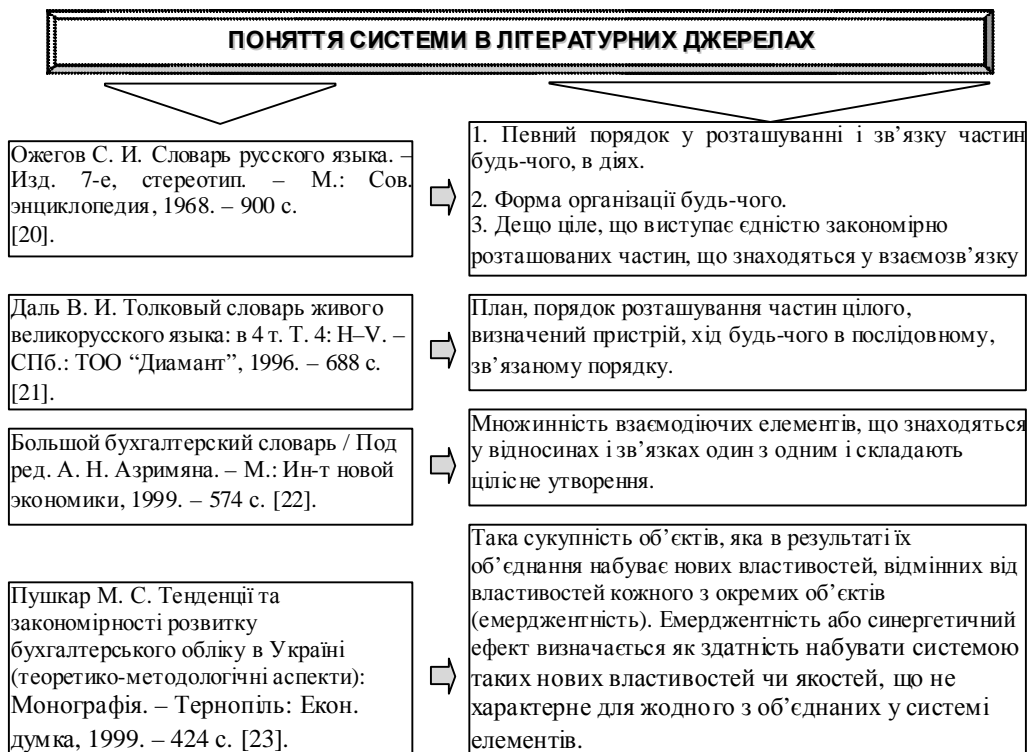


Рис. 1. Визначення поняття “система” у наукових джерелах

Бухгалтерський облік як система є сукупністю елементів певного змісту і форми, пов'язаних між собою та об'єднаних регулярною взаємодією. Це система інформації про стан та рух ресурсів підприємства, про характер і результати господарської діяльності, що відображає та узагальнює господарські операції в єдиному грошовому вимірнику.

Очевидно, що внутрішнє логічне спрямування побудови та функціонування системи бухгалтерського обліку забезпечується якістю організаційно структурного поєднання облікових процедур, послідовністю їх здійснення та межами застосування. Можна припустити, що певна комбінація елементів облікової системи є основою побудови не тільки форми бухгалтерського обліку як загального практичного вияву, а й як окремо взятої універсальної моделі облікової системи відповідно до завдань та потреб окремого підприємства.

Бухгалтерський облік як інформаційна система дає змогу на підставі розрізаних господарських фактів, що зафіксовані в первинних документах, сформулювати уяву про діяльність підприємства з двох позицій: наявності активів і пасивів на певний момент – статичну інформаційну модель у формі балансу; руху господарських засобів за певний період – динамічну модель. Наприклад, за допомогою подвійного запису моделюється уява про рух господарських засобів та їх джерел, господарські процеси на

підприємстві. Зокрема, звичайний бухгалтерський запис за дебетом рахунка 20 “Виробничі запаси” і кредитом рахунка 60 “Розрахунки з постачальниками і підрядниками” дає змогу відповідальному працівникові досягнути дії і процеси, які стоять за цим записом: щодо договірних взаємовідносин між партнерами, одержання матеріальних цінностей та їх доставки на склад, узгодження ціни на матеріали, виникнення заборгованості перед постачальником та інше.

Гносеологічний підхід у формуванні чітких характеристик понять облікової процедури та системи обліку піддається теоретичній каталізації за умови використання саме моделювання. Так, певний варіант можливого поєднання окремих елементів в єдине ціле, що зумовлюється критеріями функціонування та досягнення відповідних результатів, може бути чи не найкращим способом оцінки ступеня адекватності взаємозв'язків у структурі чи рівні кінцевого результату. В такому разі систему бухгалтерського обліку слід розглядати з точки зору об'єкта моделювання, а поняття “моделювання” об'єктивно властиве системі обліку як засобу уявного узагальнення та функціонування облікового процесу.

Як зазначає Л. П. Теплов, “...незважаючи на те, що терміни “модель” і “моделювання” одержали поширення в бухгалтерському обліку лише протягом останнього десятиріччя, бухгалтери займаються моделюванням економіки вже, принаймні, років п'ятсот. І те, що було ними створено, знаходиться у певній відповідності з ідеями кібернетики...” [13, с. 92]. Очевидно, що моделювання забезпечує процедурну регламентацію бухгалтерського обліку, формуючи його структурну відповідність умовам та завданням, що й визначає практичні межі його реалізації.

Сутність моделювання дає можливість ідентифікувати систему бухгалтерського обліку з точки зору інформаційної моделі, а це відповідно зумовлює чіткі вимоги та нові характеристики щодо облікових процедур як елементів такої системи.

На нашу думку, методи бухгалтерського обліку, його елементи є важливим інструментом моделювання господарських процесів на підприємстві, засобом отримання інформації про об'єкт чи систему дослідження.

Характеризуючи взаємозв'язок понять “облікова модель”, “система обліку”, “облікова процедура”, очевидно є формалізація моделювання в системі бухгалтерського обліку шляхом формування облікової політики, що полягає у конкретизації методики та функціональності бухгалтерського обліку на окремо взятому підприємстві.

Більшість процедурних питань обліку (визнання облікових номенклатур, робочого плану рахунків, складу внутрішньої звітності, порядку документообігу, технології обробки облікової інформації та інших) вирішується в процесі прийняття і затвердження облікової політики. Це означає, що для кожного підприємства вони встановлюються індивідуально шляхом вибору з певної сукупності варіантів найбільш підходящих для підприємства процедур.

Варіативність у виборі методів та процедур, яка стала можливою після прийняття Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, надала моделюванню в обліку нового значення і розуміння. На базі комбінування різних варіантів здійснення облікових процедур, методів оцінки активів та зобов'язань, способів формування витрат, їх розподілу (капіталізації) між звітними періодами можна досягти оптимальних значень, необхідної ефективності і зафіксувати це в обліковій політиці підприємства.

Механізм взаємозв'язку досліджуваних категорій є доволі простим та зрозумілим, що зумовлюється, в першу чергу, природою побудови бухгалтерського обліку (рис. 2).

Це свідчить про існування інтегрованої залежності між системою та формою бухгалтерського обліку, що, в першу чергу, визначається адаптивністю елементів складових облікового процесу до можливостей методу моделювання в бухгалтерському обліку. Власне моделювання як процес формування уніфікованої та визначеної щодо вимог системи обліку забезпечує загальну зв'язуючу здатність облікових елементів в єдине ціле. В такому разі існує певна систематизація, що приводить до поєднання облікових процедур у систему бухгалтерського обліку, побудови на цій основі відповідної конфігурації обліку та формування облікової політики.

Предметно, що основними первинними елементами обліку є облікові процедури, що й забезпечують можливості цілеспрямованої практичної еволюції облікової системи в результаті моделювання. Слід зазначити, що процедури бухгалтерського обліку відповідно до внутрішнього вияву та спрямування стандартизовані за формою та змістом, що й визначає їх первинність у зазначеному взаємозв'язку.

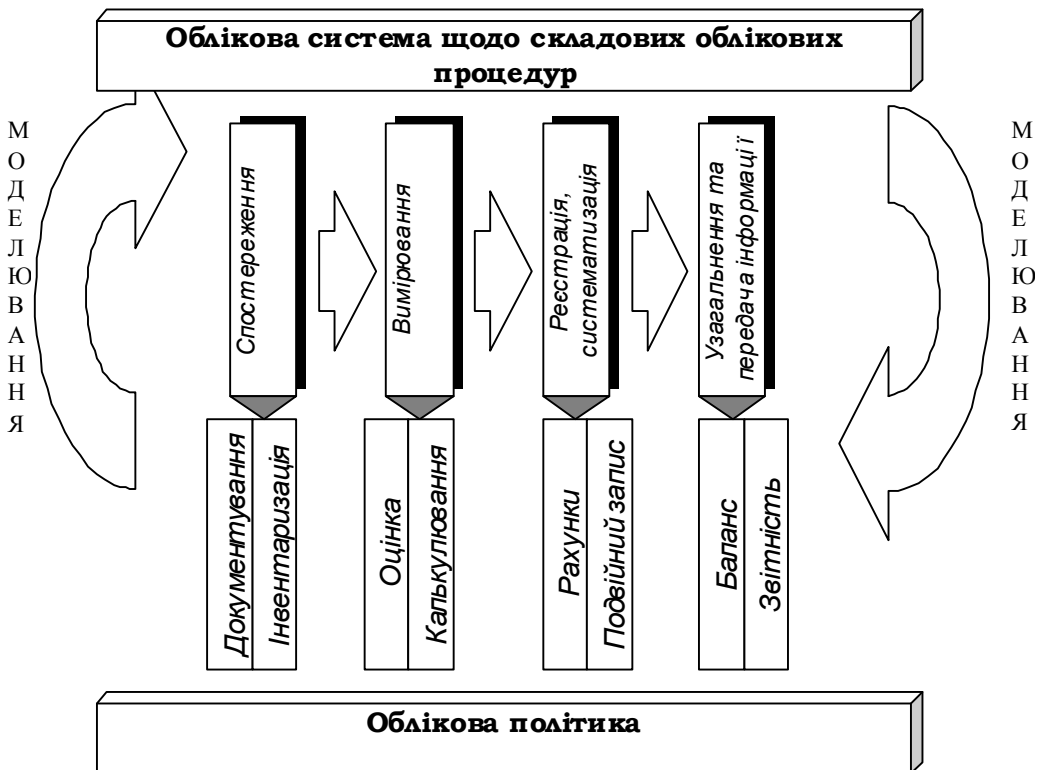


Рис. 2. Взаємозв'язок моделювання, облікової політики, системи бухгалтерського обліку та облікових процедур

На відміну від облікових процедур, системи обліку можуть видозмінюватись за формами, зокрема відповідно до завдань та вимог до них чи ряду зовнішніх і внутрішніх факторів. У цьому разі методологічний акцент спрямовують у бік моделювання, що дає можливість сформуванню найбільш прийнятну структуру системи бухгалтерського обліку щодо середовища функціонування обліку.

Викладене вище дає змогу зробити такі *висновки*. Моделювання у бухгалтерському

обліку є важливим елементом при встановленні та виборі відповідних процедур і систем його організації. Визначення взаємозв'язку між обліковими процедурами, системою обліку та моделюванням дає можливість відтворити істотні чинники впливу на побудову бухгалтерського обліку загалом. За допомогою моделювання можна виявити усі фактори та ознаки, які мають суттєвий вплив на принципи і процедури ведення обліку. Послідовне комбінування цих ознак дає можливість встановити усі варіанти обліку, які входять до простору логічних можливостей, що є надзвичайно важливим при встановленні процедурних питань облікової політики підприємства. Крім цього, саму систему рахунків, взаємозв'язок між ними за допомогою подвійного запису можна представити як інформаційну модель, що дає змогу сформулювати уяву про наявність майна, капіталу і зобов'язань (статичну модель), а також рух господарських засобів у процесі кругообігу ресурсів підприємства – динамічну модель господарського процесу.

Література

1. Яремко І. Й. *Економічні категорії в методології обліку : моногр. / І. Й. Яремко. – Львів, 2002. – 192 с.*
2. Дерев'янка С. І. *Облікова політика підприємства: суть та значення [Електронний ресурс] / С. І. Дерев'янка // Економічні науки. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/14.NTP_2007/Economics/21477.doc.htm.*
3. Додонов А. А. *Организация учета в условиях АСУ / А. А. Додонов. – М. : Легкая индустрия, 1973. – 212 с.*
4. Пушкар М. С. *Філософія обліку / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 157 с.*
5. Палий В. Ф. *Введение в теорию бухгалтерского учета / В. Ф. Палий, В. Я. Соколов. – М. : Финансы, 1979. – 304 с.*
6. Завгородній В. П. *Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту / В. П. Завгородній. – К. : А. С. К., 1998. – 768 с.*
7. Шигун М. М. *Розвиток моделювання систем бухгалтерського обліку: теорія і методологія : моногр. / М. М. Шигун. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – 632 с.*
8. Жук В. М. *Розвиток моделювання в бухгалтерському обліку / В. М. Жук // Облік і фінанси АПК. – №3. – 2010. – С. 26–32.*
9. Соколов Я. В. *Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : уч. пособ. [для вузов] / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.*
10. Бутинець Ф. Ф. *Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність : навч. посіб. [для студ. вузів спец. 7.050106 "Облік і аудит"] / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутниці. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – Житомир : ПП "Рута", 2001. – 512 с.*
11. Кутер М. И. *Теория бухгалтерского учета : учеб. / М. И. Кутер. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Фин. и стат., 2002. – 640 с.*
12. Палий В. Ф. *Теория бухгалтерского учета : учеб. / В. Ф. Палий, Я. В. Соколов. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Фин. и стат., 1988. – 279 с.*
13. Рашитов Р. С. *Моделирование как метод бухгалтерского учета : уч. пособ. / Р. С. Рашитов, Я. В. Соколов. – Ленинград, 1974. – 28 с.*

Редакція отримала матеріал 21 травня 2013 р.

РЕТРОСПЕКТИВА СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК, Михайлина ФАРІОН

ІСТОРИЧНИЙ МЕТОД ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА "СТАРА" ІСТОРИЧНА ШКОЛА

Економічна відсталість Німеччини на рубежі XVIII–XIX ст., нерозвиненість ринкових відносин і тягар феодальних, територіально-економічна роздробленість країни, відсутність єдиного внутрішнього ринку і зовнішніх джерел нагромадження капіталу, панування на німецьких ринках товарів більш індустріально розвинених країн, острах революційних заворушень, несприйняття принципів класичної політичної економії, спрямованих на свободу підприємництва і фритредерство, створили умови, в яких з'явилася німецька *історична школа* в економічній теорії. Свою назву вона здобула завдяки так званому "історичному методу", який її теоретики намагалися запровадити в економічні дослідження.

Теоретико-методологічними та ідеологічними передумовами появи неортодоксальних ідей і теорій історичної школи у Німеччині стали [1, 440]: 1) давні традиції історико-філософських досліджень, формування історичної школи права; 2) прикладний характер розвитку економічного знання, зорієнтованого на теорію і практику управління державою; 3) зростання національної громадянської самосвідомості та поширення ідеології романтизму, заснованої на прагненні національної єдності та побудови сильної централізованої німецької держави.

Суспільна думка Німеччини того часу, пронизана ідеями національної єдності, знайшла відображення у дослідженнях таких видатних філософів, як І. Кант (1724–1804), Й. Фіхте (1762–1814), А. Мюллер (1779–1829), які поставили у центр суспільного прогресу людину, наголошували на пріоритетності морального закону і моральних норм, розглядали державу суспільним інститутом, що створює передумови для розвитку нації, заперечували пріоритет універсальних закономірностей і надавали перевагу національним особливостям тощо.

Під впливом цього у Німеччині спочатку розвинувся так званий "історичний" метод економічних досліджень, а потім виникла "історична" школа в економічній теорії.

"Історичний" метод заперечує існування загальних закономірностей економічного розвитку та акцентує увагу на його національній специфіці, тому історична школа обмежувалася описом конкретно-історичних форм економічного розвитку окремих країн. Її представники по-новому трактували предмет економічної науки, вбачаючи його в історії народного господарства. Історична школа загалом критикувала економічні вчення А. Сміта і Д. Рікардо, їх ідеї економічного лібералізму і виступала з позицій економічної відрубності країн, крайнього виразу протекціоністської політики держави.

"Історична" школа, виникнувши у Німеччині, у своєму розвитку пройшла два етапи: *"старої" історичної школи* (40–60-ті рр. XIX ст.) і *"молодої" історичної школи* ("перша

хвиля” – 70–90-ті рр. ХІХ ст.; “друга хвиля” – 90-ті рр. ХІХ – 30-ті рр. ХХ ст.). Однак вона не стала суто німецьким явищем і мала значний успіх в інших країнах.

“Історичний метод” запропонували попередники історичної школи – німецькі вчені **Адам Мюллер** (1779–1829) і **Фрідріх Ліст** (1789–1846), які проповідували національну замкненість і автаркію (відрубність), виступали проти міжнародного поділу праці. Особливий вплив на формування історичної школи у Німеччині мали ідеї Фрідріха Ліста.



Видатний німецький мислитель, вчений, політик та державний діяч **Фрідріх Ліст** народився у 1789 р. у місті Рейтлінген, що знаходився у тодішньому німецькому королівстві Вюртемберг. Його батько був заможним ремісником і Фрідріх після закінчення школи певний час працював у батьковій майстерні, однак при цьому не виявляв належної старанності та ентузіазму. Враховуючи потяг юнака до читання книг, батьки віддали його на навчання до місцевого писаря. Потім Ф. Ліст пішов на державну службу, пройшовши шлях від дрібного чиновника у Тьубінгемі до розрахункового радника у Штутгарті – столиці Вюртемберга. Викладацькою і науковою

діяльністю Ф. Ліст зайнявся у 1817 р., коли його запросили на факультет політичних наук у Тьубінгемському університеті.

Ф. Ліст виявив себе рішучим прихильником буржуазно-демократичних перетворень, які пропагував у газеті “Друг швабського народу”, котру очолив у 1818 р. Уряд закрив газету, а Ф. Ліст був змушений залишити й викладацьку роботу. Він переїхав до Франкфурта, де заснував Генеральну асоціацію німецьких промисловців і комерсантів, діяльність якої була спрямована на лібералізацію внутрішньої торгівлі та ліквідацію внутрішніх митних кордонів між численними німецькими державами. Це поставило його в опозицію до уряду. Ф. Ліст зазнав переслідувань і змушений був емігрувати до Франції, потім переїхав до Англії, звідти – до Швейцарії, а у 1825 р. разом із сім’єю – до США, де займався фермерством, підприємництвом, редагував газету, в якій друкував і власні статті на теми національної єдності та так званого “виховного протекціонізму”.

У 1832 р. Ф. Ліст повернувся на батьківщину і з новою енергією поринув у громадсько-політичну діяльність, водночас займаючись й економічними дослідженнями. Втягнутий у політичні та фінансові інтриги, він знову був змушений емігрувати до Франції, де у 1841 р. видав свою основну економічну працю *“Національна система політичної економії”*, яка, за задумом автора, повинна була мати продовження. Після повернення до Німеччини Ф. Ліст зосередився на науковій діяльності, однак у 1846 р. раптово помер. Його смерть була загадковою, поліція не виключала й можливості самогубства.

Визнання Ф. Ліста як видатного економіста відбулося уже після його смерті.

Основна праця Ф. Ліста називається *“Національна система політичної економії: міжнародна торгівля, торговельна політика і німецький митний союз”* (1841). У ній німецький вчений виступив з різкою критикою класичної політичної економії, виділивши у ній три, на його думку, істотних недоліки [2, 155–156]: 1) “химерний космополітизм”, ігнорування специфічних наці-ональних інтересів; 2) “мертвий матеріалізм”, винятковий інтерес до мінових вартостей та ігнорування продуктивних сил; 3) “дезорганізуючий індивідуалізм”, здатний стати на заваді індустріальному піднесенню нації.

Вважаючи, що підхід класичної політичної економії до вивчення господарських процесів є поверховим, Ф. Ліст розробив власну теоретичну систему, основою якої став *“історичний” метод* дослідження, заснований на вивченні економічних явищ в історичному аспекті.

Порівняльний аналіз теоретико-методологічних засад класичної політичної економії і *“національної”* політичної економії проведено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз теоретико-методологічних засад класичної та *“національної”* політичної економії

<p>Економічна теорія – універсальна наука, яка забезпечує створення економічної концепції, придатної для усіх країн і народів.</p> <p>Предмет політичної економії – універсальні економічні закони суспільного розвитку.</p> <p>Завдання політичної економії: теоретичне дослідження економічних процесів, вивчення універсальних економічних законів, обґрунтування шляхів примноження суспільного багатства.</p>	<p>Економічна теорія – наука про складові державної політики, що досліджує специфічні закони господарського розвитку окремих країн.</p> <p>Предмет політичної економії – реальні економічні відносини в їх історичній та національній визначеності.</p> <p>Завдання політичної економії: обґрунтування державної політики, спрямованої на національне піднесення, на основі опису, систематизації та узагальнення конкретно-історичних форм розвитку окремих націй.</p>
<p>ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ</p>	



<p>КЛАСИЧНА ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ</p>	<p><i>“НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА”</i> ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ</p>
---	--



<p>МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ</p>	
<p>Універсальність економічної концепції. Виявлення загальних законів розвитку ринкової економіки – вічної та незмінної форми організації господарського життя. Дослідження матеріальних чинників суспільного багатства. Економічний індивідуалізм, визнання приватного інтересу як основи прогресу. Концепція <i>“економічної людини”</i> А. Сміта, мотиви поведінки якої визначаються лише власними егоїстичними інтересами. Економічний лібералізм, обґрунтування економічної свободи та вільної конкуренції як найважливіших передумов розвитку. Фритредерство, заклик до свободи міжнародної торгівлі.</p>	<p>Економічний націоналізм, абсолютизація національних особливостей розвитку. Історичний метод дослідження. Визнання взаємозв'язку і взаємозалежності економічних і позаекономічних чинників суспільного прогресу. Визнання зверхності національно-державних інтересів над особистими. Концепція <i>“соціальної людини”</i> Ф. Ліста, поведінка якої визначається моральними, етичними, правовими і культурними чинниками. Визнання вирішальної ролі держави у забезпеченні економічного і соціального розвитку. <i>“Виховний протекціонізм”</i>, заснований на врахуванні стадій соціально-економічного розвитку нації.</p>

Праця Ф. Ліста “Національна система політичної економії” була присвячена обґрунтуванню нагальної потреби у захисті “надзвичайних інтересів” Німеччини та інших колоніальних держав з метою подолання “острівного панування Англії”. Її вихідною ідеєю було національне об’єднання Німеччини та перетворення останньої в індустріально розвинену країну, здатну до зовнішньоекономічної експансії.

У вченні про “*національну політичну економію*” Ф. Ліст наголошував, що “наука не має права не визнавати природу національних відносин” [2, 235] і по-винна спрямовуватися на забезпечення процвітання окремої нації, яка є чимось середнім між індивідом та усім людством.

Ф. Ліст заперечував існування універсальних законів економічного розвитку, базуючись на незіставності національних економік, які мають власний шлях розвитку та національну специфіку. Тому, на його думку, виникає необхідність у створенні “національної політичної економії”.

Нове розуміння предмета економічної теорії зумовило появу нового методу дослідження – “*історичного*” методу.

“Історичний метод” Ф. Ліста має такі аспекти: осмислення еволюції господарського розвитку різних країн у просторово-часовому вимірі; зіставлення господарського розвитку різних націй; залучення до аналізу правових, культурних, морально-етичних чинників, особливостей природного середовища, ментальності націй тощо.

Це означає, що наголос робиться на *особливостях* економічного розвитку країн, а не на *загальних закономірностях*, як у класичній політичній економії.

Ф. Ліст започаткував *теорію національних продуктивних сил*. До складу продуктивних сил нації він відносив: моральні та фізичні сили людей; громадські і політичні заклади; природні ресурси країни; матеріальний капітал (сільськогосподарський, мануфактурний, торговельний). Однак найбільшого значення вчений надавав *людському капіталу*, який формується шляхом пізнання, засвоєння та примноження накопичених людством знань, ідей, винаходів, відкриттів, навичок професійної діяльності тощо. Тому освітні, наукові, духовні, мистецькі та правові заклади, які примножують людський капітал, також належать до продуктивних сил.

Продуктивні сили, за Ф. Лістом, є постійним джерелом суспільного добробуту і найважливішою передумовою прогресивного розвитку нації, її інтелектуальних, соціальних, матеріальних сил, сукупністю суспільних умов, які визначають економічне зростання; вони здатні створювати багатство і ця здатність є важливішою за саме багатство. “Процвітання одного народу, – як зазначав Ліст, – не залежить, як думає Сей, від кількості багатства і мінових цінностей, якими він володіє, воно залежить від рівня розвитку продуктивних сил” [2, 165].

У *концепції стадій економічного розвитку* Ф. Ліст обґрунтував теорію економічного прогресу нації. Він виділив такі *стадії економічного розвитку націй*: I) дикунство; II) скотарство; III) землеробство; IV) землеробсько-мануфактурний стан; V) землеробсько-мануфактурно-комерційний стан¹ як господарський ідеал.

Для досягнення цього ідеалу потрібні певні передумови: вигідне географічне розташування, значна територія, великі запаси природних ресурсів, а також схильність нації до мануфактурного розвитку, її здатність до самовідданої праці і високий моральний

¹ На думку Ф. Ліста, землеробського стану досягли сучасні йому Італія, Іспанія і Португалія, землеробсько-мануфактурної стадії – США та Німеччина, п’ятої стадії досягла тільки Англія, але до неї наближалася Франція.

дух. У зв'язку з цим німецький вчений зазначав, що за схильністю до мануфактурного розвитку і моральним духом німецька нація переважає інші народи, тому для економічного піднесення їй не вистачає території, яку необхідно збільшити за рахунок сусідів (Голландії, Данії тощо); союз з Німеччиною стане запорукою їх успішного економічного розвитку у майбутньому.

Ф. Ліст обґрунтував також необхідність *активної економічної ролі держави* та політики так званого *“виховного протекціонізму”*.

Концепція стадійного економічного розвитку дала підстави Ф. Лісту зробити висновок, що держава має враховувати специфіку кожного етапу господарського розвитку нації для зростання її продуктивних сил. На думку вченого, для країн, які перебувають на III (землеробство) та V (аграрно-мануфактурно-комерційний стан) стадіях, доцільною є національна економічна політика вільної торгівлі, яка дає змогу найповніше реалізувати національні економічні інтереси. Водночас для держав, що перебувають на IV (аграрно-мануфактурний стан) стадії, важливою є політика протекціонізму, спрямована на захист не зміцнілої національної промисловості. Ф. Ліст зазначав, що за допомогою протекціонізму держава здійснює *“індустріальне виховання нації”* на шляху до вищої стадії розвитку; протекціонізм *“розвиває і зміцнює національні продуктивні сили...”*, а свобода міжнародної торгівлі *“...буде корисною за умов, коли усі держави досягнуть однакової стадії економічного розвитку”* [2, 168].

Водночас німецький дослідник був переконаний, що політика протекціонізму не має абсолютного значення і є виправданою тільки як виховний засіб, спрямований на розбудову національних продуктивних сил та вирівнювання економічного розвитку різних країн.

Таким чином, за Ф. Лістом, держава за умов ринкової економіки має відігравати активну роль в економіці, створювати матеріальні, інституціональні і культурні передумови для швидкого індустріального піднесення країни, формування і розвитку єдиного внутрішнього ринку, узгодження суспільних інтересів та спрямування зусиль нації на досягнення стратегічних перспективних цілей.

У зв'язку з цим Ф. Ліст обґрунтував необхідність розвитку державного сектору в економіці як невід'ємної складової народногосподарського комплексу. На його думку, *“державна економіка”* має стимулювати економічний прогрес нації.

Отже, науковою заслугою Ф. Ліста стало визначення і обґрунтування неортодоксальних теоретико-методологічних принципів, які не тільки засвідчили певну обмеженість абстрактних узагальнень без врахування національної специфіки та нерівномірності економічного розвитку різних країн, а й збагатили економічну науку новими підходами до трактування предмета та методології економічного аналізу.

Однак історичний підхід найповніше відображення мав у вченні так званої *“старої” історичної школи*, яка сформувалася у Німеччині у 40–50-х рр. XIX ст. Її заснували **Вільгельм Рошер** (1817–1894), **Бруно Гільденбранд** (1812–1878) і **Карл Кніс** (1821–1898).

“Стара” історична школа заперечувала висновки класичної політичної економії загалом, насамперед вчення А. Сміта і Д. Рікардо, дорікаючи їм в антиісторизмі, у прагненні побудувати економічну теорію, закони якої застосовувалися б безумовно до усіх епох і народів, що, на думку В. Рошера і його прибічників, є принциповою помилкою. Вони відстоювали *“відносне значення”* законів господарської діяльності, їх *“мінливість”*, яка *“...крокує поряд і паралельно з розвитком самого народу та його потреб”* [3, 39], хоча на думку К. Кніса, закономірності економічного розвитку взагалі відсутні.

Політична економія – це наука національна, як стверджували представники “старої” історичної школи, яка такі категорії, як “гроші”, “капітал”, “вартість”, “прибуток”, “приватна власність” та інші, оголосила “вічними і незмінними”. Вартість вони зводили до корисності, прибуток вважали платою підприємцю як організатору виробництва. Варто вказати, що ці підходи пізніше були запозичені розробниками концепції маржиналізму – основи неокласичної економічної теорії.

“Стара” історична школа сприйняла основні принципи концепції “національної політичної економії” Ф. Ліста, сформулювала альтернативні класичній політичній економії методологічні положення, яких потім дотримувалися їх наступники. Вона трактувала відносну цінність економічних знань, їх еволюцію у процесі історичних та інституційних змін, ґрунтувалася на “історичному” методі досліджень. Її представники наголошували на важливій економічній ролі держави у країнах, що стають на шлях трансформування економіки і потребують мобілізаційних зрушень нації.

Загалом “стара” історична школа ідеалізувала пруський шлях розвитку ринкового господарства з його феодалними пережитками, вона стала знаряддям національної консолідації Німеччини під егідою юнкерської Прусії.

Водночас її представники не зробили навіть спроби побудувати цілісну економічну концепцію, альтернативну класичній. Відкинувши поняття економічного закону і абстрактно-дедуктивний метод класичної школи, вони фактично перетворили політичну економію в економічну історію та економічну політику, а вивчення проблем і механізмів функціонування ринкової економіки замінили дослідженням її еволюції та простим збиранням фактів.



Фундатором “старої” історичної школи, яка стала так називатися після появи “молодої” історичної школи у 70-х рр. XIX ст., вважають **Вільгельма-Георга-Фрідріха Рошера** – відомого німецького економіста, професора Лейпцігського університету, автора книг *“Історія англійської політичної економії XVI–XVII століть”* (1851), *“Програма лекцій з історичного методу”* (1854), *“Система політичної економії, або Засади народного господарства”* (1854–1894), *“Історія національної політичної економії”* (1874).

В. Рошер визначив мету вплинути на формування національної політики, залучивши до аналізу “історичний” метод дослідження.

Він, як і Ф. Ліст, стверджував, що не існує єдиної для усіх країн і народів політичної економії та єдиних універсальних законів економічного розвитку. В. Рошер зазначав, що “...для усіх народів не може бути одного економічного ідеалу, подібно до того, як одяг не шийють за однією міркою” [3, 53]. Критикуючи принципи класичної школи, німецький дослідник вважав, що окремі індивіди керуються у своїй економічній поведінці не лише прагненням вигоди, а й суспільними інтересами, сімейними турботами, почуттям національної єдності тощо.

Завдання економічної науки В. Рошер вбачав не стільки у теоретичному аналізі та отриманні абстрактних висновків, скільки в емпіричному дослідженні історичних фактів, вивченні конкретних форм і методів організації господарської діяльності, виявленні причин національних особливостей економічного розвитку, дослідженні специфічних

законів функціонування національних економік. Політична економія не повинна розробляти якісь економічні ідеали, а має здійснювати простий виклад спочатку господарських потреб і природи народів, потім законів і закладів, що мають ці потреби задовольняти, і зрештою, перейти до викладу більшого чи меншого успіху у цій справі. “Наша мета, – як зазначав В. Рошер, – просто описати економічну природу людини та її економічні запити, дослідити закони і характер рішень, що їх прийняли для задоволення цих запитів...” [3, 53].

Фундатор “старої” історичної школи особливо наголошував на необхідності розробки політичною економією практичних рекомендацій, спрямованих на використання існуючих ресурсів економічного розвитку і вдосконалення суспільства з врахуванням довгострокових інтересів кожної нації. В. Рошер стверджував, що історія народів торує собі шлях еволюційними засобами “позитивного права”, а нація творить історію під керівництвом держави.

Варто зазначити, що у такому трактуванні політична економія перетворюється на історію народного господарства кожної окремої країни.

Універсальному вченню класичної політичної економії В. Рошер протиставив власну версію історичного розвитку націй, застосувавши еволюційний підхід і виділивши при цьому такі великі періоди [4, 198]: I – *найдавніший*, за якого головним фактором виробництва була земля; II – *середньовічний*, коли найбільшу роль відіграє праця, капіталізована завдяки корпоративно-цеховій організації виробництва; III – *новий*, пов’язаний з пануванням капіталу.

Німецький дослідник вказував, що у третьому періоді еволюції суспільства зростають можливості економічного прогресу націй завдяки розвитку індустрії, транспорту, механізації виробництва. Водночас В. Рошер наголошував, що ці зміни загострюють соціальні конфлікти, поглиблюють розшарування суспільства на багатих і бідних. Однак вказані суперечності можна вирішити через державні реформи – еволюційно, а не через революцію. Він рішуче виступав проти будь-яких соціальних потрясінь.

Важливий внесок у розвиток концепції “старої” історичної школи зробив **Бруно Гільденбранд** у праці “*Політична економія сьогодення і майбутнього*” (1848).

Б. Гільденбранд розвивав “історичний” метод за такими позиціями: перетворення політичної економії на науку, що має справу з економічним розвитком націй; заперечення смітівської концепції “економічної людини” з її прагненням звести господарську поведінку до егоїстичних устремлінь та ігноруючи мораль, право, національні звичаї і їх вплив на мотивацію економічної діяльності; здійснення спроби періодизації історії господарського розвитку людства на основі способу обміну, тобто мінової концепції [4, 198–199]: I – *натуральне господарство* середньовіччя з нерозвиненим безгрошовим обміном; II – *грошове господарство* мануфактурного періоду, в якому гроші стають посередником товарного обміну; III – *розвинене кредитне господарство*, в якому обмін здійснюється на основі кредиту; захист принципів ринкової економіки, недоторканності приватної власності та гостра критика утопічного соціалізму.

Найпоспідовнішим провідником ідей “старої” історичної школи став **Карл-Густав-Адольф Кніс** – німецький економіст, дослідник економічної історії, професор Марбурзького, Фрайбурзького і Гейдельберзького університетів, який з позицій “історичного” методу у своїй основній праці “*Політична економія з погляду історичного методу*” (1853) заперечував повторюваність економічних явищ в історії різних народів,

висуваючи на перший план відмінності у ступенях еволюції, традиціях і здібностях різних націй та наголошуючи на тому, що: не існує універсальних економічних законів, господарський розвиток кожної нації унікальний і неповторний; необхідно аналізувати господарську еволюцію народів у тісному взаємозв'язку з іншими аспектами їх суспільного буття – правом, мораллю, звичаями, національною ментальністю (англійцям властиві ощадливість, національна гордість, відданість становій ієрархії; французам – прагнення до соціальної рівності, чуттєвої насолоди, різноманітних новацій; німцям – старанність, почуття справедливості, гуманізм, пошана до родинних цінностей; китайцям – згуртованість, пошана до старших і влади; росіянам – щедрість, широта душі, лінощі, релігійність і т. і.) тощо; спостереження економічного розвитку роблять можливими емпіричні узагальнення та вплив на господарські явища і процеси засобами державної економічної політики, спрямованої на досягнення суспільно значущих цілей [5, 398].

Література

1. *Історія економічних учень : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004.*
2. *Лист Ф. Национальная система политической экономии, 1841 / Ф. Лист // 25 ключевых книг по экономике. – Пермь : Урал-LTD, 1995.*
3. *Рошер В. Начала народного хозяйства. Т. 1 / В. Рошер. – М., 1860.*
4. *Ковальчук В. М. Ретроспектива світової економічної думки : навч. посіб. / Ковальчук В. М., Сарай М. І. – Тернопіль : Астон, 2006.*
5. *Ковальчук В. М. Історія економіки та економічної думки : навч. посіб. / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008.*

Редакція отримала матеріал 27 травня 2013 р.

В'ячеслав КОВАЛЬЧУК

“МОЛОДА” ІСТОРИЧНА ШКОЛА ТА СОЦІАЛЬНИЙ НАПРЯМ В ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Об'єднання німецьких земель завершилося у 1871 р. у результаті перемоги Прусії у війні зі Францією. В єдиній державі на основі промислового перевороту швидко розвивався капіталізм, хоча він і мав національну специфіку, що виявлялося у залишку феодалних і навіть патріархальних відносин, відбувалися зміни у соціальній структурі суспільства, зростали масштаби застосування найманої праці. Водночас посилювалася зовнішньоекономічна і політична експансія молодшої централізованої німецької держави, культ якої панував серед науковців. Під впливом цих суперечливих умов у Німеччині склалася так звана “молода” (“нова”) історична школа – наступниця “старої”.

Найбільший внесок у концепцію “молодої” історичної школи зробили німецькі вчені **Густав фон Шмоллер** (1838–1917), **Луїо Брентано** (1844–1931) і **Карл Бюхер** (1847–1930).

Головна відмінність “молодої” історичної школи від “старої” полягає у її полеміці з марксизмом, який до того часу широко розповсюдився у Європі, тоді як критичне вістря “старої” школи було спрямоване насамперед проти ідей класичної політичної економії, яка до 70-х рр. XIX ст. була завершена.

Порівняльний аналіз теоретико-методологічних засад “старої” і “молодої” історичних шкіл проведено у табл. 1.

“Молода” історична школа “першої хвилі” (70–90-ті рр. XIX ст.) охоплювала дві основні течії: *консервативну*, яку очолював Г. Шмоллер – прихильник традиційного розвитку німецького суспільства, монархії і націоналізму, і *буржуазно-ліберальну*, котру очолював Л. Брентано – прихильника поступового реформування буржуазного суспільства через розвиток профспілкового руху для досягнення “класового миру”.



Консервативна течія успадкувала від “старої” історичної школи основні принципи і метод. Соціальним ідеалом Г. Шмоллера була юнкерська держава з “просвіченою монархією”, якій належить вирішальна роль в економіці. Консерватори вважали, що лише “сильна рука” державного управління може навести порядок в економіці, досягти “класового миру”.

Прагнучи перетворити економічну теорію з “голого вчення про ринок і обмін” на морально-етичну науку, Г. Шмоллер зосередив увагу на розгляді таких питань [1, 400]: 1) заперечення плідності теоретичних узагальнень і абстрактно-дедуктивного аналізу класичної політичної економії, а згодом й маржиналізму; 2) запровадження так званого “етичного принципу” до економічних досліджень на основі уявлень, що господарське життя нації визначається не стільки природними і технічними, скільки моральними, психологічними і етичними факторами; 3) розуміння політичної економії як науки, яка має вивчати людську діяльність, спрямовану на задоволення різних запитів; водночас заперечення застосування математичних методів в економічних дослідженнях; Г. Шмоллер стверджував, що людська психіка і мораль непідвладні математиці; 4) обґрунтування головної ролі держави у суспільному житті; державу Г. Шмоллер вважав “найвагомішим капіталом нації”, що має протистояти виявам класового егоїзму

та класових зловживань, виховувати робітників у дусі “соціальної солідарності” з підприємцями; 5) пропаганда реформ, які б усунули майнову нерівність у суспільстві; водночас заперечення законодавчого обмеження робочого дня, законності профспілок та страйків, підтримування спілок підприємців, локаутів, “чорних списків” активних страйкарів тощо.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз теоретико-методологічних засад “старої” і “молодої” історичних шкіл

Історичний метод дослідження. Негативне ставлення до принципів і положень класичної політичної економії. Захист принципів ринкового господарства та еволюційної форми розвитку суспільства. Несприйняття соціалістичних економічних ідей та революційного шляху перетворень. Визнання примату національних інтересів, дослідження національного господарства з урахуванням його історичного розвитку. Обґрунтування пріоритетної ролі держави у досягненні загальнонаціональної мети та соціальної злагоди.	
СПІЛЬНЕ	
	
ІСТОРИЧНА ШКОЛА У НІМЕЧЧИНІ	
I етап розвитку “СТАРА” ІСТОРИЧНА ШКОЛА	II етап розвитку “МОЛОДА” ІСТОРИЧНА ШКОЛА
	
ВІДМІННЕ	
Формування за умов економічної і політичної розрібеності Німеччини, недостатнього індустріального розвитку, відсутності єдиного національного ринку. Заперечення загальних законів економічного розвитку та необхідності абстрактного, теоретичного аналізу. Надання переваги емпіричному методу дослідження та простому збиранню фактів. Полеміка з класичною політичною економією. Підміна економічної теорії історією народного господарства та економічною політикою.	Формування за умов економічного і політичного об'єднання Німеччини, посилення робітничого руху та загострення соціальних проблем. Визнання існування об'єктивних економічних законів, водночас заперечення можливості їх відкриття шляхом логічних обґрунтувань. Полеміка з австрійською школою маржиналізму та марксизмом. Розгалуження “молодої” історичної школи першої хвилі на дві течії: консервативну та буржуазно-ліберальну.

Прагнення до практичної реалізації означених ідей спонукало Г. Шмоллера до заснування у Німеччині у 1872 р. *Спілки соціальної політики* – об'єднання університетських професорів щодо ідей історичної школи для пропаганди здійснення соціально-економічних реформ.

Буржуазно-ліберальне крило “молодої” історичної школи головним засобом досягнення “класового миру” між працею і капіталом розглядало не державу, а професійні спілки. На цьому й ґрунтувалися погляди його лідера **Луйо Брентано**.

У працях Л. Brentано відстоював такі погляди [2, 202–203]: 1) заперечення існування універсальних законів економічного розвитку; 2) визнання провідної ролі етичних і правових чинників господарського розвитку; 3) дотримання мінової концепції на основі визнання пріоритету чинників розподілу і обміну над виробництвом; 4) пропаганда ідей “соціального партнерства” і реформ як засобу попередження революційних заворушень пролетаріату; 5) заперечення твердження про вище значення держави порівняно з індивідом; 6) виступав за примусове “картелювання” промисловості, вбачаючи позитивну роль монополій в оздоровленні економіки і відверненні кризових явищ на основі планомірного пристосування виробництва до попиту; картелі Л. Brentано вважав спілками виробників, що пристосовують виробництво до попиту з метою уникнення надвиробництва, падіння цін, банкрутства підприємств, знецінення капіталу, безробіття і голоду.

Реформістська програма Л. Brentано передбачала певні поступки робітникам за участю профспілок і державного законодавства про працю, організацію споживчої кооперації, житлового будівництва тощо.

Водночас Л. Brentано поділяв історичні догми своїх попередників, вирішальну роль в економіці відводячи, як і Г. Шмоллер, етичному і правовому регулюванню, факторам розподілу і обміну, а не виробництва, ігнорував існування об’єктивних законів економічного розвитку.

Характер методології і загальних висновків історичної школи виявлявся також у працях дослідника історії народного господарства **Карла Бюхера**.

К. Бюхер поділив економічну історію на три стадії [2, 203]: 1) *домашнє* (натуральне, самодостатнє) *господарство*; 2) *міське* (ремісниче просте товарне) *господарство*; 3) *народне* (ринкове) *господарство*.

Періодизація К. Бюхера дає змогу тлумачити економічну історію у дусі мінової концепції, заперечуючи вирішальну роль сфери виробництва та існування загальних економічних законів.

Отже, на відміну від “старої” історичної школи, “молода” не обмежувалася констатацією необхідності застосування “історичного” методу економічних досліджень, а широко використовувала його на практиці. Заперечуючи класичний і неокласичний (маржиналістський) підходи до аналізу економічних процесів і явищ, представники останньої стверджували, що закони економіки не можуть відкриватися шляхом дедуктивних, логічних узагальнень, а потребують емпіричних спостережень, індукції і дослідження національної економіки у конкретних реаліях її історичного розвитку.

Друга хвиля “молодої” історичної школи (90–ті рр. XIX–30–ті рр. XX ст.) була представлена у працях таких відомих німецьких дослідників, як **М. Вебер** і **В. Зомбарт**, що внесли певну своєрідність до історичного напрямку економічної думки.

Вершини свого розвитку, як вважає більшість дослідників історії економічних вчень, історична школа досягла у творчості видатного німецького історика, соціолога, філософа і економіста **Макса Вебера** (1864–1920), який виклав свої економічні ідеї у книгах *“Протестантська етика і дух капіталізму”* (1904), *“Господарська етика світових релігій”* (1916–1919), *“Загальна економічна історія”* (1919–1920) та інших.

Карл-Еміль-Максиміліан (Макс) Вебер народився у німецькому місті Ерфурт, виріс і закінчив гімназію у Шарлоттенбурзі. Його батько був відомим політиком, прихильником О. Бісмарка, а мати – аскетичною кальвіністкою. М. Вебер навчався на юриста у знаменитих університетах Берліна і Гейдельберга, він спеціалізувався на історії і теорії права. З часом він захистив докторську дисертацію з проблем діяльності

середньовічних торговельних компаній і став викладачем Берлінського університету. Саме у цей період М. Вебер розпочав свої економічні, історичні та соціологічні дослідження, що стали справою його життя.



М. Вебер працював професором на кафедрах національної економіки у Фрайбурзькому (з 1893 р.), Гейдельберзькому (з 1896 р.), Мюнхенському університетах (з 1919 р.), читав лекції у багатьох інших навчальних закладах Європи і Америки. Разом з Е. Яффе і В. Зомбартом з 1904 р. видавав науковий часопис “Архів соціальних наук і соціальної політики”. У 1919 р. він був радником німецької делегації на переговорах щодо підсумків Першої світової війни у Версалі.

Німецький вчений раптово помер у Мюнхені на 56-му році життя (1920 р.).

М. Вебер досліджував широке коло економічних і соціальних проблем, системно аналізуючи процеси історичного розвитку і намагаючись створити синтетичну концепцію еволюції західної цивілізації. Він осмислював теоретичну спадщину німецьких мислителів, вплив Реформації на заміну феодалізму капіталізмом, що дало йому змогу поглибити методологію аналізу економічних і соціальних процесів, звільнивши її від націоналізму та однобічності історичного методу попередників. М. Вебер повернувся до абстрактно-логічного аналізу, із заперечення якого розпочала свій розвиток історична школа, визнаючи існування деяких загальних для всіх націй економічних закономірностей, що прокладають собі шлях через особливості конкретно-історичних обставин і національно-культурні традиції [2, 305].

На відміну від інших представників історичної школи, які відводили державі вирішальне місце в економічному житті, М. Вебер розглядав людський соціум як сукупність людей, вільних від державного диктату, пояснюючи соціально-економічні процеси і явища на ґрунті особистих мотивів господарської поведінки, що зближує його з маржиналістами. Водночас він визнавав, що існують суперечності між особистими і суспільними інтересами, тому відводив державі ряд функцій щодо їх врегулювання [2, 306].

М. Вебер створив власну теоретичну систему, в якій центральне місце належало концепції “ідеальних типів” суспільного устрою.

“Ідеальні типи” суспільного устрою – це певні теоретичні схеми, які створив дослідник для осмислення конкретних етапів історичного розвитку людства. Він трактував їх як “...штучну побудову, яка дозволяє виявити економічні закономірності” і яка водночас містить певні реальні явища, що втілюються у логічні поняття (“феодалізм”, “капіталізм”, “економічна людина”, “економічний обмін” тощо). Такий підхід, на думку німецького мислителя, дає змогу встановити причинно-наслідкові зв’язки між різними історичними утвореннями, їх важливі риси та унікальні аспекти.

У межах цієї концепції вчений висунув оригінальну *теорію розвитку капіталізму* як форми цивілізації, цілісного історико-культурного феномена, двигуном розвитку якого є раціоналізація суспільного життя.

У цьому зв’язку М. Вебер виділив *дві ідеально типові орієнтації економічної поведінки індивідів*: по-перше, *традиційну*, яка заснована на тисячолітніх традиціях і пов’язана з незмінними, рутинними методами діяльності, прагненням до збагачення у найгірших, крайніх виявах; по-друге, *цілераціональну*, яка домінує з появою ринкової

економіки і є продуктом тих унікальних історичних умов, що склалися у Західній Європі у XVI–XVIII ст., і відображає “капіталістичний дух” господарювання.

М. Вебер пов'язував генезис капіталізму з відмовою від традиційної економічної поведінки і переходом до раціональної, вважаючи, що капіталізм виникає там, де “існує раціональне прагнення до капіталістичного прибутку” на основі не експлуатації, а застосування капіталу, раціонального зіставлення користі і витрат, що відповідає “капіталістичному духу” прагнення до вигоди [3, 48]. Він стверджував, що висока раціональність капіталістичної цивілізації нав'язує індивідам примусові норми діяльності, які для них означають втрату свободи, знеособлення, рутинізацію діяльності тощо. Тому німецький дослідник сподівався на виникнення нових суспільних інститутів, які подолають бюрократизм капіталістичного управління і поєднують творчу діяльність та управлінські функції у специфічній для окремої людини формі.

Вчений здійснив *аналіз взаємозв'язків між етичним кодексом протестантизму і “капіталістичним духом”* як специфічною комбінацією звичок мислення та форм господарської діяльності.

На думку М. Вебера, саме протестантизм (особливо кальвінізм)¹, який проголосив добродесність трудовий аскетичний спосіб життя, стимулював появу раціональної господарської поведінки, заснованої на підприємливості, ощадливості, поміркованості, скромності, порядності, прагненні життєвого успіху на основі раціонального застосування капіталу.

Отже, дослідник зробив висновок, що на певному етапі історичного розвитку Європи унікальне поєднання особливостей духовного життя та матеріальної зацікавленості “економічної людини” зумовило появу нової мотивації господарської поведінки, заснованої на принципах раціоналізму: позитивному моральному санкціонуванні ощадливості та нагромадженні капіталу; аскетичному способі життя; прагненні до одержання законного прибутку як вияву високого професіоналізму; специфічних рисах людського характеру (працелюбності, ощадливості, діловитості, старанності, надійності, пунктуальності, чесності, порядності тощо).



Економічні ідеї **Вернера Зомбарта** (1863–1941) викладені у його працях “Сучасний капіталізм” (1902), “Буржуа” (1913), “Три політичні економії” (1923), “Німецький соціалізм” (1934).

Вернер Зомбарт – німецький філософ, соціолог, економіст, який народився у Берліні. Він навчався у Берлінському університеті і був учнем Г. Шмоллера. Згодом В. Зомбарт став професором політичної економії в університетах Бреслау (нині польський Вроцлав) і Берліна.

У ранніх працях В. Зомбарт, на відміну від антимарксиста Г. Шмоллера, відстоював марксистські позиції. Одна з його перших праць “До критики економічної системи Карла Маркса” (1890) навіть отримала схвальний відгук Ф. Енгельса за “вдалий виклад марксистських ідей”. Сам же В. Зомбарт вважав себе прихильником буржуазно-ліберальних реформ

¹ Трудова етика протестантизму (насамперед кальвінізму) була спрямована проти розкоші, без-діяльності, марнотратства, непродуктивних витрат. Вважалося, щоб досягнути волю Бога і заслужити спасіння, необхідно сумлінно працювати, розвиваючи свій талант – божественний дар і культивуєючи аскетичний образ життя [4, 476]. Поштовхом до дослідження протестантизму у М. Вебера немалою мірою став життєвий приклад його матері – фанатичної кальвіністки.

і критично ставився до ідеї пролетарської революції. Своє розуміння соціалістичного реформування буржуазного суспільства і зростання ролі робітничого класу у процесі його перебудови з позицій “катедер-соціалізму” (соціалізму з кафедри) він виклав у працях “Соціалізм і соціальний рух у XIX столітті” (1896), “Пролетаріат” (1906), “Чому у Сполучених Штатах нема соціалізму?” (1906). У пізніших працях “Пролетарський соціалізм” (1922), “Ідея класової боротьби” (1924) та інших В. Зомбарт повністю відійшов від марксистських ідей, виступивши з критикою матеріалістичного розуміння історії, класової боротьби та диктатури пролетаріату.

Після Першої світової війни творчість В. Зомбарта зазнала впливу ідей німецького націоналізму і шовінізму. Зокрема, у праці “Торговці і герої” (1915) він протиставив об’єднаній національній ідеї німецькій “нації героїв” утилітарно-гендлярську англійську “націю торгашів”, зорієнтовану винятково на особистий добробут і комфорт. Згодом цими теоретичними ідеями вченого скористалися “ультраправі” і нацисти. Водночас, як зазначає багато дослідників, В. Зомбарт не поділяв нацистської ідеології, тяжючи до респектабельного націонал-консерватизму.

Помер В. Зомбарт у Берліні на початку 1941 р.

Найбільш відомим твором В. Зомбарта стала книга “Сучасний капіталізм” (1902) з підзаголовком “Історико-систематичне дослідження загальноєвропейського економічного життя від його зародження до сучасності”, в якій центральне місце займає історична економічна соціологія. На основі історичного економіко-соціологічного аналізу німецький дослідник прагнув осмислити походження і форми розвитку капіталізму, виявити систему цінностей, властивих різним його стадіям. У цій та інших згаданих працях В. Зомбарт розглядав важливі проблеми економічного розвитку, базуючись переважно на історичному методі дослідження.

У дослідженнях В. Зомбарт розмежував поняття “господарська система” і “господарська доба”. Перше він розумів як абстрактну теоретичну конструкцію, позбавлену історичної специфіки і призначену для систематизації емпіричних фактів, а другу – як реально існуючу господарську систему. До структури “господарської доби” німецький вчений вміщав такі елементи: технологічний спосіб виробництва (субстанція); суспільні відносини (форма); господарський дух (спонукальний мотив розвитку). При цьому він виділив три групи найважливіших чинників еволюції господарської системи: техніко-економічні, соціально-економічні та соціально-психологічні (суспільна свідомість, мислення та ідеологія). В. Зомбарт вважав, що вони вказують на історичну своєрідність того чи іншого економічного устрою.

На засадах вивчення “історії духовного розвитку сучасної економічної людини” він дослідив еволюцію капіталізму, виділивши у ній стадії *раннього* (молодість), *розвиненого* (зрілість) і *пізнього капіталізму* (старість). В. Зомбарт стверджував, що ці стадії відображають певні форми господарської діяльності, спрямовані на збільшення багатства насамперед у грошовій формі. Зокрема, стадію розвиненого (зрілого) капіталізму він трактував як господарську систему, підпорядковану виробництву заради одержання прибутку. Завдяки В. Зомбарту термін “капіталізм” став загальноживим.

Особливу увагу В. Зомбарт приділив дослідженню “капіталістичного духу” як рушійної сили господарського розвитку націй. У його складі він виділяв: “дух підприємництва” (прагнення до прибутку), пов’язаний з ініціативністю, авантюризмом, ризиком, насильством, багатством ідей, жадобою грошей, героїзмом, жагою пригод тощо; “бюргерський дух”, основою якого є бережливість, скромність, розрахунок, працьовитість, поміркованість, схильність до заощадження і раціоналізації та інше.

Підприємництво В. Зомбарт визначав як прагнення до “нескінченного”, до багатства, самовизначення і влади. За цими критеріями він виділив шість основних типів капіталістичних підприємців: *розбійників* (учасників військових походів і заморських експедицій); *феодалів* (продавців зерна, вовни, розробників копалень тощо); *спекулянтів* (лихварів, банкірів, біржових гравців, засновників акціонерних компаній тощо); *купців* (вкладників торговельного капіталу); *ремісників* (поєднують в одній особі майстра і комерсанта); *державних діячів* (розвивають акціонерні компанії) [5, 82].

Німецький дослідник виділив також *функції підприємців*: організаторську, збутову і облікову. Він запровадив поняття “*економічна кон’юнктура*”, протиставивши концепцію про її коливання марксистській теорії криз. В. Зомбарт обґрунтував можливість *еволюційного прогресу капіталізму* і його *мирного переростання у соціалізм*, ставши, таким чином, одним з авторів *теорії “організованого капіталізму”*.

Крім цього, В. Зомбарт започаткував *концепцію “соціального плюралізму”*, за якою розвиток суспільства відбувається не через зміну господарських систем, а шляхом їх співіснування. Тим самим його можна вважати одним з фундаторів *теорії “змішаної економіки”*, яка остаточно сформувалася у другій половині ХХ ст.

Таким чином, дослідження М. Вебера і В. Зомбарта стали значним внеском у розвиток історичної традиції у політичній економії, водночас суттєво модифікували історичний метод. Вони започаткували аналіз морально-етичної природи суспільно-історичних процесів і національного менталітету як визначального чинника господарської поведінки, інституційних рамок економічної діяльності та чинників їх зміни тощо.

Розвиток капіталізму і робітничого руху, монополізація економіки, поширення акціонерної власності, зростання добробуту широких народних мас європейських країн, розширення економічних і політичних свобод, посилення профспілок, вдосконалення системи соціального забезпечення, а також метаморфози історичної традиції в економічній науці зумовили появу нової її модифікації – *соціального напрямку*. Його представники активізували дослідження соціальних аспектів і умов розвитку господарських процесів.

Водночас варто зазначити, що *соціальний напрям в економічній теорії* не утворив цілісного економічного вчення і був спрямований передусім на вирішення практичних проблем. Його представники об’єдналися на основі таких принципів [2, 292]: соціальний підхід до аналізу господарського життя, дослідження економіки як частини соціальної системи, посилена увага до проблем соціальної справедливості і соціальних інститутів (держави, профспілок, громадських об’єднань тощо); трактування виробництва як суто технічного процесу, що не має соціального змісту; заперечення існування об’єктивних економічних законів і об’єктивної зумовленості соціальної поведінки людей; дослідження соціальної мотивації та ціннісних чинників господарської поведінки; визнання примату неекономічних чинників соціально-економічного розвитку; активний захист приватної власності, заперечення існування експлуатації найманої праці, визнання можливості соціально-економічного прогресу капіталізму шляхом його реформування і державно-правового регулювання виробництва і розподілу.

Визначаючи сприятливе соціальне середовище, засноване на принципах соціальної справедливості, представники соціального напрямку виступали за свідому перебудову суспільних відносин шляхом їх поступового цілеспрямованого реформування з боку держави.

Ідеї соціального напрямку в економічній науці знайшли відображення у програмі заснованої у 1872 р. у Німеччині Спілки соціальної політики, яка одержала назву

“катедер-соціалізму” (“соціалізму за професорською кафедрою”) як натяк на належність членів спілки до академічних кіл.

У соціальному напрямі варто виділити кілька течій: соціально-етичну, “ліберального соціалізму” і “універсальну”.

Соціально-етичну, або соціально-правову, течію очолили **Рудольф Штольцман** (1852–1930) і **Рудольф Штаммлер** (1856–1938).

Зокрема, Р. Штольцман у працях “Соціальні категорії” (1896), “Мета народного господарства” (1907) стверджував, що економіка підпорядкована моральним ідеалам, а виробництво є суто технологічним засобом реалізації моральних цілей і зростання добробуту громадян, який знаходить свій вираз у суспільному поділі праці, не маючи соціального змісту.

Р. Штольцман висунув власну концепцію вартості товару, яку він, як і маржиналісти, називав “цінністю”. Він виходив з того, що праця створює корисність блага, яка пов’язана з його цінністю. У створенні останньої, поряд із працею, беруть участь також капітал і земля. У підсумку Р. Штольцман поділяє висновки теорії факторів виробництва Ж. Сея, поєднуючи її з теорією корисності.

Заперечуючи наявність соціальних антагонізмів і експлуатацію найманої праці, Р. Штольцман вважав підприємців організаторами виробництва та вождями нації, а робітників – їхніми партнерами і виконавцями. Тому заробітна плата і прибуток є виявом соціальної справедливості у розподілі доходів.

Основним фактором економічної діяльності Р. Штольцман вважав “соціально-правове регулювання”, тоді як Р. Штаммлер – право як атрибут соціальної діяльності держави. Останній виклав цю думку у праці “Господарство та право з погляду матеріалістичного розуміння історії” (1910). Він стверджував, що соціальне життя регулюється зовнішнім чинником – суспільним життям людей, тому “...цінність має значення лише для обміну товарів на основі... існуючого правопорядку” [4, 479].

Р. Штаммлер наголошував на об’єктивній зумовленості історичних процесів, а тому заперечував необхідність будь-якої соціальної активності людей, у т. ч. й політичну боротьбу, яку він трактував як невизнання людьми об’єктивних законів суспільного розвитку.

Франц Опенгеймер (1864–1943) створив *теорію* “ліберального соціалізму”, яка стала підґрунтям ще однієї течії соціального напрямку.

Ф. Опенгеймер виступив з реформістською критикою капіталізму за панування монополій, які спричинюють соціальну несправедливість у розподілі благ і доходів та експлуатацію найманої праці. Він ототожнив ринкову економіку з монополістичним капіталізмом, якому протиставив суспільство вільних товаровиробників, звільнене від конкуренції та експлуатації. Його Ф. Опенгеймер назвав “ліберальним соціалізмом”. Це ідеальне суспільство засноване на простому товарному виробництві, а тому капіталізм з його підприємницьким товарним виробництвом і монополіями уявлявся йому деяким відхиленням від цього природного стану суспільства, і це відхилення зумовлене соціальними причинами.

На думку Ф. Опенгеймера, метою суспільства є повернення до простого товарного виробництва, тобто “ліберального соціалізму”, що заснований на приватній власності і ринкових відносинах. “Соціальний підхід” означав для нього аналіз соціальних умов, які призводять до виникнення і панування монополій, відходу суспільства від свого природного стану.

Теорію “універсалізму” як течії соціального напрямку розробив австрійський економіст

і соціолог **Отмар Шпанн** (1858–1950). Свою теорію він виклав у праці “*Фундамент народного господарства*” (1916). О. Шпанн також критикував капіталізм, однак подолання його суперечностей він пов’язував з державно-монополістичним регулюванням.

Концепція О. Шпанна ґрунтувалася на “універсальній системі” примату цілого над частиною: держави над монополістичними корпораціями, монополій – над дрібними фірмами, фірм – над найманими працівниками. У цьому була суть “соціального підходу” О. Шпанна, ідеальна система “універсалізму”, в якій держава і корпорації панують над особистістю.

Як Р. Штольцман і Р. Штаммлер, О. Шпанн також стверджував, що функції підприємців у виробництві не менш важливі, ніж у найманих робітників. А тому і ті, й інші мають право на одержання власного доходу як частки сукупного продукту. Проте ця частка, на думку австрійського вченого, визначається у протиборстві праці з капіталом. При цьому, як стверджував він, послуги підприємців ніколи не оцінювалися належним чином, а робітники завжди одержували невинувато велику частку. Цю концепцію О. Шпанн назвав “теорією оберненої додаткової вартості” [1, 487], натякаючи на її антимарксистський характер.

Якщо у Р. Штольцмана і Р. Штаммлера правове регулювання було засобом і виразом товарного обміну, то О. Шпанн протиставляв правове регулювання обміну як іншої форми суспільних зв’язків. На його думку, ринкова економіка ніколи не існувала у чистому вигляді, а поряд з регулюванням через обмін існувало й державне правове регулювання економіки: при феодализмі переважало регулювання ремісничого виробництва – через ієрархічну залежність васалів від сюзеренів; при капіталізмі переважає ринкове регулювання, а державний вплив обмежується встановленням податків, тривалості робочого дня тощо. На зміну капіталізмові прийде “універсалізм”, який реставрує феодальні відносини на новій технічній основі; державне втручання знову буде стосуватися не лише загальних умов виробництва, а й усього виробничого процесу.

Загалом соціальний напрям у політичній економії намагався дати відповіді на питання, зумовлені виникненням і пануванням монополій. Водночас це була спроба розробки концепції, яка враховувала б соціальні аспекти розвитку ринкової економіки, боротьбу між працею і капіталом і яку можна було б протиставити марксистові. На відміну від марксистів, представники соціального напрямку вбачали можливість економічного і соціального прогресу за умов ринкової економіки.

Методологія і традиції соціального напрямку в політичній економії дали змогу виявити вплив економічної думки на еволюцію. Багато положень соціального напрямку співзвучні з ідеями соціально-правового напрямку *інституціоналізму* і були використані останнім.

Література

1. Ковальчук В. М. *Історія економіки та економічної думки : навч. посіб.* / В. М. Ковальчук, М. В. Лазарович, М. І. Сарай. – К. : Знання, 2008.
2. Ковальчук В. М. *Ретроспектива світової економічної думки : навч. посіб.* / В. М. Ковальчук, М. І. Сарай. – Тернопіль : Астон, 2006.
3. Вебер М. *Избранные произведения* / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990.
4. *Історія економічних учень : підруч. / за ред. В. Д. Базилевича.* – К. : Знання, 2004. – С. 251–261.
5. Зомбарт В. *Буржуа / В. Зомбарт.* – М. : Наука, 1994.

Редакція отримала матеріал 27 травня 2013 р.

ПОШУКИ ПАРАДИГМИ ПІЗНАННЯ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (Теоретичні основи розуміння всесвітньої історії)

Розглянуто теоретичні проблеми періодизації історії економіки в контексті цілісного осмислення всесвітньо-історичного розвитку. Пояснено парадигми пізнання історико-економічного розвитку як альтернативні теоретичні конструкції. З'ясовано особливості їх взаємодії та питання взаємної компліментарності у процесі наукового дослідження.

Ключові слова: *унітарно-стадіальна парадигма, формаційний підхід, цивілізаційний підхід, світ-системний аналіз, індустріалізм, постіндустріалізм, антиісторизм.*

Суперечності та альтернативи розвитку сучасного етапу людської історії актуалізують у теоретичному і практичному плані проблеми співвідношення процесів глобалізації з комунікативно-інформаційними технологіями, що перетворюють людство в єдину структурно-функціональну систему, та трансформації сучасних макро-цивілізаційних систем в єдину трансцивілізаційну мегасистему. Постає, зокрема, питання якою в майбутньому буде історія людства, насамперед її економічна складова, яка об'єктивна логіка розвитку людського суспільства. Питання прогнозування *передбачають звернення до аналізу теоретичних аспектів осмислення та інтерпретації історичного процесу, в тому числі історико-економічного, зростаючого значення економічних факторів у реальній всесвітній історії в просторі та часі.*

Філософсько-світоглядна та економічна думка нагромадили значні здобутки у пошуках парадигми суспільного розвитку та його історико-економічної складової: мислителі античності та доби Модерну (Ж. Боден, А.-Р.-Ж. Тюрго, Ж.-А.-Н. Кондорсе, А. Фергюсон, А. Сміт), філософи, соціологи, історики XIX ст. (К.-А. де Р. Сен-Сімон, О. Конт, Г. Спенсер, Р. Джонс, А. Бланкі, представники історичної школи в економічній теорії), науковці XX–XXI ст. (А. Тойнбі, С. Хантінгтон, Е. Тоффлер, Дж.-К. Гелбрейт, П. Друкер, Д. Белл, Л. Іноземцев, П. М. Леоненко, Ю. В. Павленко, Ю. Н. Пахомов, А. С. Філіпенко, А. А. Чухно і багато інших). Цей процес залишається в центрі уваги сучасного теоретико-економічного знання. Багато проблем потребує уточнення, переосмислення та нового трактування.

Метою статті є систематизація, порівняльний аналіз та виявлення теоретико-практичної значимості основних парадигм історико-економічного розвитку в контексті філософсько-світоглядних поглядів для опрацювання сучасних парадигмальних підходів і моделей соціально-економічних трансформацій.

Проблема історико-соціальних змін є однією з головних проблем сучасного суспільствознавства. Існують чотири основні групи теорій, які по-різному пояснюють розвиток соціальних систем та їх економічної складової. Вони формують унітарно-стадіальну, плюрально-циклічну (цивілізаційну), світ-системну, полілінійну парадигми пізнання світової історії.

Концептуальним методологічним принципом унітарно-стадіального підходу до

періодизації всесвітньо-історичного процесу є визначення людського суспільства як цілісного утворення, соціальної системи (організму), що розвивається на принципах зростання і ускладнення, структурування і функціоналізму, диференціації та інтеграції, функціонує за власними, лише йому властивими об'єктивними законами¹. Теоретичною основою унітаризму є трактування розвитку суспільства як складової універсального природного порядку і творця всесвітньої історії, прогресивно-еволюційного, лінійного і монодетермінованого, неперервного і безконечного, поступально-необоротного, з єдиними для всіх народів соціальними, культурними та економічними моделями, послідовними стадіями, які не можуть бути пропущені та не повторюються, зміна яких досліджується з погляду еволюції всієї системи. Економічна еволюція є складовою загальної еволюції. Відмінності в розвитку народів є наслідком їх різностадіальності. Головна увага приділяється вивченню історичних процесів у часі (вертикалі) на основі ендогенних механізмів саморозвитку. У рамках цього підходу сформувалися конкуруючі парадигми: еволюційно-прогресивістська (лінійно-стадіальна), формаційна і модерністська.

Еволюційно-прогресивістська парадигма має власні історичні етапи розвитку, потужну джерельну базу. Ідея прогресу людства присутня у мислителів античності Демокрита (приблизно 460–370 рр. до н. е.), Дикеарха (350–290 рр. до н. е.), Епікура (341–270 рр. до н. е.), Т. Л. Кара (приблизно 99–55 рр. до н. е.), які розповідали про розвиток форм господарської діяльності людини від полювання і збиральництва до скотарства і землеробства, освоєння людиною вогню, послідовність використання знарядь праці з дерева, каменю, міді та відкриття заліза. У добу середньовіччя Августин (354–430 рр.) започаткував релігійно-філософську періодизацію історичного розвитку на основі Біблії як здійснення задуму Бога (провіденціалізм) [1].

Ідея історичного прогресу сформувалася як складова філософських учень у добу Модерну (XVI–XVII ст.) з перемогою над богословською схоластикою раціоналістичної філософії та нової загальнонаукової парадигми пізнання природничих і суспільних процесів Декарта–Ньютона певною мірою під впливом Великих географічних відкриттів, порівняння життя американських індіанців з історією європейських й азійських народів. У XVIII ст. у добу європейського Просвітництва, Розуму і Філософії ідея прогресу розвинулася в *раціоналістичну теорію суспільного прогресу*. Вона охопила філософські, економічні та соціальні вчення того періоду, стала основою утвердження унітарно-стадіальної моделі історичного розвитку.

Лінійно-стадіальна схема людської історії (дикість – варварство – цивілізація) започаткована французьким філософом і політиком Ж. Боденом (1530–1596), який відродив ідею поступальності людського суспільства як єдиного організму і “світової держави”. Для характеристики первісної стадії розвитку людства він використовував поняття “дикість” і “варварство”, наступну стадію назвав громадянським суспільством (civilis societas). У цивілізаційній історії виокремив три епохи по 2000 років кожна: епоха домінування народів Сходу, епоха панування народів середньої смуги, зокрема греків і римлян, та епоха народів Європи (сучасної Ж. Бодену) [2, 25, 100, 108–109, 127, 265, 268]. Така модель періодизації була теоретично обґрунтована представником

¹ Існують також погляди на суспільство як: а) конкретне, соціально-історичне суспільство (систему, організм) з просторо-часовими межами, самостійну одиницю історичного розвитку, б) систему соціально-історичних організмів, в) сукупність індивідуумів, кожний з яких є суб'єктом історичного процесу, що формує принцип методологічного індивідуалізму.

шотландського Просвітництва А. Фергюсоном (1723–1816). Кожну стадію він характеризував з погляду форм господарювання, поділу праці, майнових відносин і типів суспільної організації [3].

Найбільшого поширення набула чотиристадійна періодизація на основі зміни форм господарської діяльності, або “способів життєзабезпечення”, з якими пов’язували відносини власності та структури влади. Вперше концептуально вона розроблена у працях французького філософа і економіста-фізіократа А.-Р.-Ж. Тюрго (1727–1781), який історію людства поділив на такі стадії: 1) дикунства з мисливством; 2) приручення тварин; 3) освоєння землеробства, будівництво міст; 4) появи “механічних мистецтв” (ремесел), торгівлі, суспільного життя [4]. Схему чотирьох стадій використовували такі відомі філософи та економісти, як Ф. Кене [5], А. Сміт (1723–1790) [6], Ж. А. Кондорсе (1743–1794) [7].

Періодизація історичного розвитку з виокремленням трьох епох (античності, середніх віків і нового часу) сформувалася у працях гуманістів Відродження впродовж XIV–XVII ст., набула наукового окреслення у працях німецького історика К. Келлера (1637–1707). Склалася хронологія епох: античність – до кінця V ст., епоха нового часу – з XVI ст. У XVIII ст. отримали статус наукових поняття “феодалне право”, “феодалні порядки”, “феодалний лад”, “феодалне суспільство”, “феодалізм”, “капітал” і “капіталіст” [8, 222–228].

У XIX ст. сформувалася *еволюційно-прогресивістська парадигма*, зміцнена в методологічному та теоретичному аспектах такими досягненнями.

1. Теорія суспільного прогресу була доповнена теорією соціальної еволюції, розробленою К.-А. де Р. Сен-Сімоном, О. Контом і Г. Спенсером.

2. Домінувала схема трьох стадій суспільного розвитку на основі матеріалістичного розуміння соціальної еволюції, серед критеріїв якого зростало значення економічних. На думку К.-А. де Р. Сен-Сімона, суспільні системи по висхідній проходять три стадії: античну, засновану на рабстві, середньовічну – феодално-станову з християнством і з XV ст. індустріальну, основою якої мають стати промисловість, плановість і централізм в управлінні економікою.

3. В історичній науці утвердився поділ всесвітньої історії на чотири світових епохи: давньосхідну, античну, середньовічну і нову. Російські науковці перші дві об’єднали за назвою “давній світ”. Датські археологи Х. Томсен (1788–1865) і Й. Ворсо (1821–1886) розробили періодизацію археологічних пам’яток (кам’яний, бронзовий і залізний віки) для характеристики технологічного розвитку.

4. Розвивалася ідея вирішальної ролі економічних факторів у суспільному розвитку (економічний детермінізм). Англійські мислителі Дж. Таусенд (1739–1816) і Ч. Холл (1739–1816) концепцію бідності побудували на аналізі еволюції економічного життя. Ірландський економіст У. Томпсон (1785–1833) писав про інститут рабства, феодалні порядки, капіталістичне суспільство, використав термін “продуктивні сили суспільства”. Англійський економіст Т. Годскін (1787–1869) обґрунтував пряму залежність між прогресом виробництва і зростанням продуктивних сил суспільства. Інший англійський економіст Р. Джонс (1790–1853) у праці “Політична економія народів” (1833) започаткував теорію некапіталістичних економічних систем, використовував поняття “спосіб виробництва і розподілу” та “економічна структура нації” як основу аналізу соціально-економічних відносин первісного, аграрного і промислового/індустріального суспільств [9]. Французький економіст А. Бланкі (1798–1854) в книзі “Історія політичної економії від давнини до наших днів” (1837) вперше використав поняття “промислова

революція” як перехід від ручного виробництва до машинного. Початком промислового перевороту окремі дослідники почали визначати перехід від традиційного до індустріального суспільства. У працях французьких вчених Л. Блана (1811–1882) і П. Прудона (1809–1865) вперше використано поняття “капіталізм” для визначення суспільно-економічного ладу.

5. У другій половині XIX ст. сформувався історико-економічний напрям досліджень, який представляли історики, економісти, соціологи і який отримав назву “економічна історія”. Дискусійним питанням була роль економіки в історії: економічний фактор є визначальним або одним з багатьох. Так, представники англійської школи економічної історії У.-Дж. Ешли (1860–1927) і Дж. Роджерс (1823–1890) та французької Н.-Д. Фюстель де Куланж і А.-Е. Се наголошували, що основною причиною всіх змін є “економіка. Це самоочевидно” [10, 61], ґрунтуючи свої дослідження на економічній інтерпретації історії.

Поширилися стадіальні моделі представників німецької історичної школи. В. Рошер (1817–1894) у “Коротких основах курсу політичної економії з погляду історичного методу” (1843) в історії націй виділив три великих періоди: найдавніший (земля – головний фактор виробництва); середньовічний (значну роль починає відігравати праця, капіталізована завдяки корпоративно-цеховій організації виробництва); новий (панування капіталу). Б. Гільдебрант (1812–1878) у праці “Натуральне господарство, грошове господарство і кредитне господарство” (1864) запропонував стадіальну модель “трьох стадій розвитку форм обміну”: натуральне самодостатнє господарство середніх віків; грошове господарство мануфактурного періоду; розвинене кредитне господарство, яке є вершиною економічного розвитку націй. К. Бюхер (1847–1930), автор праці “Виникнення народного господарства” (1923) аналізував “три стадії розвитку господарських одиниць”: сім’я (натуральне господарство в первісних, античних і середньовічних суспільствах), місто (із просуванням товарів від виробника до споживача) і нація (функціонують сформований національний ринок, істинний капіталізм, повністю реалізуються такі економічні категорії, як капітал і процент). В. Зомбарт (1863–1941) і М. Вебер (1864–1920) головну увагу зосередили на дослідженні капіталізму як економічної системи з такими стадіями розвитку: торгова та буржуазно-промислова (М. Вебер), ранній, зрілий і пізній, що трансформується у “змішану” господарську систему (В. Зомбарт), та як форму цивілізації, цілісний історично-культурний феномен [11, 286–287, 443–450].

Представники класичної політичної економії, починаючи від А. Сміта, прогрес суспільства пов’язували з капіталістичною системою господарства, яку вважали єдиною можливою, природною та вічною, доринкові суспільства визначалися штучними та неекономічними, які недоцільно вивчати.

Конфліктність суспільного розвитку в XIX ст., отримані наукою емпіричні докази багаточисленних регіональних варіантів розвитку суспільств спричинили критику та відхід від ідей еволюціонізму, появу теорій інволюції.

У 20–40-х рр. XX ст. ідеї прогресу і лінійно-стадіального суспільного розвитку відродили економічні антропологі, культурологи і соціологи (неоеволюціонізм). Вони були доповнені концепціями однолінійного, універсального і багатолінійного еволюціонізму.

В американській науці концепцію однолінійності відстоював Л. Уайт (1900–1975). Основним методологічним принципом він вважав зростання ступеня складності соціокультурної системи в процесі переходу на новий організаційний рівень, розробив схему агрокультурної, паливної та термоядерної “енергетичних революцій”, основою

яких є взаємодія між людськими культурами і природним середовищем [12]. Концепцію багатолінійності започаткував Д.-Х. Стьюард (1902–1972), розглядаючи історію людського суспільства як суму систем, які розвиваються полінійно і паралельно в результаті адаптації людини до різних екологічних систем. У 1960-х рр. М. Салінз (1930 р. н.) і Е. Сервіс (1915–1996) запропонували дихотомічну схему: “загальної” універсальної (еволюція загалом, від меншої до більшої трансформації енергії, від нижчих до більш високих рівнів інтеграції) і “специфічної” еволюції (розвиток конкретних локальних суспільств як побічна лінія розвитку) [13]. Р. Карнейро (1927 р. н.) у працях 1970-х рр. зробив висновок, що однолінійність не заперечує багатолінійну еволюцію, між ними відсутні істотні відмінності [14, 49–55]. Голландський соціолог Х.-Дж. Классен стверджував, що соціальна еволюція не має заданого напрямку, періоди прогресу чергуються з періодами інволюції, запропонував розглядати базисним критерієм соціальної еволюції структурні зміни і комплексну взаємодію їх факторів [15]. Польський соціолог П. Штомпка основною тенденцією історичного процесу визначає контроль і управління природним середовищем (коеволюцію) [16, 170–171].

Британський археолог і антрополог Г.-В. Чайлд (1892–1957) у працях 1950-х рр. доводив ідею універсальної еволюції, спрямованої на дослідження закономірностей і глобальних змін розвитку, обґрунтував поняття “неолітична революція” та “міська революція” [17].

Значного поширення набула концепція “осьового часу” К. Ясперса (1883–1969), викладена у книзі “Джерела історії та її ціль” (1949) [18]. Обґрунтовується єдність людства і світового історичного процесу, джерелом якого є соціально-духовний фактор. В історії К. Ясперс виокремлює чотири періоди: 1) доісторичний (від виникнення людини до кінця IV тис. до н. е.); 2) великих культур давнини (з кінця IV тис. до VIII ст. до н. е.); 3) осьового часу (800–200 рр. до н. е.); 4) епоху науки і техніки (з XVI ст. – наш час). Найважливішою віхою був період з 800 по 200 р. до н. е., який вчений визначив як загальнолюдську добу розуму і особистості, усвідомлення конкретної особи як суб’єкта культурно-історичного процесу, яка почала протиставляти себе соціальній реальності та державній владі. Гігантський переворот у духовному житті забезпечив виникнення науки і техніки у германо-романських народів і започаткував світову глобальну історію людства.

Американський історик економіки К. Поланьї (1886–1964) розробив власну концепцію періодизації суспільного розвитку на основі розподілу матеріальних благ (“три форми інтеграції”): реципрокна система на стадії ранньопервісної економіки (обмін дарами залежно від обов’язків членів суспільства, коли кожний член суспільства намагається внести у спільне надбання общини максимум з метою отримання загальної шани і соціальних привілеїв); редистрибутивна система (у традиційних суспільствах, централізований перерозподіл матеріальних благ, який здійснюють представники державного апарату, залишаючи дедалі більший відсоток блага представникам правлячої верхівки); модель ринкової економіки з переходом до Нового часу. Форми інтеграції (моделі) не є стадіями розвитку суспільства. Між ними немає чіткої послідовності. Їх можна використати для аналізу суспільств на всіх цивілізаційних рівнях [19].

Представники неокласичного напрямку в економічній науці, одним з принципів якої є методологічний індивідуалізм, визначали теорію економіки як універсальну теорію економіки взагалі незалежно від суспільної форми її організації. Це фактично заперечує якісні відмінності між неринковими та ринковими економічними системами, залишається класичним положення про штучність, неприродність та неекономічність інших систем,

крім капіталістичної, економічний аналіз базується лише на кількісних відмінностях. Отже, проблеми некапіталістичних економічних систем не досліджувалися.

Необхідно зауважити, що до середини ХІХ ст. домінували філософські стадіальні схеми, які охоплювали всю історію людства, надалі економісти поширили стадіальні схеми розвитку європейської історії, капіталізму, на основі вибору підсистеми суспільства, переважно економічної з такими критеріальними ендогенними факторами як техніко-технологічні, економічні та інституціональні характеристики. За схемою К. Маркса (1818–1883) капіталізм поділяється на три стадії: торгово-лихварську, аграрну і промислово-мануфактурну, фабричну. Й-А. Шумпетер (1883–1950) акцентував увагу на ролі в історії нововведень, Гобсон – на типах конкуренції та організації ринків, С. Кузнець (1901–1985) розробив стадіальну модель досучасного і сучасного типу економічного зростання. Головним досягненням інституціональної теорії та соціології було створення у 1940–1960-х рр. концепцій індустріального суспільства, основою яких була ідея науково-технічного прогресу як джерела розвитку економіки, у кінці 1960 – 1970-х рр. – постіндустріального суспільства як відповіді на усвідомлення кризи індустріального суспільства [20, 28–31]. Серед науковців існують різні погляди на теорію і практику постіндустріалізму: 1) перехід від індустріального суспільства до постіндустріального а) відбувся, б) почався, в) далеке майбутнє; 2) теорія постіндустріалізму є а) утопією, б) найбільш впливовою соціальною мегатеорією, в) сучасне західне суспільство залишається індустріальним; 3) наступним і вищим етапом розвитку людського суспільства після постіндустріального суспільства є інформаційне суспільство (суспільство знань, нова економіка) [21; 22]. Сучасним розвитком еволюційно-прогресивістської парадигми є лінійні концепції глобалізації як стадії трансформації людства.

Лінійно-формаційна концепція історичного розвитку домінувала в радянській суспільній літературі впродовж 1930–1980-х рр. Доповнена визнанням різних темпів суспільного розвитку, вона була базовою парадигмою марксистсько-ленінського розуміння історичного процесу. Послідовними соціально-економічними формаціями розвитку людства визначалися первіснообщинна, рабовласницька, феодальна, капіталістична та комунізм із соціалізмом як першою фазою. Основними формаційними ознаками були ступінь складності економічного базису (способу виробництва), що визначає надбудовні політичні, соціальні, духовні процеси, класова боротьба як рушійна сила розвитку, еволюція приватновласницьких відносин, що зумовлюють соціально-економічну нерівність та експлуатацію людини людиною.

Відмова більшості вчених від формаційного підходу відбувалася в процесі критики та переосмислення, запропонування нових формаційних схем, повернення до дискусій так званих “творчих марксистів”. Наголошується, що К. Маркс не використовував поняття “суспільно-економічна формація”. Основними вживаними термінами були “суспільна формація”, “історична формація”, “економічна структура суспільства”, “формації суспільного виробництва”, “економічна формація суспільства”. Марксова схема історичний розвиток давала змогу розглядати як послідовність таких формацій: доекономічної (первісної, або архаїчної); економічної в діалектичній єдності азійського, античного, германського/феодального (на основі особистісної залежності) і капіталістичного способів виробництва (“речової залежності”), причому капіталізм є останньою фазою економічної формації; постеконічної, або комуністичної формації [23, 29–52].

Суперечливим залишається питання щодо визначення характеру азійського

способу виробництва. Перша дискусія “творчих марксистів” відбулась у 1925–1931 рр., друга – в 1957–1971 рр., третя – в 1987–1991 рр. Офіційна радянська наука тезис про особливий самостійний азійський спосіб виробництва заперечувала, всі суспільства Давнього Сходу, як і античні, вважалися рабовласницькими. Вчені, не згодні з офіційним трактуванням, використовували положення про дві лінії еволюції первісного суспільства: східна веде до азійського суспільства, західна – до античного [24]. Радянські вчені в 1970-х рр. заперечували положення формаційної парадигми щодо переходу від первісності до цивілізації та держави через утвердження приватної власності та експлуатації людини людиною. Використовуючи схему “трьох форм інтеграції” К. Поланьї, було обґрунтовано феномен “влади-власності”, згідно з яким основою формування експлуаторського суспільства був процес монополізації знаттю організаційно-управлінських функцій і суспільних ресурсів в умовах редистрибутивної системи. Вона залишається основою східного “азійського”, або державницького способу виробництва, що не здатний самостійно продукувати приватну власність і капіталізм. Принципово відмінний тип суспільства, так званий західний, побудований на приватній власності, сформувався в античних суспільствах і суспільствах германського способу виробництва, де були закладені підвалини європейського шляху розвитку, що привів до капіталізму [25, 54–58].

Погляди сучасних дослідників ґрунтуються на заміні економічного детермінізму на техніко-технологічний, визнанні рабовласництва і феодалізму як явищ, властивих лише європейським суспільствам, відмові від визнання їх окремими формаціями, хоча поняття “феодална економіка” та “рабовласницька економіка” в економічній літературі зберігаються.

Суперечливим залишається питання про значення формаційної періодизації. Так, академік А. Чухно оцінює її як можливість застосувати науковий принцип єдності історичного і юридичного до розвитку суспільства, за безліччю різноманітних подій в історії людського суспільства побачити закономірні ступені руху суспільства до вершини цивілізації [26, 40].

Модерністська парадигма пізнання історичного розвитку виникла в 50–60-х рр. ХХ ст. і розвивалася як міждисциплінарна. Створена періодизація типологізувала суспільства на премоделерні, моделерні та постмоделерні.

Існують різні концепції модернізації [27; 28]. У 1950–1960-х рр. сформувалася лінеарна (векторна, еволюційно-стадійна, структурно-функціональна) модель модернізації як уніфікованого глобального процесу по лінії традиційність – сучасність. Завданням теорії модернізації було пояснення процесів переходу від традиційного/премоделерного суспільства до сучасного/моделерного. Перша хвиля або органічна модернізація охопила країни Західної Європи і Північну Америку між ХVІІ–ХІХ ст. і розгорталась переважно завдяки ендегенним чинникам, зокрема докорінним змінам у сфері культури, політики, економіки, ментальності, світогляду. Вторинна, неорганічна модернізація відбувається як відповідь на зовнішній виклик з боку більш розвинутих країн і здійснюється як: а) ендегенно-екзогенна на власній основі та на основі запозичень; б) екзогенна на основі запозичень за відсутності власного підґрунтя, що характерно для країн з ринками, що розвиваються, на південноамериканському, азійському, африканському континентах. Її підсумком є сукупність якісних змін традиційного суспільства з метою адаптування до індустріального виробництва. У літературі ці процеси визначають як європеїзація, або вестернізація, наздоганяльна модернізація, або модернізація із запізненням. В одних концепціях модернізація

розглядається як об'єктивний процес, в інших – як політика урядів премодерних держав. П. Штомпка зауважує, що на сучасному етапі модернізація охоплює розвиток слаборозвинених або відсталих суспільств, спрямований на те, щоб наздогнати провідні, найбільш розвинені країни (досягнення певного стандарту згідно з прийнятою шкалою змін) [29, 170–171]. С. Хантінгтон процес модернізації характеризував такими показниками як революційність, комплексність, системність, глобальність, тривалість і масштабність, стадійність змін, гомогенність, незворотність, прогресивність [30, 288–289]. Модернізація оцінюється як провідний спосіб поширення капіталізму у світі [31].

Дослідження економічного аспекту отримало назву “модернізаційна макротеорія”, або школа девелопменталізму: “індивідуальні суспільства” розвиваються прогресивно, паралельними шляхами, але з визначеними стадіями і конкретними перспективами. Засновники модерністської парадигми А. Десаї та Ш. Ейзенштадт складовими економічної модернізації вважали індустріалізацію, економізацію сучасної людини, інституціоналізацію економічного життя, формування та розвиток національних і транснаціональних ринків, використання досягнень науково-технічної революції, постійне вдосконалення методів управління економікою та виробничих технологій, що сприяло появі раціональної бюрократії, менеджменту та економічної науки [32].

Більшість вчених засадничим фактором вважає індустріалізацію, тому створення теорії індустріалізації як основи економічного прогресу було важливою складовою досліджень. Залежно від рівня індустріального розвитку суспільства характеризують як доіндустріальні, ранньоіндустріальні/капіталістичні, зрілі/розвинені індустріальні. Найвідомішою є теорія стадій економічного зростання У. Ростоу (1916–2003), в якій за прикладом Великобританії визначені послідовні “ідеальні” стадії економічного зростання кожної нації на шляху до індустріального суспільства, модернізація аналізується як системний та іманентний процес.

У кінці 1960–1970-х рр. парадигма лінійної модернізації зазнала різкої критики. За умов, коли прогнози модернізаційних програм економічного зростання для країн з ринками, що розвиваються, не реалізувалися, модернізаційну школу звинувачували в універсалізмі та оптимізмі, західно-центризмі, відсутності історизму, ігноруванні особливостей країн, що розвиваються, міжнародної ситуації та зовнішньоекономічного фактору, помилкових рекомендаціях модернізаційних програм, зокрема щодо політики імпортозаміщення. Виникла модель парціальної модернізації, згідно з якою процес модернізації відбувається як “частковий” через взаємозв'язок традиційних і модернізаційних елементів [33, 80–85]. З кінця 1980-х рр. постмодернізаційні дослідження характеризують відмова від інтерпретації модернізації як еволюційного системного процесу трансформації, визнання національних моделей модернізації, конструктивної ролі соціокультурних традицій у модернізаційних змінах, дослідження компаративних моментів і феномена конфлікту, циклічної природи модернізації, екзогенних і міжнародних аспектів розвитку. Виникла транзитологія – неокласична теорія модернізації, що визнає лише ринок як фактор розв'язання будь-яких суспільних проблем під контролем інтелектуальної та політичної еліти [34].

У сучасній суспільній думці поширюється погляд щодо наукової неспроможності та невідповідності унітарно-стадіального підходу історичній реальності. Найбільш негативно його критикують представники антиісторизму. В 1872 р. французький математик, економіст і філософ А.-О. Курно (1801–1877) у праці “Розгляд ходу ідей і подій в новий час” (1872) заперечував закони історії та пояснення історії як послідовності подій, вважав завданням істориків і філософів встановлення причинних зв'язків між

подіями з погляду їх незалежності. Про те, що історія вільна, не детермінована як природа або фатальність, непередбачена як людина для самого себе, писав Р. Арон [35, 81–82]. Філософ і соціолог К.-Р. Поппер (1902–1994) стверджує, що єдиної історії, її законів і послідовних стадій не існує, перевірити їх універсальність неможливо, тому науковий закон еволюції також неможливий, а історичний розвиток багатоваріантний і випадковий. Найглибшою революцією, через яке пройшло людство, є перехід від колективістського, “закритого” суспільства до цивілізованого, або відкритого [36, 55–56; 37, 131–132, 220].

Позиції антиісторизму та соціологічного номіналізму відстоюють представники неоавстрійської школи Л. фон Мізес (1881–1973) і Ф. фон Хайєк (1889–1992). Суспільство трактується як сума індивідуумів, історія – як діяльність атомізованих індивідів, які думають і діють відповідно до ідей, які власне продукують (соціологічний номіналізм) [38, 43]. Нові ідеї створюють окремі видатні особи – піонери і лідери, яких наслідують і за якими йде більшість [39, 139]. Експансія неокласики у 70–80-х рр. ХХ ст. посилила її претензії на статус універсальної соціальної науки і зумовило появу економічного імперіалізму. Запанувала така теза: оскільки будь-яка діяльність людини раціональна, вона є предметом економічного аналізу. Її реалізація втілюється в сучасних неонституціональних теоріях, які аналізують суспільні відносини з погляду “економічної людини”. В одній зі складових концепції консьюмеризму майбутнє людства визначається як модель економіки споживачів, яку пояснює єдина монетарно-ліберальна теорія економіки.

Проведене дослідження дає змогу зробити такі *висновки*:

– дослідження історико-економічного розвитку відбувалося в рамках філософсько-світоглядного унітарно-стадіального підходу до пізнання всесвітньої історії, який утвердився в XVI–XVIII ст. і домінував у XIX ст., еволюцію якого у ХХ ст. характеризує перехід від економічного детермінізму до технологічного та екологічного, обґрунтування соціальної еволюції як полілінійної (різні еволюційні потоки), багатоспрямованої, результат комплексної взаємодії економічних, соціополітичних, культурних, персоналістичних та інших факторів;

– лінійно-стадіальну, формаційну та модерністську парадигми об’єднують спільні теоретико-методологічні положення жорсткого ядра, зокрема визнання суб’єктом історичних процесів суспільство загалом, яке складається з окремих соціально-історичних організмів та їх систем, абсолютизація неперервності прогресивного та еволюційного історичного процесу у просторі та часі, ігнорування горизонтальних зв’язків між соціоісторичними організаціями;

– в економічній теорії простежуються три основних напрями: неокласика обмежується лише теорією ринкової економіки та методологічним індивідуалізмом; інституціональна теорія формує еволюційну парадигму економічної теорії, досліджуючи економіку і суспільство в процесі змін; представники антиісторизму заперечують прогресивність і спадкоємність розвитку, об’єктивність фактів і результатів історичного дослідження.

На противагу унітарно-стадіальній парадигмі типологізації суспільного розвитку виникли і набули поширення плюральні-циклічні, світ-системна, багатолінійна парадигми осмислення історії, висвітлення яких є *подальшим завданням*.

Література

1. *Провиденціалізм Августина Аврелія і початок філософії історії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://storyo.ru/filo/11_05.htm.*

2. Боден Ж. Метод легкого познания истории / Ж. Боден. – М. : Наука, 2000. – 412 с.
3. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества / А. Фергюсон. – М. : РОССПЭН, 2000. – 391 с.
4. Тюрго А.-Р.-Ж. Размышления о создании и распределении богатства / А.-Р.-Ж. Тюрго // Кене Ф. Физиократы : избр. произвед. / Ф. Кене, А. Тюрго, П.-С.-Д. де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – С. 578–635. – (Антология экономической мысли).
5. Кене Ф. Философия земледелия / Ф. Кене // Ф. Кене. Физиократы : избр. произвед. / Ф. Кене, А. Тюрго, П.-С.-Д. де Немур. – М. : Эксмо, 2008. – С. 288–361. – (Антология экономической мысли).
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2008. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
7. Кондорсе Ж.-А. Эскиз исторической картины прогресса человеческого ума / Ж.-А. Кондорсе // Философия истории : антолог. – М. : Аспект-Пресс, 1994. – С. 38–48.
8. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм. XV–XVII вв. Т. 2 : Игры обмена / Ф. Бродель. – М., 1988. – 672 с.
9. Семенов Ю. И. Философия истории (Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней) / Ю. И. Семенов. – М. : Современные тетради. 2003. – 776 с.
10. Февр Л. История или политика? / Л. Февр. – Бои за историю. – М. : Наука, 1991. – 635 с.
11. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.] ; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 566 с.
12. Уайт Л. Концепция эволюции в культурной антропологии / Л. Уайт // Антология исследований культуры. Т. 1: Интерпретация культуры. – СПб. : Унив. кн., 2006. – С. 536–558.
13. Салинз М. Экономика каменного века / М. Салинз. – М. : ОГИ, 1999. – 296 с.
14. Карнейро Р. Культурный процесс / Р. Карнейро // Антология исследований культуры. Т. 1 : Интерпретация культуры. – СПб. : Унив. кн., 2006. – С. 421–438.
15. Классен Х.-Дж. Проблемы, парадокси и перспективы эволюционизма // Альтернативные пути к цивилизации. – М. : Логос, 2000. – С. 6–23.
16. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М. : Аспект-Пресс, 1996. – 416 с.
17. Лыиша В. А. Гордон Чайлд и американський неоеволюціонізм / В. А. Лыиша // Вопросы теории. – 2001. – № 5. – С. 44–48.
18. Ясперс К. Смысл и назначение истории / К. Ясперс. – М. : Изд-во полит. л-ры, 1991. – 527 с.
19. Полянъ К. Великая трансформация: Политические и экономические истоки нашего времени / К. Полянъ. – СПб. : Алетейя, 2002. – 320 с.
20. Родіонова Л.А. Від індустріалізму до інформаціоналізму : теорії трансформації / Л. А. Родіонова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 27–31.
21. Переосмысливая грядущее. Крупнейшие американские экономисты и социологи о перспективах и противоречиях современного развития // МЭМО. – 1998. – № 11. – С. 5–26.

22. Франкел Б. Постіндустріальні утопісти / Б. Франкел. – К. : Ніка-Центр, 2005. – 304 с.
23. Иноземцев В. А. Очерки истории экономической общественной формации : науч. изд. / В. А. Иноземцев. – М. : Таурис Альфа : Век, 1996. – 400 с.
24. Крадин Н. Н. Проблемы периодизации исторических макропроцессов / Н. Н. Крадин // История и математика: Модели и теории. – М. : ЛКИ/URSS, 2008. – С. 166–200.
25. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст. : навч. посіб. / В. В. Козюк [та ін.]; за ред. В. В. Козюка, Л. А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 566 с.
26. Чухно А. Цивілізаційні і формаційні підходи та їх роль в економічній теорії та суспільній практиці / А. Чухно // Економіка України. – 2001. – № 6. – С. 38–42.
27. Huntington S.P. The Change to Change: Modernization, Development, and Politics [Електронний ресурс] / S. P. Huntington // Comparative Politics. – 1971. – Vol. 3, № 3. – P. 283–322.
28. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций / Ш. Эйзенштадт. – М. : Аспект-Пресс, 1999. – 416 с.
29. Штомпка П. Социология социальных изменений / П. Штомпка. – М. : Аспект-Пресс, 1996. – 416 с.
30. Huntington S.P. The Change to Change: Modernization, Development, and Politics [Електронний ресурс] / S. P. Huntington // Comparative Politics. – 1971. – Vol. 3, № 3. – P. 283–299.
31. Федотова В. Г. Глобальный капитализм: три великие трансформации / В. Г. Федотова, В. А. Колпаков, Н. Н. Федотова. – М. : Изд-во “Культурная революция”, 2008. – 608 с.
32. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. Сравнительное изучение цивилизаций / Ш. Эйзенштадт. – М. : Аспект-Пресс, 1999. – 416 с.
33. Побережников И. В. Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации / И. В. Побережников. – М. : РОССПЭН, 2006. – 240 с.
34. Бокарев Ю.П. Теории модернизации и экономическое развитие [Електронний ресурс] / Ю.П. Бокарев. – Режим доступу : http://www.perspektivy.info/misl/idea/teorii_modernizacii_i_ekonomicheskoe_razvitije_2010-04-13.htm.
35. Арон Р. Введение в философию истории // Р. Арон. Избранное: Введение в философию истории. – М. : ПЕР СЭ ; СПб. : Унив. кн., 2000. – 543 с.
36. Поппер К. Ницета историцизма / К. Поппер. – М. : Изд. группа “Прогресс” : VIA, 1993. – 188 с.
37. Поппер К. Открытое общество и его враги. Т. 1 : Чары Платона / К. Поппер. – М. : Феникс : Междунар. фонд “Культурная инициатива”, 1992. – 448 с.
38. Хайек Ф. А., фон. Познание, конкуренция и свобода: Антология сочинений / В. А. фон Хайек. – СПб. : Пневма, 1999 – 288 с.
39. Мизес Л., фон. Теория и история. Интерпретация социально-экономической эволюции / Л. фон Мизес. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.

Закінчення статті у наступному номері журналу.

Редакція отримала матеріал 21 травня 2013 р.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ПОЛІТЕКОНОМІЯ ОЛІГАРХІЧНОЇ ЕКОНОМІКИ

25 квітня 2013 р. у Тернопільському національному економічному університеті відбулося засідання “круглого столу”, організоване кафедрою економічної теорії. Метою його проведення було обговорення широкого кола проблем, пов’язаних із функціонуванням олігархічної моделі економіки та специфікою її становлення в Україні.

З науковими повідомленнями та у дискусіях на засіданні “круглого столу” виступили: **З.-М. В. Задорожний**, д. е. н., професор, проректор з наукової роботи, **В. В. Козюк**, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, **В. І. Гринчуцький**, д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій, **О. М. Сохацька**, д. е. н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу, **Т. О. Кізима**, д. е. н., професор, **М. В. Чирак**, **О. І. Заклекта**, **Т. І. Вергелес**, **М. М. Фаріон**, **П. М. Сем’янчук**, **О. В. Длугопольський**, **О. Я. Лотиш**, **І. М. Карп**, **О. П. Шиманська**, доценти кафедри економічної теорії, **В. М. Хопчан**, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, **А. К. Пода**, старший викладач, та **І. М. Чирак**, **Ю. П. Івашук**, аспіранти. У роботі “круглого столу” також взяли участь студенти першого курсу групи ЕТ-11, які навчаються за напрямом підготовки “Економічна теорія”.

Керівник “круглого столу” професор **В. В. Козюк**, відкриваючи засідання, запросив до слова д. е. н., професора, проректора з наукової роботи **З.-М. В. Задорожного**, який привітав учасників круглого столу і наголосив на важливості проведення таких заходів, які не лише свідчать про інтерес до проведення наукових досліджень, а й дають можливість обговорювати та вирішувати актуальні економічні проблеми. Процеси глобалізації вносять зміни в економіку кожної країни і на сьогодні в Україні сформувався своєрідний тип економічної системи, який науковці визначають терміном “олігархічна економіка”. На відміну від колишніх постсоціалістичних країн Східної Європи, які змогли забезпечити відповідний економічний розвиток і соціальний захист свого населення, в Україні й надалі продовжує поглиблюватися майнове розшарування суспільства: з одного боку, олігархи, які володіють значною часткою власності в країні та мають вагомий вплив на державні органи влади, а з іншого – населення, 80% якого, згідно зі стандартами ООН, перебуває за межею бідності. І тому, на думку З.-М. В. Задорожного, науковцям, виходячи з ситуації, що склалася, вкрай необхідно виробити пропозиції щодо майбутнього розвитку української економіки.

Професор **В. В. Козюк** у своєму виступі наголосив на тому, що розробка шляхів майбутнього розвитку економіки України має ґрунтуватись на розумінні специфіки реальної моделі економіки, а не ідеалізованої, яка відображена у підручниках. Доповідач звернувся до тлумачення дефініції “олігархія”, яку насамперед слід розуміти як владу небагатьох, тобто владу, яка концентрується в руках певної групи осіб і використовується ними у власних інтересах. Поняття “олігархії”, яке виникло в Античній Греції, стосувалось політичної системи, ефективного політичного устрою, за якого влада окремих осіб розглядалась кращою альтернативою демократії (Платон, Арістотель). Подальший розвиток ідеологія олігархізму отримала з виникненням “теорії еліт”, в рамках якої Р. Міхельс (1911 р.) ввів “залізний закон олігархії”, який доводить, що в

складно організованих ієрархічних соціальних системах рано чи пізно з'являється тенденція до концентрації влади, оскільки демократичні способи її організації з часом втрачають свою еластичність, гнучкість та ефективність. У такому тлумаченні олігархії вбачається чітке зосередження не на дослідженні олігархічної моделі економіки, а на дослідженні олігархічної моделі в контексті утворення складних соціальних організацій, де йдеться про процеси ефективного управління і варіанти забезпечення ефективного розподілу влади.

Доповідач висловив низку припущень щодо того, як співвідноситься між собою тенденція до олігархізації, яка визначена дією “залізного закону олігархії”, з тим, як функціонують і взаємодіють соціальні системи і якою, за даних умов, є роль конкурентних ринків. Якщо соціальні системи у своєму розвитку, від простого до складного (за Г. Спенсером), тяжіють до ендогенної ієрархічності, то процес її утворення можна вважати надісторичним явищем, а тенденцію до олігархізації – неминучою. З іншого боку, проблема надісторичності є дискусійною, оскільки з точки зору чистої теорії мережева модель організації соціуму є достатньо потужною альтернативою виокремлення ієрархій та способом гальмування процесу олігархізації. Як об'єктивні обмежувачі функціонування олігархічної моделі можуть бути насамперед інститути, які апіорі виконують роль бар'єрів у процесі зловживання ієрархіями, а також ефективні ринки, які мають протидіяти вияву “залізного закону олігархії” у сфері економіки, забезпечивши через механізм ринкової конкуренції більш адекватний процес розподілу ресурсів і економічної влади.

Характеризуючи змістовий рівень проблеми, доповідач наголосив на тому, що основними ознаками олігархічної моделі економіки є: концентрація економічної влади в руках декількох груп людей; максимізація активів, а не частки ринку, як це передбачає традиційна мікроекономічна чи інституціональна модель. Традиційно в будь-якій економічній теорії економічна влада асоціюється з ринковою часткою, яка еквівалентна максимізації ринкової влади. В олігархічній моделі економіки ситуація інша – саме максимізація активів приводить до концентрації економічної влади, “викривлення” процесу алокації ресурсів в економіці загалом, що згодом екстраполюється на політичну систему. Володіння активами в значних і концентрованих обсягах дає змогу впливати на політичні рішення в масштабах, які вказують на приватизацію політичних інститутів. Концентрація активів призводить до монополізації ринків. Вони підсилюють один одного і “цементують” виникнення інертної та регідної економічної системи, зорієнтованої на ренту, що привласнюється малою групою осіб.

Характеризуючи ознаки сучасної олігархічної економіки, професор **В. В. Козюк** продемонстрував рейтинги десяти найбагатших людей США, Китаю, Росії та України за станом на 2012 р. (із відповідним зазначенням їх статків у млрд. дол. США), в яких чітко простежуються відмінності щодо джерел формування активів та рівнів диференціації доходів. Бізнес жодного з багатіїв США та Китаю не пов'язаний з сировинним експортом, добувною промисловістю чи володінням активами у секторі низькотехнологічних укладів, тоді як 2/3 олігархів Росії залишаються власниками найбільших сировинних російських компаній, а прізвища зазначених український олігархів асоціюються винятково з експортом сировини. Масштаб досліджуваної проблеми наочно демонструють статки найбагатших людей у відношенні до ВВП країни: США – 0,02%, Китай – 0,9%, Росія – 6,8%, Україна – 18,8%. Сучасними виявами, симптомами і наслідками олігархізації економіки України є її сировинна орієнтація, а також “консервація” структурної відсталості та бідності.

Всебічне вивчення феномена олігархічної економіки передбачає поєднання чотирьох напрямів його наукового осмислення: політекономічного, макро-, мікроекономічного та інституціонального. Зокрема, політико-економічний зріз досліджуваної проблеми ґрунтується на тому, що сумнівна легітимність набуття активів призводить до потреби захисту прав власності, які виключають адекватне функціонування правової системи. Ті, хто набув активи і має сумніви в легітимності цього, прагне захистити останні через поширення процесів “приватизації” політичних інститутів, які гарантують права власності. Оскільки олігархічна модель є рентоорієнтованою, відповідно можливості одержання ренти та спроможність її максимізувати перманентно потребують певного політико-інституціонального захисту. Окрім цього, захист від тиску з боку конкуруючих груп у середовищі зруйнованої системи цінних сигналів і механізмів ринкової алокації ресурсів підвищує значимість “володіння” інституціями влади. “Приватизація” інститутів відбувається насамперед шляхом прямої участі у політичних партіях, а також через контроль за засобами масової інформації (для функціоналізації “інформаційного кілерства” і нейтралізації потенційних конкурентів) та “приватизації” системи судочинства і правоохоронних органів. Використання того чи іншого напрямку “приватизації” інститутів пов’язане з проблемою оптимізації вибору: “Що дешевше – “привласнити” партію, контролювати інформаційний простір чи приватизувати судочинство і правоохоронну систему?”.

Незважаючи на широкі можливості поширення, олігархічна модель у сучасному суспільстві демонструє ознаки нестабільності, спричиненої наявністю конфлікту з громадянським суспільством. Опір олігархічній моделі економіки спровокований її дистрибутивним характером, знищенням конкурентного середовища, виникненням політичних бар’єрів входження в галузь (ринок), асиметричними фіскальним тиском та інституціональним тягарем. З огляду на це, самозбереження олігархічної моделі потребує забезпечення контролю за демократією, або створення її видимості, роздмухування суспільного протистояння шляхом вигадування міфів та впливу на архетипи політичної свідомості для існування панівної фракції виборців, які перманентно будуть дезорієнтованими. Отже, інвестиції в “приватизацію” політичної та правової систем в олігархічній моделі розглядаються як найпростіший варіант забезпечення конкурентних переваг. Внаслідок реалізації зазначених практик у межах формальних інститутів демократії починає формуватися не політична модель суспільного консенсусу, а політично легітимізована модель олігархічного консенсусу.

З точки зору макроекономічного аналізу олігархічна модель, зокрема української економіки, у тому вигляді, в якому вона формується на пострадянському просторі, має винятково сировинний характер. Її експортна орієнтація відображає простий спосіб забезпечення вивозу капіталу зі створенням видимості завантаженості виробничих потужностей. Інтерес олігархів до експортної галузі зумовлений не лише можливостями вивозу капіталу, а й набуттям політичних вигод усередині країни. Олігархічна модель завжди орієнтуватиметься на примітивні технологічні уклади та низький рівень людського капіталу. Низька якість людського капіталу дає змогу краще маніпулювати суспільством через міфи та вразливість до них з боку масової свідомості. За такої моделі інвестиції в технології недоцільні, оскільки вартість фірми визначає заволодіння активами, а брак легітимності власності на них робить інвестиції ризикованими. Вибір інструментів макроекономічної політики за умов олігархічної моделі економіки чітко позиціонується залежно від двох основних факторів: того, хто домінує в групах впливу, – експортери чи імпортери, та яка роль валютного курсу в підтриманні політичного

рейтингу. Інструментами макроекономічної політики у стимулюванні розвитку олігархічної економіки за умов домінування експортерів є зниження курсу валюти, повернення ПДВ, надання бюджетних субсидій та податкових преференцій, а також зниження мінімальної заробітної плати. У разі посилення значимості впливу імпортерів, що співвідноситься з уявленнями про фіксований курс як вияв макроекономічної стабільності, конфігурація інструментів економічної політики змінюється: здійснюється контроль за ринками капіталу, відбувається раціонування кредитів через фінансово промислові групи, забезпечується акселерація фіскальних диспропорцій для компенсації втрат внаслідок утримання від девальвації.

У разі розгляду мікроекономічного зрізу бізнес-практик олігархічних систем справедливим вбачається насамперед факт відсутності необхідності здійснення інвестицій в інновації, які витісняються інвестиціями у “приватизацію” політичної системи. Окрім цього, відбувається орієнтація у напрямку створення (для моделі сировинних виробників з експортною спеціалізацією) вертикально-інтегрованих структур, які не лише найповніше монополізують ринок, а й забезпечують можливості інтерналізованого та екстерналізованого (пов’язаного з офшорним бізнесом) трансфертного ціноутворення. Наступна бізнес-практика, яка властива для олігархічних систем, пов’язана з інвестиціями в захоплення активів, які, з одного боку, мінімізують ринкову вартість усіх решти бізнес-структур, а з іншого – підвищують вартість олігархічних бізнес-структур та їх політичну вагу. У цьому разі монополізація ринків та ціноутворення зорієнтовані на такий рівень ренти, який давав би змогу покривати ризикові інвестиції в “придбання” політичних інститутів та політичну “ліквідацію” конкурентів. Ще одна характерна бізнес-практика олігархічних систем полягає у спрощенні виробництва та використанні примітивних технологічних укладів, які компенсують потенційний тягар трансакційних витрат, що можуть виникнути внаслідок перерозподілу активів.

Інституціональний зріз дослідження олігархічної моделі економіки, на думку професора **В. В. Козюка**, акумулює низку проблем, насамперед пов’язаних з тим, що “приватизована” політична система спричинює непомірний тягар трансакційних витрат для усіх економічних агентів, які не належать до олігархічних груп. У результаті зміни ринкової вартості фірм та зникнення системи цінових сигналів виникає нова модель алокації ресурсів, яка ґрунтується на можливостях самопідтримування утвореної олігархічної моделі. Захист прав власності перетворюється на політичний проект, доповнений офшоризацією та втечею капіталу. Виникають неформальні інститути ієрархій, які переводять захист інтересів олігархів у напівавтоматичний режим. Функціонування формальних інститутів спотворюється до рівня, за якого відбувається їх інструментальне підпорядкування з непрямыми компенсаціями у вигляді можливостей застосування сили щодо “третьох” осіб.

На завершення виступу професор **В. В. Козюк** наголосив, що вищезазначене дає змогу окреслити кілька варіантів розвитку моделі олігархічної економіки в аспекті українських реалій. Перший з них полягає у диверсифікації бізнесу внаслідок підвищення чутливості до зовнішніх шоків. Експортна орієнтованість бізнесу, яка зазнає глобального конкурентного тиску, провокує необхідність виведення капіталу зі старих галузей у ті, які в сучасних умовах демонструють потенціал до зростання. Другий варіант – настання повного колапсу політико-економічної моделі внаслідок радикальних змін. І третій – пов’язаний з інституціональною динамікою на основі шоків відносних цін (за Д. Нортон).

Виступ керівника “круглого столу” продовжив д. е. н., професор **В. І. Гринчуцький**,

який здійснив короткий огляд еволюції типів економічних систем, наголошуючи на тому, що розуміння глибинного змісту та проблем функціонування олігархічної моделі економіки неможливе без усвідомлення важливості виділення у предметі розгляду історичного та політичного аспектів. Олігархічні групи у тій чи іншій формі існують у більшості країн, де економіка базується на приватній власності, однак відмінності між країнами, на думку професора **В. І. Гринчуцького**, насамперед полягають у мірі політичного домінування олігархічних груп, що й підтверджують українські реалії. Кланово-олігархічні групи в Україні за своєю суттю є групами фінансово-економічних інтересів “у законі”. Кожен клан – це політико-економічне угруповання, в якому економічні ресурси використовуються для розширення політичної влади, а остання, у свою чергу, – для подальшого посилення економічної могутності. Професор **В. І. Гринчуцький** зазначив, що збереження олігархічної моделі знижує конкурентоздатність суспільства, стримує можливості розвитку людського капіталу та загрожує остаточному перетворенню України на периферійну та відсталу країну світу. З огляду на це проблеми олігархічної економіки потребують ґрунтовного вивчення, що зумовлює значимість “круглого столу”.

До дискусії долучилась д. е. н., професор **О. М. Сохацька**, яка зосередила увагу на аналізі ринку фінансового капіталу, стверджуючи, що фінансові “бульбашки” стають могутнім економічним важелем доходів олігархічних груп. Джерелом останніх є праця в реальному секторі економіки, перш за все, слаборозвинених країн. Економіки розвинених країн, і насамперед США, перестали базуватися на реальному капіталі і перетворюються на країни, які втрачають індустріальний сектор економіки. Зокрема, частка обсягу промислового виробництва у ВВП США становить лише 11%. Переважаючими в економіці стають фінансові послуги, збільшується частка банківських працівників, страхових агентів, біржових маклерів, тобто тих, які зайняті у фінансовій сфері. Для сучасної моделі світової економіки характерним є перетворення промислового, торговельного та фінансового капіталів у фіктивну частину банківського капіталу, яка зосередилася на фондовому ринку у вигляді похідних цінних паперів, зокрема деривативів, які існують переважно в електронному вигляді. Саме капітал, який набуває вигляду “фінансових бульбашок”, є найбільш прибутковим, нічого не створює і не може створити, але фактично став “володарем світу”. З огляду на те, що спекулятивний капітал перетворює гроші на ринкові активи, лавиноподібні фінансові операції приводять до отримання прибутку від зміни ціни. Це можна характеризувати як форму вияву сучасної олігархічної структури економіки розвинутих країн світу. Олігархи фактично є суб'єктами фінансового бізнесу і не підпадають під визначення “підприємці”. Тому в цих структурах не можна очікувати інноваційного підприємництва і спрямування на одержання підприємницьких прибутків. Природне ж прагнення до максимізації прибутків олігархи задовольняють, як правило, не економічними, а політичними методами, завдяки проникненню у владу.

Доцент **М. В. Чирак** у продовження дискусії зацентрував увагу на формах роздержавлення та приватизації в Україні, які сприяли створенню олігархічних структур. Зокрема, він виділив декілька способів первинного нагромадження капіталу в Україні, відмінних від цього процесу в інших країнах світу. Одним з них є доступ до перерозподілу державної власності, який мала політична і економічна еліта (директори державних підприємств). Унаслідок процесів приватизації більшість громадян України мають ілюзорну власність, оскільки дивідендів на акції підприємств як не отримували, так і не отримують. Серед інших способів первинного нагромадження капіталу доцент

М. В. Чирак виокремив використання коштів організацій, що припинили своє існування на колишньому пострадянському просторі (КПРС, ВЛКСМ), розкрадання державного бюджету, захоплення чужої власності, грабунки, рекет, корупцію. Відстоюючи власні інтереси, впливові корумповані посадові особи, політики приймають закони, які сприяють реалізації їх власних інтересів, однак представляють це як дії в інтересах держави та українського народу. Ще один аспект проблеми полягає в тому, що олігархія може існувати та існує на пасивній соціальній базі, яка дає змогу зберегти монополізовану як економічну, так і політичну владу. Громадянське суспільство не навчилось контролювати владу, а владі нічого не залишилось, як “віддати себе на поталу” бізнес-проектам. З огляду на те, що політика перетворилась на своєрідну форму економічної діяльності, стала вигідним бізнесом, відбулося ототожнення політичної та економічної систем. Поза цим виміром опинився соціальний простір – слабе громадянське суспільство, для якого властиві процеси “тінізації” – відчуження людей від загального інтересу.

Продовжуючи дискусію, професор **В. В. Козюк** навів приклади окремих країн, в яких громадянське суспільство здатне формувати запити до влади стосовно того, як боротися з одержанням ренти, на відміну від нашої країни, в якій олігархічний режим визнає громадянське суспільство, надає громадським інституціям свободу дій, поки вони не загрожуватимуть авторитету олігархії. Нерозвиненість, байдужість, пасивність громадянського суспільства, його розпорошеність, нездатність до об’єднаних дій є тими головними чинниками, які заважають просуванню України у напрямку до становлення демократичного суспільства з європейською системою цінностей.

У своєму виступі доцент **О. В. Длугопольський** також зосередив увагу на проблемі неякісного соціального капіталу як однієї з головних для країн, що розвиваються, у контексті формування сприятливого інституційного середовища. “Триаду соціального капіталу” прийнято визначати через сукупність норм поведінки, довіри і мережевої діяльності. Соціальний капітал є сукупністю відносин, які зумовлюють дії, і ці відносини пов’язані з очікуваннями того, що інші економічні агенти виконуватимуть свої зобов’язання без застосування санкцій. Цю одночасну концентрацію очікувань і зобов’язань прийнято узагальнювати категорією “довіра” (чим більше зобов’язань нагромаджено в суспільстві, тим вищими є рівень взаємності і відповідно рівень соціального капіталу). Саме через соціальний капітал у суспільстві підтримується порядок на основі довіри, взаємоповаги, наявне врахування індивідами не тільки приватних, а й суспільних інтересів (своєрідна інституційна альтернатива державі, за допомогою чого здійснюється вклад в економічний розвиток у “горизонтальному напрямку”). Окрім того, від запасів соціального капіталу залежать ефективність функціонування формальних інститутів та якість державного управління (вплив на економіку у “вертикальному напрямку”). Соціальний капітал і формальні інститути взаємодоповнюють одне одного, оскільки мають вирішувати спільні завдання, а за достатнього запасу першого з них потреба в державному регулюванні значно скорочується (мінімальне застосування політико-адміністративного капіталу, пов’язаного із здатністю одних агентів регулювати доступ до ресурсів і видів діяльності інших). Найважливішою функцією соціального капіталу є захист формальних інститутів від їх нецільового використання (отримання приватної вигоди за суспільний рахунок). У цьому контексті особливим суспільним благом за умов демократії є підзвітність влади, а дієвий контроль суспільства над нею потребує існування такого типу соціального капіталу, як громадянська культура. Вперше звернув увагу на важливість

соціального капіталу для розвитку суспільства А. Токвіль, називаючи його “мистецтвом об’єднання”. Вчений порівнював особливості об’єднання у добровільні організації громадян у Франції та США (літературні та спортивні клуби, релігійні організації, профспілки, комітети боротьби з рабством, насильством у сім’ї тощо), вважаючи, що у США вони є більш поширеними та активними, а це не може не сприяти розвитку демократії. Завдяки розвитку соціального капіталу у США чимало соціальних послуг надаються недержавними організаціями, тоді як у багатьох європейських країнах їх забезпечення – виняткова компетенція держави. Відомий дослідник феномена соціального капіталу та його ролі в економічному розвитку Р. Патнем розуміє його як здатність об’єднати індивідів до колективних дій заради досягнення спільної мети, а одним із індикаторів його становища у суспільстві вважає “повагу до закону”. Серед великої кількості форм капіталу (економічний, виробничий, товарний, природний, людський, організаційний, символічний, культурний) саме для соціального більшою мірою властиві ознаки суспільного ресурсу, оскільки його основу формує мережа соціальних зв’язків, яка використовується для транслювання інформації, економії ресурсів, посилення довіри між партнерами, формування індивідуальної репутації та перетворення її на надбання суспільства, мобілізації ресурсів для реалізації суспільних проєктів, розповсюдження достовірної інформації між економічними агентами, взаємного навчання правил поведінки.

Упродовж 2008–2009 рр. масштабні дослідження соціального капіталу проводяться інститутом Легатум (Legatum Institute) за такими індикаторами, як рівень довіри; масштаби пожертв; ступінь розвитку волонтерства; поширення практики допомоги стороннім особам; соціальна підтримка близьких; розвиток інституту шлюбу; релігійність у суспільстві; соціальна згуртованість і взаємодія у сім’ї та громаді. Статистичні дані та результати опитувань узагальнюються в єдиний індекс розвитку соціального капіталу, який є складовою індексу процвітання (Legatum Prosperity Index). Найгірший стан розвитку соціального капіталу спостерігається у Пакистані (–5,1 балу у 2009 р. і –2,01 балу у 2011 р.), а найкращий – у Норвегії (+4,47 балу у 2009–2011 рр.). Якщо порівнювати темпи зміни соціального капіталу, то його істотне поліпшення відзначено у Пакистані (+3,09 балу), Аргентині (+0,74 балу), Мексиці (+0,73 балу), Китаї (+0,64 балу), Швеції (+0,6 балу), Україні (+0,59 балу) та Білорусі (+0,52 балу).

Погіршення соціального капіталу спостерігається насамперед у країнах з розвинутими економіками, де його рівень скоротився: на 0,73 балу у Швейцарії, на 0,58 балу в Угорщині, на 0,44 балу в Австрії, на 0,36 балу в Італії та на 0,12 балу у США. Це чималою мірою спричинила світова фінансово-економічна криза, яка “підірвала” довіру громадян не лише до державних і фінансових інститутів, а й до добродійної мотивації та взаємної підтримки. У країнах, які розвиваються, навпаки, рівень соціального капіталу зростає, що зумовлювалося не тільки його загальним низьким індексом, а й прагненням громадян знайти нові способи вирішення соціально-економічних проблем “в обхід” держави.

У своєму виступі аспірант **Ю. П. Івашук** наголосив на тому, що процес реалізації влади в Україні пронизаний зв’язками з олігархічними групами, що сприяє функціонуванню тіншового лобізму. Фінансово-промислові групи трансформувались у фінансово-політичні, або політико-економічні групи, для яких характерним є поєднання політичних, економічних та адміністративних складових. Українські представники великого бізнесу намагаються особисто лобювати власні інтереси у вищому

законодавчому органі, тому часто трапляються випадки, коли український лобіст поєднує в собі як замовника, так і виконавця. Сьогодні у складі Верховної Ради України представлений, за незначним винятком, практично весь спектр українського бізнесу. Таку ситуацію насправді можна зрозуміти так: навіщо покладатися на когось, платити виконавцям, якщо захищати та лобіювати власну справу можна своїми силами. Логічно, що у процесі обміну результатами економічної діяльності в усіх економічних агентів виникає природна потреба у забезпеченні захисту своєї власності.

Підсумовуючи роботу “круглого столу”, професор **В. В. Козюк** наголосив, що запропонована для дискусії тема відображає надзвичайно широке коло фундаментальних проблем, дослідження яких має важливе теоретичне і практичне значення, а також потребує поєднання зусиль науковців для створення нової парадигми економічної науки, яка б адекватно відображала процеси сучасної економіки олігархічних структур.

Учасники “круглого столу” загалом підтримали такі висновки і пропозиції:

– для оздоровлення національної економіки потрібно скасувати олігархічні привілеї шляхом переходу до непрямого урядового регулювання економіки, ввести громадський контроль за діями чиновників, привести податково-фіскальну систему у відповідність до цивілізованих норм громадянського суспільства, скасувати адміністрування цін і надання субсидій підприємствам, які перебувають на межі банкрутства, ввести ринкові методи монетарного рефінансування економіки, застосувати прозорі конкурентні методи розподілу держзамовлень, підрядів та ресурсів;

– запровадження ефективного законодавства щодо протидії рейдерству дасть змогу зупинити відкрите та приховане захоплення олігархами державних і приватних підприємств;

– введення кримінальної відповідальності за “парламентську корупцію” має розглядатися як основний момент модернізації влади.

Віктор Козюк

д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії
(Тернопільський національний економічний університет)

Оксана Шиманська

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії
(Тернопільський національний економічний університет)

НАУКОВІ ПОВІДОМЛЕННЯ

Степан ПОПІНА, Олеся МАРТИНЮК

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Відомі економіко-математичні моделі оптимізації портфеля цінних паперів доповнені співвідношенням між частками інвестицій. Розглянуто компромісний варіант, який враховує сподівану норму прибутку та ризик.

Ключові слова: *оптимізація, сподівана норма прибутку, ризик портфеля цінних паперів.*

З розгортанням економічних реформ в Україні операції з цінними паперами стали невід'ємною частиною господарської діяльності підприємств та фірм. Цінні папери відіграють значну роль у платіжному обороті держави, у мобілізації інвестицій. За допомогою цінних паперів здійснюється переміщення капіталу інвесторів до виробників, визначення ефективності використання фінансових активів в окремих секторах економіки. У розвинених країнах в умовах рівноважної економіки значна частина вільного капіталу вкладається безпосередньо в купівлю цінних паперів. Відомо, що для зменшення ризику цінні папери об'єднують у портфелі. *Актуальною залишається проблема оптимізації портфеля цінних паперів.*

Родоначальником сучасної теорії портфеля є Гаррі Марковіц, який одержав за свої дослідження в 1990 р. Нобелівську премію з економіки. Ґрунтовний аналіз досліджень у цьому напрямку здійснено в роботі [1]. Важливий внесок у розвиток економіко-математичного моделювання портфеля цінних паперів (ПЦП) зробила *низка вчених*, зокрема В. В. Вітлінський та його учні [2; 3]. Окремі проблеми цінних паперів розглянуто в працях [4; 5; 6].

Метою статті є розвиток економіко-математичного моделювання ПЦП з використанням співвідношення між частками цінних паперів у портфелі та побудовою компромісного варіанта.

Розглянемо задачу збереження капіталу. Дана задача актуальна для портфеля з ліквідними цінними паперами. Економіко-математична модель має такий вигляд [3; 8; 9; 10]:

$$\begin{aligned}
 V_n &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j S_{ij} \rightarrow \min, \\
 \sum_{i=1}^n x_i &= 1, \\
 x_i &\geq 0, \quad i = \overline{1;n}.
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

де V_n – ризик ПЦП як дисперсія норми прибутку, який визначається за формулами:

$$V_n = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j S_{ij},$$

де x_i – частка інвестицій у ЦП i -того виду ($0 \leq x_i \leq 1$),

$$S_{ij} = S_i \times S_j \times r_{ij},$$

де S_i – середнє квадратичне відхилення норми прибутку (ризик) ЦП i -того виду,

r_{ij} – коефіцієнт кореляції між ЦП видів i та j , n – кількість видів ЦП ($n \geq 2$).

Базову модель (1) пропонуємо доповнити таким співвідношенням між частками

інвестицій $\sum_{i=1}^n k_i x_i + c = 0$, де k_i , c – сталі величини.

Для розв'язання задачі (1) з доповненням використовується метод множників Лагранжа [3; 12]. Для цього будемо функцію:

$$L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j S_i S_j r_{ij} + I_1 \left(\sum_{i=1}^n x_i - 1 \right) + I_2 \left(\sum_{i=1}^n k_i x_i + c \right),$$

Досліджуємо функцію на мінімум. З цією метою прирівнюємо до нуля частинні похідні першого порядку функції L відносно змінних x_i , I_1 , I_2 .

Одержимо систему $(n + 2)$ лінійних алгебраїчних рівнянь з таким самим числом невідомих. Зазначимо, що метод Лагранжа не враховує умови $x_i \geq 0$. Якщо всі розв'язки невід'ємні, то задача розв'язана. Якщо деякі x_i від'ємні, то серед них вибираємо найменше і вважаємо його таким, що дорівнює нулю. Тоді розв'язуємо задачу оптимізації без цінного паперу відповідного виду. Процес вилучення "несприятливих" ЦП продовжуємо до моменту одержання решти невід'ємних значень x_i .

Наприклад, відомі ризики ЦП чотирьох видів $S_1=10\%$, $S_2=15\%$, $S_3=20\%$, $S_4=25\%$ та коефіцієнти кореляції норм прибутків $r_{13} = -0,3$; $r_{12} = r_{14} = r_{24} = 0,2$; $r_{23} = r_{34} = -0,4$. Визначити частки ЦП у портфелі з найменшим ризиком, якщо $x_1 = 2x_2$.

Вираз для ризику портфеля має такий вигляд:

$$V_n = 100x_1^2 + 60x_1x_2 - 120x_1x_3 + 100x_1x_4 + 225x_2^2 - 240x_2x_3 + 150x_2x_4 + 400x_3^2 - 400x_3x_4 + 625x_4^2,$$

Таким чином, економіко-математична модель має вигляд:

$$V_n = 100x_1^2 + 60x_1x_2 - 120x_1x_3 + 100x_1x_4 + 225x_2^2 - 240x_2x_3 + 150x_2x_4 + 400x_3^2 - 400x_3x_4 + 625x_4^2 \rightarrow \min,$$

$$x_1 = 2x_2,$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 1,$$

$$x_i \geq 0, \quad i = \overline{1;4}.$$

Одержимо такий розв'язок: $x_1 = 0,4332$; $x_2 = 0,2166$; $x_3 = 0,2658$; $x_4 = 0,0844$,
 $V_n^{\min} = 37,4544$.

Без врахування умови $x_1 = 2x_2$ матимемо такий результат: $x_1 = 0,4251$; $x_2 = 0,2238$; $x_3 = 0,2667$; $x_4 = 0,0844$, $V_n^{\min} = 37,4396$. Накладання додаткової умови приводить до збільшення ризику портфеля.

Дослідимо задачу одержання заданого прибутку. Основна проблема задачі полягає у визначенні структури ПЦП, щоб сподівана норма прибутку портфеля дорівнювала заданій величині m_c та ризик був найменший.

Економіко-математична модель має вигляд [3; 10]:

$$\begin{aligned}
 & V_n \rightarrow \min \\
 & \sum_{i=1}^n x_i m_i = m_c, \\
 & \sum_{i=1}^n x_i = 1, \\
 & x_i \geq 0, \quad i = \overline{1; n}.
 \end{aligned} \tag{2}$$

де m_i – сподівана норма прибутку ЦП i -того виду.

Доповнимо модель (2) співвідношенням між частками інвестицій, вказаними вище. Функція Лагранжа в цьому разі матиме такий вигляд:

$$L = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x_i x_j s_i s_j r_{ij} + I_1 \left(\sum_{i=1}^n x_i - 1 \right) + I_2 \left(\sum_{i=1}^n k_i x_i + c \right) + I_3 \left(\sum_{i=1}^n x_i m_i - m_c \right).$$

У другому випадку умови змінимо. Нехай додатково до інформації прикладу 1 відомі ще такі величини: $m_1 = 20\%$, $m_2 = m_3 = m_c = 30\%$, $m_4 = 50\%$. Необхідно визначити частки ЦП у портфелі з найменшим ризиком, якщо $x_1 = x_2$.

Математична модель матиме вигляд:

$$\begin{aligned}
 V_n = 100x_1^2 + 60x_1x_2 - 120x_1x_3 + 100x_1x_4 + 225x_2^2 - 240x_2x_3 + 150x_2x_4 + 400x_3^2 - 400x_3x_4 + 625x_4^2 \rightarrow \min, \\
 20x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 50x_4 = 30,
 \end{aligned}$$

$$x_1 = x_2,$$

$$x_1 + x_2 + x_3 + x_4 = 1,$$

$$x_i \geq 0, \quad i = \overline{1; 4}.$$

У цьому разі функція Лагранжа така:

$$\begin{aligned}
 L = 100x_1^2 + 60x_1x_2 - 120x_1x_3 + 100x_1x_4 + 225x_2^2 - 240x_2x_3 + 150x_2x_4 + 400x_3^2 - 400x_3x_4 + 625x_4^2 + \\
 + I_1(x_1 + x_2 + x_3 + x_4 - 1) + I_2(x_1 - x_2) + I_3(20x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 50x_4 - 30).
 \end{aligned}$$

Частинні похідні функції Лагранжа рівні:

$$\left\{ \begin{aligned}
 \frac{\partial L}{\partial x_1} &= 200x_1 + 60x_2 - 120x_3 + 100x_4 + I_1 + I_2 + 20I_3, \\
 \frac{\partial L}{\partial x_2} &= 60x_1 + 450x_2 - 240x_3 + 150x_4 + I_1 - I_2 + 30I_3, \\
 \frac{\partial L}{\partial x_3} &= -120x_1 - 240x_2 + 800x_3 - 400x_4 + I_1 + 30I_3, \\
 \frac{\partial L}{\partial x_4} &= 100x_1 + 150x_2 - 400x_3 + 1250x_4 + I_1 + 50I_3, \\
 \frac{\partial L}{\partial I_1} &= x_1 + x_2 + x_3 + x_4 - 1, \\
 \frac{\partial L}{\partial I_2} &= x_1 - x_2, \\
 \frac{\partial L}{\partial I_3} &= 20x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 50x_4 - 30.
 \end{aligned} \right.$$

Прирівнявши їх до нуля та розв'язавши систему, одержимо:

$$x_1 = x_2 = 0,2803; x_3 = 0,2992; x_4 = 0,1402; V_n = 41,1956.$$

Без врахування умови $x_1 = x_2$ значення часток такі: $x_1 = 0,3010$; $x_2 = 0,2506$; $x_3 = 0,2979$; $x_4 = 0,1505$; $V_n = 40,9466$.

Визначимо компромісний варіант [7; 12] на основі двох задач. Перша задача – це приклад 1 без умови $x_1 = 2x_2$. Друга задача має вигляд:

$$\begin{aligned} m_n &= 20x_1 + 30x_2 + 30x_3 + 50x_4 \rightarrow \max, \\ \sum_{i=1}^4 x_i &= 1, \\ x_i &\geq 0, \quad i = \overline{1;4}. \end{aligned}$$

де m_n – сподівана норма прибутку ПЦП. Значення m_i ($i = \overline{1;4}$) взяті з прикладу 2.

Розв'язок цієї задачі такий: $x_1 = x_2 = x_3 = 0$; $x_4 = 1$; $m_n^{\max} = 50$. Підставивши одержані значення у вираз для V_n прикладу 1, одержимо $V_n = 625$.

Загальний вигляд компромісного варіанта такий:

$$\begin{aligned} z &= x_5 \rightarrow \min, \\ V_n - V_n^{\min} &\leq V_n^{\min} \cdot x_5, \\ m_n^{\max} - m_n &\leq m_n^{\max} \cdot x_5, \\ \sum_{i=1}^4 x_i &= 1, \\ x_i &\geq 0, \quad i = \overline{1;5}. \end{aligned}$$

У результаті підстановки виразів для V_n прикладу 1 та m_n із другої задачі матимемо:

$$\begin{aligned} z &= x_5 \rightarrow \min, \\ 100x_1^2 + 60x_1x_2 - 120x_1x_3 + 100x_1x_4 + 225x_2^2 - 240x_2x_3 + 150x_2x_4 + 400x_3^2 - 400x_3x_4 + 625x_4^2 - 37,4396x_5 &\leq 37,4396, \\ 2x_1 + 3x_2 + 3x_3 + 5x_4 + 5x_5 &\geq 5, \\ x_1 + x_2 + x_3 + x_4 &= 1, \\ x_i &\geq 0, \quad i = \overline{1;5}. \end{aligned}$$

Її розв'язок такий $x_1 = 0,7088$; $x_2 = 0,2491$; $x_3 = 0$; $x_4 = 0,0421$; $x_5 = 1,1491$. Тоді $m_n = 23,7540$; $V_n = 80,4597$. Порівнявши найбільші значення прибутку 50 та ризику 625, маємо істотне їх зменшення, особливо ризику.

У подальших дослідженнях розглядатимуться задачі приросту капіталу з використанням ПЦП.

Література

1. Гончаренко В. Визначення оптимальної структури портфеля цінних паперів комерційного банку / В. Гончаренко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – №3–4. – С. 67–71.
2. Вітлінський В. В. Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику / В. В. Вітлінський. – К. : ДЕМІУР, 1996. – 212 с.

3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. [для самост. вивч. дисц.] / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
4. Лацик Г. М. Оптимізація структури портфеля іпотечних цінних паперів на фінансовому ринку України / Г. М. Лацик // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №1. – С. 80–84.
5. Івахненко І. Активізація діяльності ринку цінних паперів як наслідок зростання його інвестиційних можливостей / І. Івахненко // Ринок цінних паперів України. – 2010. – №5–6. – С. 13–19.
6. Долінський Л. Б. Моделі оцінювання боргових цінних паперів із урахуванням імовірностей дефолтів / Л. Б. Долінський // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 89–99.
7. Іващук О. Т. Економіко-математичне моделювання в аграрному менеджменті / О. Т. Іващук. – Тернопіль : Екон. думка, 2009. – 232 с.
8. Тэпман Л. Н. Риск в экономике / Л. Н. Тэпман. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 380 с.
9. Івченко І. Ю. Економічний ризик : навч. посіб. / І. Ю. Івченко. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 304 с.
10. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. – М. : Инфра-М, 1996. – 160 с.
11. Ляшенко І. М. Основи математичного моделювання економічних, екологічних та соціальних процесів : навч. посіб. / І. М. Ляшенко, М. В. Коробова, А. М. Столяр. – Тернопіль : Навч. кн. – Богдан, 2006. – 304 с.
12. Катренко А. В. Дослідження операцій : підруч. / А. В. Катренко. – [3-тє вид., випр. та доп.]. – Львів : Магнолія – 2006, 2009. – 352 с.

Редакція отримала матеріал 23 травня 2013 р.

НАШІ АВТОРИ

- БРИЧ Василь** д. е. н., професор, завідувач кафедри менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.
- КОВАЛЬЧУК В'ячеслав** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
- КОЗЮК Віктор** д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
- КРУПКА Ярослав** д. е. н., професор кафедри обліку у виробничій сфері, Тернопільський національний економічний університет.
- КУЗЬ Іван** аспірант кафедри обліку у виробничій сфері, директор приватного підприємства "Земельні справи", Тернопільський національний економічний університет.
- КУЧЕРЕНКО Світлана** к. е. н., старший викладач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки, Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького.
- МАРТИНЮК Олеся** к. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
- МАЧУГА Надія** к. е. н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій, Тернопільський національний економічний університет.
- ПОПІНА Степан** к. фіз.-мат. наук, доцент кафедри економіко-математичних методів, Тернопільський національний економічний університет.
- РОДІОНОВА Лариса** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.
- СМАЛЮК Галина** к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Тернопільський національний економічний університет.
- СУВОРОВА Світлана** аспірант кафедри маркетингу, Чернігівський державний інститут економіки та управління.
- ФАРІОН Михайлина** к. е. н., доцент кафедри економічної теорії, Тернопільський національний економічний університет.

ФЕДІРКО Михайло

к. е. н., доцент, старший науковий співробітник НДЧ,
Тернопільський національний економічний університет.

ШЕЛЕСТ Євгенія

к. е. н., старший викладач кафедри економіки та
менеджменту промислових підприємств,
Хмельницький національний університет.

ШИМАНСЬКА Оксана

к. е. н., доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет.

ANNOTATION

Svitlana Kucherenko

Legal regulation of enterprise bankruptcy in Ukraine's economy

Legal regulation of enterprise bankruptcy in Ukraine's economy is investigated in the article. Methodological principles of structure of government control mechanisms of bankruptcy of Ukrainian enterprises are substantiated and its efficiency is analysed.

Yevheniia Shelest

Regional agency promoting export potential of engineering companies: organizational and methodological basis for their creation

The article deals with methodical and practical advice on the creation of regional agencies to promote the development of export potential, there are defined their objectives, tasks, functions and organizational structure. We describe the procedure of interaction of the system of state regulation of foreign trade activity of engineering companies, which provides the place and role of these agencies.

Vasyl Brych, Mykhailo Fedirko

Regulation of natural monopoly enterprises in Ukraine's cooperation with the European Energy Community

The question of regulation of natural monopoly enterprises as part of the overall infrastructure of the energy market in the countries of the European Energy Community and in Ukraine is discussed in this article. The methods and tools of state regulation of natural monopolies of companies in the market are investigated here. Based on experience in comparing countries of the European Energy Community and Ukraine methods of regulating natural monopolies in Ukraine are offered.

Halyna Smaliuk

Effectiveness of global regulation techniques of the world agricultural market

Theoretical and methodological basis for regulating global markets are discussed in the article. The analysis of the reality of threats to the world agricultural market to collapse is made.

Svitlana Suvorova

Regulatory and legal support of market research

The article deals with the analysis of the regulatory and legal framework for the implementation of market research in Ukraine. There are defined the main legal and ethical norms for conducting a research, the basic aspects of the regulation of relations between members of the research process. The main regulators of the international and national levels and their requirements for quality of the research procedures are also discussed here.

Nadiia Machuha

Numerical evaluation of the quality of health services

The article analyzed the legal principles of functioning of health insurance. There are substantiated the need to reform the existing health care system and proposed a matrix of criteria for evaluating the quality of medical services.

Yaroslav Krupka, Ivan Kuz

Modeling of the systems and procedures of accounting

The results of the study characterized the relationship of the individual theoretical provisions of the accounting process: accounting procedure, the system of accounting and modeling. This approach has given the complexity of the assessment and understanding of the essence and contents of these concepts, and in particular the formation of the interdependencies between them.

Larysa Rodionova

The search of the cognition paradigm of historical and economic development (theoretical basis for understanding world history)

The theoretical problems of periodization of economic history in the context of holistic understanding of world historical development were considered. The paradigms of the historic and economic development cognition as alternative theoretical construct were explained. The peculiarities of their interactions and issues of mutual complementarity in the research were clarified.

Stepan Popina, Olesya Martynyuk

Some aspects of securities portfolio optimization

Well-known economic and mathematical models for securities portfolio optimization are complemented by the ratio between the shares of investment. A trade-off that takes

ДО ВІДОМА АВТОРІВ “ВІСНИКА ТНЕУ”

“Вісник Тернопільського національного економічного університету” виходить чотири рази на рік українською та російською мовами. До друку приймаються статті, які мають наукову і практичну цінність. Терміни подання матеріалів: у 1-й номер журналу – до 25 грудня попереднього року, в 2-й номер – до 25 березня поточного року, в 3-й номер – до 25 травня, в 4-й номер – до 25 вересня.

Основні вимоги до підготовки й оформлення матеріалів.

- У редакцію подаються роздруковані на папері: 1) стаття і анотація (8–12 рядків), ключові слова та відомості про автора українською та російською мовами; 2) англійською мовою: анотація (12–14 рядків); назва статті, ім'я та прізвище автора повністю; 3) УДК, JEL Classification; 4) високоякісний диск з вищепереліченими матеріалами. Для аспірантів і здобувачів обов'язково додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті до друку та рецензія наукового керівника або іншого фахівця у певній галузі знань, який має науковий ступінь або вчене звання.

- У відомостях про автора необхідно вказати повністю прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, місце роботи, посаду, адресу, телефон, шифр і назву спеціальності, за якою подається стаття та електронну адресу.

- Відповідно до Постанови президії ВАК України від 15.01.2003 р. №7-05/1 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України” наукові статті повинні мати такі необхідні елементи: постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання цієї проблеми і на які опирається автор; визначення невіршених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з дослідження автора і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

- Обсяг статей для докторів і кандидатів наук – до 18 сторінок, для аспірантів і здобувачів – 10-12 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1,5 інтервалу кеглем 14 шрифтом Time New Roman; поля зліва, знизу та зверху – 20 мм, справа – 10 мм.

- На першій сторінці статті справа вказується повне ім'я та прізвище автора (світлим курсивом, прізвище-великими буквами), нижче по центру – назва статті (великими буквами), потім – анотація; ключові слова; далі йде текст.

- Кількість табличного матеріалу та ілюстрацій повинна бути мінімальною. Цифровий матеріал оформляється таблицею, яка має порядковий номер (друкується курсивом справа, наприклад, *Таблиця 1*) і назву (друкується над таблицею по центру). Ілюстрації також повинні нумеруватися і мати назви, які вказуються під кожною ілюстрацією (наприклад, Рис. 2. Класифікація податків.).

- Автори відповідають за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен уважно вчитати і завізувати, сторінки – пронумерувати.

- Список використаної літератури розміщується після статті під заголовком “Література” у 2 варіантах (українською та англійською мовами), кількість джерел не менше 8–10, нумерація джерел здійснюється в порядку посилання на них. Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно з встановленими вимогами (Бюлетень ВАК України. – 2000. – № 2. – С. 61–62). Посилання на літературу в тексті подавати у квадратних дужках, наприклад, [5, 120; 7, 94-95], де перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга в цьому джерелі – відповідну сторінку; джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою (;).

Обов’язково необхідно вказати, що матеріал подається до публікації вперше і не був раніше опублікований.

Матеріали, що не відповідають зазначеним вимогам, не приймаються до розгляду. Рукописи статей підлягають додатковому редакційному рецензуванню. Відхилений оригінал авторові не повертається, лише надсилається рецензія на доопрацювання.

Сподіваємося на плідну співпрацю.

**Редакційна колегія
“Вісника THEU”.**

46009, м.Тернопіль, вул. Львівська, 11 «Тернопільський національний економічний університет», (стаття у «Вісник THEU»).

0352-47-50-76

tneu_visnuk@ukr.net

Журнал включено до «Каталогу видань України».

Передплатний індекс журналу «Вісник Тернопільського національного економічного університету» **23622**

Наукове періодичне видання

**ВІСНИК
ТЕРНОПІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Науковий журнал

*Випуск 3
липень – вересень
2013*

Редактори-коректори *І. В. Калачик*

Комп'ютерна верстка *Л. Я. Безушко*

Дизайн обкладинки *М. М. Одобецька*

Підписано до друку 30.09.2013. Формат 70x108 $\frac{1}{16}$.
Гарнітура Times і Arial. Папір офсетний. Друк офсетний.
Обл.-вид. арк. 11,3. Умовн.-друк. арк. 10,6.
Тираж 300. Замовлення № P001-03-13.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.

Віддруковано у ТНЕУ
(видавництво "Економічна думка")
46009 м.Тернопіль, вул. Львівська, 11
тел. 47-58-72
E-mail: edition@tneu.edu.ua