

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ОПТИМІЗАЦІЇ

In the article the sharp necessity of changing the whole paradigm of national protectionism policy under conditions of system transformation the economy is argued.

Очевидно, що в період системної трансформації потрібна нова обґрунтована стратегія включення економіки України в систему світогосподарських зв'язків, яка, максимально використовуючи світовий досвід економічних реформ, спрямованих на створення ефективної конкурентоспроможної економіки, в повній мірі враховувала б національні особливості. Зараз назріла гостра потреба в зміні існуючої парадигми зовнішньоторговельного регулювання в умовах системної трансформації економіки і, передусім, її методологічного стрижня — національної протекціоністської політики. Якщо сьогодні вона розуміється і реалізується у вигляді більш-менш масштабних захисних заходів відносно конкретних категорій вітчизняних товаровиробників [1;2], то мова має йти про розробку та здійснення комплексної протекціоністської політики в широкому та вузькому розумінні цього поняття. По-перше, необхідна реалізація системи заходів по зміцненню національної конкурентоспроможності шляхом активного інвестування в модернізацію й технічну реконструкцію виробництва. По-друге, здійснення масштабної державної програми з розвитку вітчизняного експорту та просування вітчизняних товарів на світові ринки.

Реалізація визначених напрямів вимагає радикального переосмислення мети, змісту та засобів реалізації зовнішньоекономічної стратегії на етапі системної трансформації: переходу від експортоорієнтованої стратегії, яка вимагає максимального відкриття економіки, до зовнішньоорієнтованої економічної стратегії, за якої підвищення національної конкурентоспроможності в процесі глобалізації світової економіки ґрунтується на найбільш оптимальній в існуючих економічних умовах ефективності використання внутрішніх ресурсів і чинників розвитку.

Важливим і досі не вирішеним залишається питання опрацювання ефективних механізмів включення трансформованої економіки в сучасні цивілізаційні процеси і структури. Слід говорити не про невиважену лібералізацію зовнішньої торгівлі, як це здійснювалося в попередні роки, а про селективне регулювання з боку держави процесу відкриття національного ринку з одночасним здійсненням комплексної протекціоністської політики щодо власних товаровиробників і споживачів. Це передбачає також валютне регулювання, сертифікацію продукції за європейськими і світовими нормами й стандартами тощо [3].

Основними принципами подібного механізму, на думку автора, могли б стати: відкриття внутрішнього ринку для іноземної конкуренції з гнучким захистом вітчизняних виробників і підтримкою у міру стабілізації економіки вітчизняних експортерів на світових ринках; забезпечення правових і економічних гарантій господарського функціонування та захисту іноземного капіталу; орієнтація структурної, промислової, інвестиційної й протекціоністської політики на світові стандарти і тенденції розвитку; гармонізація національного господарського права і законодавства з міжнародним.

У загальному плані економічна політика будь-якої держави має бути спрямована на створення сприятливих умов функціонування національної господарської системи [4]. Зміст економічної політики в цілому та її зовнішньоекономічної (зовнішньоторговельної) складової зокрема полягає в забезпеченні певної координації дій у межах системи "держава – виробник". Оскільки кожен елемент цієї системи – держава і національні виробники – має свої власні інтереси, можна зробити висновок, що конкретна спрямованість і ефективність економічної політики в цілому та її зовнішньоторговельної складової залежатимуть від співпадання їх інтересів в кожний конкретний момент часу. Так, різні методи державного втручання в економіку в цілому та зовнішньоекономічну діяльність зокрема супроводжуються одним результатом для виробника (прибуток або втрати), але мають різні наслідки для національної економіки в цілому. Залежність від таких загальноекономічних наслідків обумовлює необхідність консолідації в межах системи "держава – виробник".

Якщо підходити до зовнішньоторговельної політики з таких позицій, то тоді сьогодні слід вести мову про здійснення комплексної протекціоністської політики, глибинний зміст якої полягає в зміні економічних стимулів, які визначають механізм та форми взаємодії між національним та світовим господарством, а саме, в модифікуванні механізму такої взаємодії, забезпеченні підвищення економічної ефективності функціонування національного господарства шляхом подолання тих чи інших обмежень зовнішнього (по відношенню до нього) характеру.

Очевидно, що комплексну протекціоністську політику слід розглядати в широкому та вузькому розумінні цього поняття. В широкому розумінні йдеться про проведення державою такої протекціоністської політики, яка б сприяла розвитку економічної діяльності первинних економічних агентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках в тому напрямку, який закладено в стратегії економічного зростання. В даному випадку мається на увазі те, що поведінка виробників повинна будуватися відповідно до бажаного вектора економічного розвитку, а тому протекціоністська політика охоплює не тільки зовнішньоекономічну сферу, а й "внутрішні" аспекти економічної політики, яка повинна враховувати довгострокові наслідки участі країни в міжнародному поділі праці.

У вузькому розумінні поняття "комплексна протекціоністська політика" слід розглядати з точки зору суто конкретної системи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, а саме: удосконалення тарифної системи, перехід від нетарифного до тарифного регулювання імпорту, валютні обмеження, спрощення митних процедур тощо. В даному випадку йдеться про інституціональну структуру регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Таким чином, комплексна протекціоністська політика в широкому розумінні передбачає зміни макроекономічного плану та функціонального характеру, тоді як у вузькому плані йдеться про мікроекономічні категорії та окремих учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегічною метою комплексної протекціоністської політики, залишаючи поза увагою її конкретні внутрішні цілі та, відповідно, конкретні пріоритети розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, має бути покращення становища країни в системі міжнародного розподілу праці, що на практиці означає:

збільшення частки країни в міжнародній торгівлі, тобто зростання її значущості в міжнародному співробітництві;

оптимізацію структури торгівлі (перехід від експорту сировинних товарів та товарів з низьким рівнем обробки до товарів з більш високим вмістом доданої вартості);

отримання додаткових стимулів розвитку завдяки інтеграції в світове господарство тощо.

Реалізація таких завдань вимагає радикального перерозподілу взаємовідносин у системі "держава – виробник", тобто переходу від реалізації зовнішньоекономічних зв'язків на основі державної монополії до своєрідної корпорації держави і первинного економічного агента та подолання ізоляції національної економіки від світогосподарських процесів. Таке визначення зовнішньоекономічної стратегії зовсім не означає, що держава відмовляється від регулювання зовнішньоекономічної сфери. Тут мається на увазі суттєва модифікація змісту та форм такого регулювання. Держава має впливати на поведінку первинних економічних агентів за допомогою податкової, монетарної, валютної, структурної, промислової, інвестиційної, регіональної та інших політик (макроекономічний рівень), та на мікроекономічному рівні через систему тарифів та квот, ліцензій на окремі види діяльності тощо. При цьому остаточне рішення про ту чи іншу зовнішньоекономічну операцію має прийматися на рівні споживача або виробника. Іншими словами, відповідні дії держави мають перетворитися на один з факторів економічної поведінки первинного економічного агента, тоді як раніше його діяльність була жорстко детермінована вертикально.

У теоретичному плані комплексна протекціоністська політика, що здійснюється в межах зовнішньоорієнтованої економічної стратегії, може мати різну змістовну орієнтацію, але доцільно виділити два основні її напрями: імпортозамінну політику, суть якої полягає у використанні системи інструментів, що стимулюють виробника більш активно орієнтуватися на внутрішній ринок, і експортоорієнтовану політику, за якої створюються економічні умови для створення конкурентоспроможного вітчизняного експорту на його просування на зовнішніх ринках. При цьому очевидно, що ці два напрями комплексної протекціоністської політики повинні проводитися паралельно, не замінюючи, а доповнюючи один одного. Більш того, імпортозамінна політика передбачає не лише згортання імпорту в тих сферах економіки, де українські виробники за певної підтримки можуть задовольнити попит не гірше за зарубіжні, але й розширення імпорту певних товарів, насамперед високотехнологічного обладнання, необхідного для розвитку вітчизняного виробництва, реалізації спільних стратегічних проектів і програм, орієнтованих на постіндустріальні технології.

Створення ефективних технологічних комплексів на основі імпорту сучасного обладнання дозволить використовувати існуючі освітній і природний потенціали, що може стати найприйнятнішою орієнтацією зовнішньоекономічної стратегії.

У принциповому плані імпортозаміна в сучасній економіці України можлива лише в тих категоріях продукції, що відповідають таким критеріям: ціна є вирішальним чинником у визначенні рівня конкурентоспроможності товару (у суттєво більшій мірі, ніж його якісні та технічні характеристики); зниження цін у доларовому вираженні має бути настільки значним, у тому числі й з окремих видів технічно складної продукції, щоб забезпечити помітну перевагу цінового чинника у традиційній системі координат "ціна-якість"; у виробництві продукції не використовуються або використовуються у незначній мірі імпорتنі матеріали й комплектуючі, і, відповідно, собівартість виробу формується з витрат, проведених усередині країни. Відповідно до цього всі існуючі на сьогоднішній день факти посилення ринкових позицій вітчизняних товаровиробників можна згрупувати в рамках чотирьох основних напрямів імпортозаміни. По-перше, ефективна імпортозаміна буде ефективною, передусім, у ресурсомістких галузях з відносно невисоким рівнем доданої вартості, що в умовах різкого дорожчання долара суттєво підвищить цінову конкурентоспроможність вітчизняних виробів при відносно меншій ролі показників продуктивності праці. Йдеться про такі галузі, як харчосмакова промисловість, виробництво алкогольних і безалкогольних напоїв, тютюнових виробів, паперу, будівельних матеріалів. По-друге, імпортозаміна також повинна мати місце і стосовно продукції трудомістких галузей, що випускають товари народного споживання, таких, як текстильна й швейна, шкіряно-взуттєва та меблева промисловості. З усіх названих вище видів продукції ціновий чинник на сьогоднішній день є переважаючим. По-третє, політика імпортозаміни повинна проводитися і стосовно галузей, що випускають технічно менш складні і відносно недорогі вироби побутової електроніки й техніки, а також побутові прилади, конкурентоспроможність яких істотною мірою визначається їх ціною, хоча і меншою мірою, ніж у двох попередніх випадках. У цю ж групу можна включити й вітчизняних виробників автомобілів, які збільшили свою частку на ринку за рахунок різкого зниження доларових цін, що стало можливим в умовах значного здешевлення (в доларовому вираженні) вітчизняних матеріалів і комплектуючих. По-четверте, у низці випадків імпортозаміна повинна бути поширеною і на окремі групи інвестиційних товарів, насамперед на спеціалізоване галузеве обладнання, де при рівних технічних і якісних параметрах виробів вітчизняне виробництво стримується несприятливою структурою витрат і високою собівартістю продукції. У свою чергу, з "вивільненням" потенціалу вітчизняних виробництв, з усуненням існуючих бар'єрів, в першу чергу, мають пов'язуватися ключові орієнтири економічної стратегії підвищення конкурентоспроможності країни.

Імпортозамінна політика будь-якої держави забезпечується тарифними і нетарифними системами регулювання. Роль імпортного тарифу в механізмі зовнішньоекономічного регулювання реалізується через його основні функції — фіскальну та регулюючу. Фіскальна функція полягає у встановленні оптимального рівня ставок імпортного тарифу на певну номенклатуру товарів,

за допомогою якого досягається не стільки зіставлення імпорتنих (світових) і внутрішніх цін, скільки скорочення імпорتنих потоків і вилучення доходів на користь бюджету. Крім того, оптимальні митні бар'єри не тільки захищають вітчизняних виробників, але й служать своєрідним стимулом для припливу іноземного капіталу в країну. Адже при цьому виявляється вигідніше виробляти товар на місці, а не ввозити його з-за кордону. Відповідно, зниження бар'єрів на шляху імпорту здійснює зворотний ефект: з погляду іноземної фірми доцільність інвестування в розвиток виробництва стає менш очевидною. Регулююча функція імпортного тарифу передбачає заходи впливу на внутрішню економіку: від захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції до сприяння розвитку й насиченню ринку. Це досягається як збільшенням ставок, так і зняттям економічних обмежень на ввезення в країну імпортованих товарів і послуг, а також наданням пільгового режиму порівняно з національним, наприклад, у вільних економічних зонах.

Серйозним недоліком митно-тарифної системи в сучасній економіці України є те, що вона дбає в основному про фіскальну мету й слабко орієнтована на сприяння структурній перебудові. Звідси розвиток і вдосконалення митного тарифу повинні здійснюватися не у бік його зниження (наприклад, офіційний рівень тарифного захисту в Україні — 8 – 10%, що значно нижчий, ніж в інших країнах, у тому числі й з розвинутою ринковою економікою [5]), оскільки в цьому випадку він позбавляє стимулів іноземних інвесторів вкладати капітал в економіку, а у напрямку посилення його торгово-політичної складової, що припускає диференціацію за товарними позиціями та розмірами ставок. Зокрема, щодо імпорту високотехнологічної продукції слід використовувати обґрунтовану тарифну ескалацію з тим, щоб провести оновлення виробничого потенціалу української промисловості, прискорити формування та розвиток експортних і в той же час не заблокувати розвиток українських високотехнологічних галузей, здатних забезпечувати вітчизняні підприємства устаткуванням на рівні сучасних вимог.

Не слід також забувати, що специфічним регулятором доступу іноземних товарів на внутрішній ринок сьогодні виступає курс національної грошової одиниці. Добре відомо, що національні валюти країн СНД, які у багаті разів знецінилися після девальвації 1998 р., практично "заблокували" доступ зарубіжним виробникам на внутрішній ринок, і цей девальваційний ефект значно перевершив ефект захисту ринку тарифними бар'єрами. І хоча за останні роки через зміцнення реального курсу національної валюти обсяги продукції, що імпортується, значно зросли, однак, в окремих сегментах ринку цінова привабливість імпорту порівняно з вітчизняною продукцією залишається на низькому рівні. Проте використання девальвації національної валюти навіть як тимчасової міри підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на внутрішньому і світовому ринках оцінюється фахівцями дуже негативно [6].

Для сучасного стану економіки в умовах системної трансформації дуже важливе чітке розуміння власних конкурентних переваг і можливостей. Так, протягом багатьох років на офіційному рівні до конкурентних переваг України разом з наявністю чорноземів відносили висококваліфіковану робочу силу. Проте за даними австрійського банку Creditanstalt з 1990 р. продуктивність

праці зросла в Польщі на 240%, Угорщині — на 140%, Чехії — на 109%, а в Україні впала на 86% [7]. Тому дуже важливою вважається та обставина, що оцінка потенціалу та конкурентних переваг трансформованої економіки з погляду активізації її включення до світогосподарських зв'язків повинна максимальною мірою враховувати ті принципово нові конкурентні умови, які вже виникли й продовжують зароджуватися в ринковому середовищі у процесі індустріального і науково-технічного, інноваційного розвитку, коли змінюється загальний вектор конкуренції: від використання, головним чином, статичних національних переваг (природні ресурси, дешева праця, сприятливі економіко-географічні, кліматичні, інфраструктурні чинники тощо) до використання занадто динамічно змінних конкурентних переваг, заснованих на досягненнях НТП, інноваціях, що реалізуються на всіх фазах відтворювального циклу з просування товару від виробника до споживача. Такими перевагами, на погляд автора, в сучасній економіці України є:

- природні ресурси;
- розвинена мінерально-сировинна база і транспортна інфраструктура;
- високий технологічний потенціал оборонних і суміжних цивільних виробництв;
- резерв виробничих потужностей для випуску масової та відносно дешевої продукції, що має попит на внутрішньому й зовнішньому ринках;
- значний науково-технічний потенціал (патенти, "ноу-хау", висококваліфіковані наукові кадри).

Все це обумовлює виробництво товарів і послуг, на яких традиційно спеціалізуються вітчизняні виробництва чорної металургії, важкої промисловості, машинобудівного комплексу, сільського господарства, транспортної сфери, включаючи трубопровідний транспорт, а також розширення взаємовигідної співпраці України із членами міжнародного співтовариства у сфері конкурентної політики, зокрема шляхом налагоджування співпраці з країнами СНД, з Європейським Союзом, укладення з іншими державами, у тому числі з державами — членами Організації економічного співробітництва і розвитку, угод про співпрацю у сфері захисту конкуренції.

Безумовно, зміни тільки у сфері імпорту, без відповідної корекції експортної стратегії, мало що дадуть для вирішення проблеми підвищення національної конкурентоспроможності взагалі і ефективного зовнішнього торгівлі зокрема. Більш того, експортноорієнтована політика повинна стати центральним напрямом комплексної протекціоністської політики, що здійснюється в межах зовнішньоорієнтованої економічної стратегії, оскільки передбачає всебічне використання світових ринків як додаткового чинника економічного зростання української економіки. При цьому, як видно з досвіду інших країн і власного досвіду економік, що трансформуються, здійснення експортноорієнтованої політики супроводжується рядом проблем і суперечностей, пов'язаних з такими обставинами [8]: труднощами з визначенням і зайняттям своєї ніші на світових товарних ринках; недосконалим механізмом валютного регулювання; асиметрією в цінах, яка може призвести до розвитку так званого ефекту "обкрадаючого зростання"; орієнтацією на гіпертрофованій експорт окремих видів товарів і послуг, що веде до виникнення "голландської хвороби" (деіндустріалізації); прямою залежністю внутрішнього економічного розвитку від можливих змін кон'юнктури світових ринків.

Тому, впроваджуючи політику фактично власного неопротекціонізму в цих дуже непростих реальних умовах необхідно, на погляд автора, дійсно формувати й здійснювати на практиці національну політику підвищення міжнародної конкурентоспроможності, насамперед максимально ефективно використовуючи для цього існуючі в країні внутрішні чинники науково-технічного та економічного розвитку.

Враховуючи, що виробничий потенціал української економіки характеризується в цілому відносно низьким техніко-технологічним рівнем виробництва, високим рівнем фізичного та морального зношення обладнання, що експлуатується в діючому виробництві, хронічним браком інвестицій для реконструкції застарілих потужностей, поглибленням інноваційного відставання виробництва від загальносвітових тенденцій, стає доцільним об'єднання різних галузей за чотирима групами, що мають специфічні особливості щодо можливостей експорту та потреб у здійсненні протекціоністських заходів. До першої групи входять галузі, що мають об'єктивні перешкоди для виходу на міжнародні ринки через специфіку виробництва (сільськогосподарське виробництво, легка промисловість, транспортна сфера). Дані галузі переважно орієнтовані на внутрішній ринок, оскільки мають обмеження в можливостях експорту і слабо розвинене міжнародне виробництво. При зростанні економічних труднощів ці галузі зацікавлені в посиленні протекціоністських заходів, підвищенні захисних бар'єрів проти імпорту аналогічної продукції і, особливо, субсидуванні власного виробництва. Галузі, що належать до другої групи, мають розвинений експорт, але обмежені в міжнародному виробництві (добувні галузі, чорна металургія тощо). Продукція цих галузей характеризується створенням незначної доданої вартості та сировинною спрямованістю. Такі галузі менше потребують захисних заходів, але особливо в умовах економічної нестабільності зацікавлені в більшій відкритості ринку і розширенні експорту, оскільки доходи від експортної діяльності служать основою їх існування. Третя група галузей включає галузі (аерокосмічна, літакобудування, машинобудування та інші), продукція яких відрізняється високим рівнем обробки і наукоємністю, пов'язана з міжнародним виробництвом і могла б мати значну експортну орієнтацію, але сьогодні є неконкурентоспроможною на світових ринках. Оскільки ці галузі тісно пов'язані й інтегровані у світову економіку, вони виявляють цікавість до продовження відкритості внутрішнього ринку, так само як і зовнішнього, але більшою мірою потребують протекціоністських заходів щодо просування їх продукції на зовнішні ринки. Галузі четвертої групи (паливно-енергетичний комплекс, тютюнова та окремі види харчової промисловості) майже повністю використовують зарубіжне виробництво для задоволення потреб внутрішнього ринку, через високу конкуренцію практично не мають шансів виходу на світовий ринок і тому менше зацікавлені в протекціоністських заходах, ніж галузі другої та третьої груп. Оскільки продукція цих галузей носить неоднорідний характер, для них характерний селективний протекціонізм, спрямований проти певної країни або товару.

Об'єктивна оцінка ситуації з позицій міжнародної спеціалізації виробництва та розробка експортоорієнтованої політики повинна, на погляд автора, ґрунтуватися на тій реальній обставині, що навіть в умовах нарощування інвестицій у нові наукоємні технології й відповідні

галузі економіки, що трансформуються, в найближчій перспективі зберігатимуть свою сировинну спеціалізацію і займатимуть серйозні конкурентні позиції у виробництві та експорті мінеральних і інших ресурсів, а також пов'язаної з ними продукції низького рівня переробки. Проте, враховуючи депресивність цих секторів, насиченість світових ринків збуту, пріоритети, мабуть, концентруватимуться на нарощуванні якісної продукції більш високих рівнів обробки, що відповідає світовим стандартам. Специфіка ситуації пов'язана з тим, що саме в галузях другої групи можна отримати додаткові джерела внутрішніх інвестицій. І саме на базі створення організаційно-економічних умов для "переливу" капіталу в сучасні науко- і техноємні галузі виробництва з добувних галузей можна досягти реальних змін у даній сфері. Аргументованою у зв'язку з цим стає теза про необхідність "двополюсної міжнародної спеціалізації" економіки України, в основі якої лежать її природні конкурентні переваги в ресурсній сфері та науково-технічний і виробничий потенціали інших галузей, що зберігаються. З погляду перспектив економіки України найістотнішим положенням експортоорієнтованої політики стає формування механізму взаємодії сировинного і інноваційного сектору економіки. У його межах саме сировинний сектор може мобілізувати фінансові ресурси для забезпечення технологічного прориву у критично важливих галузях, а інноваційний сектор — сприяти формуванню високопродуктивної матеріально-технічної бази добувних галузей і галузей первинної обробки продукції. При цьому формування високотехнологічного сегмента експорту повинне стати пріоритетом національної економічної політики й реалізовуватися через механізми прямої державної підтримки, включаючи фінансову.

Таким чином, зовнішньоорієнтована економічна стратегія країн з системною трансформацією економіки, на погляд автора, повинна виходити з того, що ринкові закони не здатні автоматично відрегулювати функціонування економіки будь-якої країни, про що свідчать процеси, які відбуваються у світовій економіці. Основними принципами її формування, на думку автора, повинні стати: опора на розвиток власного виробництва, що має порівняльні конкурентні переваги у світовій економіці та регіоні; високий рівень внутрішньої інтеграції вітчизняної економіки, створення могутнього національного ринку як фундаментальної економічної основи для завоювання та закріплення відповідних ніш на висококонкурентних світових ринках товарів і послуг; забезпечення подальшої фінансової стабілізації, яка покращує макроекономічні умови як для національного, так і для міжнародного підприємництва, формуючи сприятливий інвестиційний клімат; урахування різної фактороінтенсивності національних галузей виробництва, їх капітало- і трудомісткості порівняно з іншими країнами і відповідні внутрішні втрати і ціни з їх світовими аналогами для того, щоб уникнути несприятливої для національної економіки асиметрії в цінах, що погіршує її умови торгівлі; здійснення поступальної гармонізації національного зовнішньоекономічного законодавства з вимогами і нормами СОТ. В умовах системної трансформації і в процесі глобалізації світової економіки трансформаційній економіці необхідна комплексна протекціоністська політика, коли державне регулювання економічних процесів в країні має виняткове значення, а активне втручання держави в зовнішньоекономічну сферу є єдиною можливим шляхом

забезпечення високого рівня конкурентоспроможності, ефективного розвитку і на цій основі високих темпів зростання економіки протягом тривалого періоду.

Література: 1. Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков — 2-ге вид., стереотип. — К.: Либідь, 2001. — С. 556. 2. Миклашевская Н. А. Международная экономика: Учебник / Н. А. Миклашевская, А. В. Холопов; [Под общ. ред. д. э. н., проф. А. В. Сидоровича; МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2-е изд., доп. — М.: Изд. "Демон Сервис", 2000. — С. 64. 3. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. — Харьков: Основа, 1997. — С. 136. 4. Бураковский И. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою: Теоретико-методологічний аналіз механізму взаємозв'язку — К.: Вид. Києво-Могилянської академії, 1998. — С. 144. 5. Алапова С. Почти ничего не изменится // Бизнес. — 27 мая 2002. — №21 (488). 6. Грейсон Дж. К. мл. Американский менеджмент на пороге XXI века / Дж. К. мл. Грейсон, К. О'Дейл. — М.: Экономика, 1991. — С. 237. 7. Плотников О. В. Ultima ratio економічних реформ — К.: Кондор, 2003. — С. 236. 8. Гриценко А. А. Економіка України та шляхи її подальшого реформування // Матеріали Всеукраїнської наради економістів, 14 — 15 вересня 1995 р. — К.: "Генеза", 1996. — С. 88 — 90.

Стаття надійшла до редакції
18.04.2005 р.

УДК 364

Голофаєва І. П.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ В УПРАВЛІННІ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Marketing development is to be in accordance with performing social responsibilities of the organization, providing its effective social public relations, implementation of measures connected with the solution of particular problems of socially vulnerable population groups. Organizationally the socially responsible behavior may be facilitated by introducing PR sub-division into the of marketing-management structure.

Динамічність і ризикованість розвитку соціально-економічних систем породжує підстави для виникнення всіляких конфліктів як у їх внутрішньому середовищі, так і у взаєминах з громадськістю. Для мінімізації втрат від них у теорії формується тенденція переходу від розроблення простих моделей взаємодії суб'єктів економіки до більш складних, системних, які враховують соціальні аспекти господарської діяльності, етику поведінки в бізнесі. Цю позитивну тенденцію повинні підтримувати маркетингологи, як спеціалісти, що забезпечують на взаємовигідній основі узгодження інтересів бізнесу та зовнішнього середовища. Вчені та практики вже усвідомили той факт, що соціологічні та соціально-психологічні підходи до управління господарськими процесами значно збагачують та уточнюють його вплив. Серед відомих дослідників цього напрямку можна відзначити Я. Х. Гордона, М. С. Дороніну, Н. П. Пищуліна, С. Н. Пищуліна, Э. Кемпбелла та ін. Однак методичне забезпечення практичного використання їх рекомендацій, а особливо у сфері маркетингової діяльності розроблене поки що недостатньо.

Тому метою даної статті є уточнення напрямів та засобів забезпечення формування соціально відповідальної поведінки організації у сфері її маркетингової діяльності.

Проблема наукового обґрунтування принципів і визначення закономірностей соціально відповідальної поведінки суб'єктів господарювання визначалася і розв'язувалася практикою і наукою поступово. Бізнес завжди був пов'язаний із соціальними чинниками та умовами зовнішнього середовища. Однак тільки коли характер взаємовідносин підприємців з широкими колами громадськості став суттєво впливати на результати їх бізнес-діяльності, вони стали звертати увагу на свідоме формування позитивного іміджу своєї організації та виділяти на ці заходи кошти. Вперше на необхідність наукового дослідження соціальної відповідальності підприємців та менеджерів звернули увагу в своїх роботах Р. Овен, Г. Гантт, О. Тід. Їх ідеї були підтримані Дж. Дунканом, який визначив основні причини підвищення уваги громадськості до соціально відповідальної поведінки бізнесу [1].

Аналіз публікацій [1 – 4] показав, що в еволюції соціальної відповідальності та соціального партнерства можна виділити три етапи. Спочатку в суспільстві панувала думка, що соціальні проблеми повинні вирішуватися виключно державою. В цей час громадськість сприймала підприємницьку діяльність як соціально відповідальну, якщо вона була прибутковою, власник капіталу чесно сплачував податки і виробляв якісні товари та продавав їх за прийнятною ціною. Поступово з розвитком науково-технічного прогресу, конкуренції та профспілкового руху підприємці змушені були створювати робочі місця для висококваліфікованих найманих працівників, створювати більш комфортні умови їх праці, частково фінансувати задоволення соціальних потреб щодо розширеного відтворення їх робочої сили.

На третьому етапі свого розвитку соціальна відповідальність бізнес-організації стала сприйматися вже як органічний елемент її діяльності, що вимагає постійної уваги та спеціального фінансового забезпечення. Менеджери й керівники підприємств стали вважати обов'язковою свою участь у вирішенні соціальних проблем суспільства, особливо на рівні регіону. Соціально відповідальні підприємства сьогодні добровільно беруть на себе зобов'язання вирішення проблем щодо більш широкого кола членів суспільства.

Позитивним наслідком орієнтації виробничих організацій на модель соціально відповідальної поведінки є те, що вона дозволяє запропонувати сучасні інструменти і технології для забезпечення надійності та успішності господарювання. Модель реалізується через співробітництво, в якому всі сторони виявляють велике прагнення до взаємного задоволення потреб через розгортання активної взаємодії. Її значною перевагою є те, що відносини між партнерами будуються не в площині "панування – підкорення", а через рівноправність та взаємну повагу думки і проблем іншої сторони. Співпраця збагачує прийоми, методи роботи всіх зацікавлених сторін, закладає надійний фундамент для ефективної спільної роботи в майбутньому [4].

Дослідження та розроблення методичного забезпечення практичного використання будь-якої відносно нової категорії передбачає попереднє уточнення її змісту. В науковій літературі відсутнє однозначне тлумачення категорії "соціальна відповідальність". Найбільш повно вона визначається комплексом таких понять, як соціальні зобов'язання, соціальна взаємодія та соціальне спів-