Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць учених та аспірантів

Випуск 21/1

Заснований у 2006 році
Видається два рази на рік

Переяслав–Хмельницький
2013

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна рада: Боголіб Т. М., докт. екон. наук (головний редактор);
Алєксєєв І. В., докт. екон. наук; **Галиця І. О.**, докт. екон. наук; **Калюга Є. В.**, докт. екон. наук; **Кириленко О. П.**, докт. екон. наук; **Федулова Л. І.**, докт. екон. наук, **Оболенська Т.Є.**, докт. екон. наук; **Петрук О. М.**, докт. екон. наук; **Плескач В. Л.**, докт. екон. наук; **Захарін С. В.**, докт. екон. наук; **Мех О. А.**, докт. екон. наук; **Навальна М. І.**, докт. філол. наук, **Макарчук І. М.**, канд. екон. наук, **Чабан Г. В.**, канд. екон. наук, **Кучеренко С. Ю.**, канд. екон. наук (відп. секретар).
Міжнародна редакційна рада: В. Косєдовскі докт. екон. наук (Польща); **В. Воронов** докт. екон. наук (Латвія); **І. Бойко** докт. екон. наук (Росія); **О. Ванкевич** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **О. Доріна** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **А. Левітська** докт. екон. наук (Республіка Молдова); **Р. Нурєєв** докт. екон. наук (Росія); **М. Шефер** докт. екон. наук (Німеччина); **С. Полоник** докт. екон. наук (Республіка Білорусь), **М. Хітов** докт. економіки (Болгарія); **Т.Сорокіна** докт. екон. наук (Республіка Білорусь); **Т. Тетеринець** канд. екон. наук (Республіка Білорусь).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди». Протокол № 7 від 23 травня 2013 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:
08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.
Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди».

Художник обкладинки: Попенко О.В.
Коректор: Навальна М.І.
Верстка: Сердюк А.В.

Підписано до друку 27 травня 2013 року. Формат 60х84/16.
Папір офсет. №1.
Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Ум. др. арк. 28,37
Обл.–вид. арк. 32,30. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.
08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
(серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.
Тел./факс +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94; e-mail: ekon.dek@mail.ru

**Періодичне наукове видання "Економічний вісник університету"
зареєстроване в міжнародній базі даних періодичних видань:
ISSN 2306-546X
Key title: Ekonomìčnij vìsnik unìversitetu
Abbreviated key title: Ekon. vìsn. unìv.
Індексування і реферування:** Україніка Наукова, Джерело
Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Російський індекс наукового цитування (РІНЦ), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського

©ПХДПУ, 2013.

Министерство образования и науки Украины
ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный
педагогический университет имени Григория Сковороды»

Экономический вестник университета

Сборник научных трудов ученых и аспирантов

Выпуск 21/1

Основан в 2006 году
Издается два раза в год

Переяслав–Хмельницкий
2013

ББК 65.9 (4)
УДК 330.658.114
18Е

В сборнике опубликованы научные статьи по актуальным вопросам национальной экономики Украины, развития предпринимательства, аграрной экономики, функционирования финансовой системы и социальной сферы.

Для научных работников, преподавателей, студентов экономических специальностей, работников финансово-кредитных учреждений и предпринимательских структур.

Редакционный совет: Боголиб Т.М., докт. экон. наук (главный редактор);
Алексеев И.В., докт. экон. наук; **Галица И.А.**, докт. экон. наук; **Калюга Е.В.**, докт. экон. наук; **Кириленко О.П.**, докт. экон. наук; **Федулова Л.И.**, докт. экон. наук, **Оболенская Т.Е.**, докт. экон. наук; **Плескач В.Л.**, докт. экон. наук; **Захарин С.В.**, докт. экон. наук; **Мех О.А.**, докт. экон. наук; **Навальная М.И.**, докт. филол. наук, **Макарчук И.Н.**, канд. экон. наук, **Чабан Г.В.**, канд. экон. наук, **Кучеренко С.Ю.**, канд. экон. наук (отв. секретарь).
Международный редакционный совет: В. Коседовски докт. экон. наук (Польша), **В. Воронов** докт. экон. наук (Латвия), **И. Бойко** докт. экон. наук (Россия), **Е. Ванкевич** докт. экон. наук (Республика Беларусь), **Е. Дорина** докт. экон. наук (Республика Беларусь); **А. Левитская** докт. экон. наук (Республика Молдова), **Р. Нуреев** докт. экон. наук (Россия), **М. Шефер** докт. экон. наук (Германия), **С. Полоник** докт. экон. наук (Республика Беларусь), **М. Хитов** докт. экономики (Болгария), **Т. Тетеринець** канд. экон. наук (Республика Беларусь).

Рекомендован к печати Ученым советом ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды». Протокол № 7 от 23 мая 2013.

Постановлением президиума ВАК Украины от 10 февраля 2010 № 1-05/1 сборник научных трудов «Экономический вестник университета» внесен в новый перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Адрес редакционной коллегии:
08401, г. Переяслав-Хмельницкий, ул. Сухомлинского, 30, к. 107.
Учредитель и издатель: Государственное высшее учебное заведение "Переяслав-Хмельницкий ГПУ имени Григория Сковороды».
Художник обложки: Попенко А.В.
Корректор: Навальная М.И.
Верстка: Сердюк А.В.

Подписан к печати 27 мая 2013. Формат 60х84/16.
Бумага офсет. № 1.
Гарнитура тип Таймс. Печать офсетная. Ум. п.л. 28,37
Обл.-изд. л. 32,30. Тираж 300 экземпляров.

Государственное высшее учебное заведение "Переяслав-Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды.
08400, Киевская обл., г. Переяслав-Хмельницкий, ул. Сухомлинского, 30.
Свидетельство о внесении в Государственный реестр субъектов издательского дела
(Серия КВ, № 12268-1152 Р от 01.02.2007.
Тел. / Факс +38 (04567) 5-66-71; 5-63-94, e-mail: ekon.dek @ mail.ru

Периодическое научное издание "Экономический вестник университета"
зарегистрировано в международной базе данных периодических изданий:
ISSN 2306-546X
Key title: Ekonomìčnij vìsnik unìversitetu
Abbreviated key title: Ekon. vìsn. unìv.
Индексирование и реферирование: «Украиника Наукова», «Джерело»
Международные информационные и наукометрические базы данных: Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского

©ПХДПУ, 2013.

Ministry of Education and Science of Ukraine
SHEE “Pereyaslav–Khmelnytskiy State
Pedagogical University after Grygoriy Skovoroda”

University Economic Bulletin

Collection of scientific articles of scientists and post–graduate students

ISSUE 21/1

Established in 2006
Issued twice per year

Pereyaslav–Khmelnytskiy
2013

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

The collection contains the scientific articles on the actual issues of the national economy of Ukraine, development of entrepreneurship, agricultural economy, functioning of financial system and social sphere.

For scientists, teachers, students of economic specialties, employees of financial and credit institutions and entrepreneurs.

Editorial Board: T. M. Bogolib, Doctor of Economics (chief editor);
I. V. Alekseyev , Doctor of Economics; **I. O. Galuytsia**, Doctor of Economics; **Y. V. Kaliuga**, Doctor of Economics; **O. P. Kyrylenko**, Doctor of Economics; **L.I. Fedulova** , Doctor of Economics, **T.Y. Obolenska**, Doctor of Economics; **O. M. Petruk** , Doctor of Economics, **V. L. Pleskach** , Doctor of Economics; **S. V. Zakharin** , Doctor of Economics; **O. A. Mekh**, Doctor of Economics; **M. I. Navalna**, Doctor of Philology, **I. M. Makarchuk**, Candidate of Economics, **G. V. Chaban**, Candidate of Economics, **S.Y. Kucherenko**, Candidate of Economics (Secretary).

International Editorial Board: V. Kosedovskiy, Doctor of Economics (Poland); **V. Voronov,** Doctor of Economics (Latvia); **I. Boyko,** Doctor of Economics (Russia); **O. Vankevych,** Doctor of Economics (Republic of Belarus); **O. Dorina,** Doctor of Economics (Republic of Belarus); **A. Levitska,** Doctor of Economics (Republic of Moldova); **R. Nyreyev,** Doctor of Economics (Russia); **M. Shefer,** Doctor of Economics (Germany); **S. Polonyk,** Doctor of Economics (Republic of Belarus), **M. Khitov,** Doctor of Economics (Bulgaria); **T. Sorokina,** Doctor of Economics (Republic of Belarus), **T. Teterynets,** Candidate of Economics (Republic of Belarus).

Recommended by the Academic Council of SHEE “Pereyaslav-Khmelnytskiy SPU after Grygoriy Skovoroda”. Protocol No 7 dated May 23, 2013.

By the decision of Presidium of Higher Attestation Committee of Ukraine dated February 10, 2010, No 1-05/1 Collection of Scientific Articles “University Economic Bulletin” was included to the new list of the professional publications of Ukraine, in which results of Dissertations in Economy for the Doctor and Candidate scientific degrees may be published.

Address of Editorial Board:
08400, Pereyaslav-Khmelnytskiy, Sukhomlynskogo Str., 30, office 107.
Founder and issuer: State Higher Educational Establishment “Pereyaslav-Khmelnytskiy SPU after Grygoriy Skovoroda”.

Cover page designer: O.V. Popenko
Corrector: M.I. Navalna
Layout: A.V. Serdyuk

Signed for print on May 27, 2013. Format 60x84/16.
Offset paper №1.
Type Times. Offset print. Conventional printed sheet. 28,37
Issued sheets. 32,30. 300 copies.

State Higher Educational Establishment “Pereyaslav-Khmelnytskiy State Pedagogic University after Grygoriy Skovoroda”.
08400, Kyiv Region, Pereyaslav-Khmelnytskiy, Sukhomlynskogo Str., 30.
Certificate on inclusion to the State Publisher Register
(series КВ, No 12268-1152 P dated 01.02.2007).
Tel./fax +38 (04567) 5–66–71; 5–63–94; e-mail: ekon.dek@mail.ru

Serial publication “University Economic Bulletin”,
Registered in the international database of serial publications:

ISSN 2306-546X
Key title: Ekonomìčnij vìsnik unìversitetu
Abbreviated key title: Ekon. vìsn. unìv.
Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo
International information and scientometric data base: Russian Science Citation Index (RISC), National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy

©ПХДПУ, 2013.

УДК 330.3

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА БЕЛАРУСИ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ДИНАМИКИ

Богдан Н.И.

В статье рассмотрены проблемы формирования инновационной политики в условиях глобального мира. Проанализированы итоги инновационной деятельности в Беларуси в контексте международных индикаторов инноваций, доказано, что несмотря на сохранение значительного научно–технического потенциала результаты не соответствуют затратам, сохраняется технократический подход в стимулировании инновационных процессов. Теоретически обосновано и доказано наличие системных сбоев, асимметричности информации в реализации механизмов поддержки инноваций, предложены концептуальные основы расширения подхода к формированию инновационной политики.

Цель исследования: определение направлений повышения эффективности инновационной политики Беларуси. В этой связи, особое внимание уделено теоретическим и практическим проблем инновационной политики, которые воздействуют на ее эффективность:

– определение предпосылок вмешательства государства в инновационную деятельность;

– выявление основных сфер государственной инновационной политики;

– определение особенностей современных инноваций, определяющих направления и инструментарий инновационной политики

– оценка эффективности мер инновационной политики в контексте международных индикаторов инноваций.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Результаты исследования: проведенная апробация системы индикаторов инноваций для определения эффективности инновационной политики, учитывающая практику международных сравнений, показалат, что ее применение позволяет выявить как силу, так и слабость мер, направленных на формирование современной инновационной системы и дает возможность разработать новые направления инновационной политики.

Исследование показало, что для адаптации инновационной политики Беларуси вызовам глобализации можно выделить следующие направления политики, которые в современных условиях требуют особого внимания государства:

– общие экономические условия, определяющие привлекательность прямых иностранных инвестиций;

– научно–техническая и инновационная политика, включающая инструменты по поддержке инвестиций в науку предпринимательским сектором и укреплению связи между наукой и реальным сектором экономики;

– политика в сфере интеллектуальной собственности;

– политика развития человеческих ресурсов, включающая механизмы обеспечения мобильности персонала,

– гармонизация индикаторов инноваций в соответствии с международными стандартами,

– интеграция национальной инновационной системы в глобальные сети.

Ключевые слова: *инновационная политика, национальная инновационная система, институты, системные провалы, индикаторы инноваций.*

INNOVATION POLICY OF BELARUS: ACHIEVEMENTS AND PROBLEMS IN THE CONTEXT OF GLOBAL DYNAMICS

Bogdan N.I.

The article considers the problems of the formation of innovation policy in the conditions of global world. Results of innovation activities in Belarus in the context of international indicators of innovation are analyzed and prove that in spite of preserving considerable scientific and technical potential, results do not return the expenses and technocratic approach in the stimulation of innovation processes is preserved. Presence of system breakdowns, asymmetry of information in the realization of innovation support mechanisms are theoretically substantiated, conceptual grounds for the extension of approach to the formation of innovation policy are proposed.

Aim of research: determining directions of increasing effectiveness of Belarus innovation policy. In this connection, special attention is paid to the theoretical and practical problems of innovation policy which influence its effectiveness:

– determination of preconditions for the state interference in the innovation activities;

– identification of the main spheres of state innovation policy;

– specification of peculiarities of modern innovations determining the directions and set of instruments of innovation policy;

– assessment of effectiveness of innovation policy measures in the context of international indicators of innovations.

© Богдан Н.И., 2013

Methods of research: the main methods included economic analysis and synthesis, comparison and generalization.

Results of research: approbation of the system of innovation indicators for determining effectiveness of innovation policy, taking into account the practice of international comparisons, shows that its application permits to analyze strengths and weaknesses of measures directed at the formation of modern innovation system and provides the possibility to develop new directions of innovation policy.

The research shows that to adapt the innovation policy of Belarus to the challenges of globalization, the following policy directions which in current conditions require special attention of the state shall be outlined:

– general economic conditions determining the attractiveness of direct foreign investments;

– scientific, technical and innovation policy including instruments of supporting investments in science by the entrepreneurial sector and strengthening connection between science and real sector of economy;

– policy in the sphere of intellectual property;

– policy of human resources development, including mechanisms of providing employee mobility,

– harmonization of innovation indicators with the international standards,

– integration of the national innovation systems in the global networks.

Key words: *innovation policy, national innovation system, institutes, system gaps, indicators of innovations.*

Постановка проблемы. Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011–2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на внешних рынках. Главным направлением преобразований производственного потенциала страны в 2011–2015 годах является внедрение новых и высоких технологий, обладающих наибольшей добавленной стоимостью, низкой энерго– и материалоемкостью, способствующих созданию новых видов товаров и услуг, новейших экологически безопасных (чистых) материалов и продуктов, а также обеспечивающих производство традиционных товаров и услуг с новыми свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих технологических укладов. За счет создания новых и модернизации действующих производств в 2015 г. вклад секторов, производящих наукоемкую продукцию, в экономику Республики Беларусь должен стать сопоставимым с вкладом традиционных секторов. Важной характеристикой белорусской экономики является высокая концентрация производства в промышленности. Организация инновационной деятельности на этих предприятиях, обеспечение их глубокой интеграции с научной сферой и развитие отраслевой науки являются одними из наиболее важных задач на ближайший период. [1].

Инновационная политика государства базируется на важнейших документах, определяющих стратегию развития, к ним можно отнести:

- Концепцию национальной инновационной системы (НИС) Беларуси,
- Государственную программу инновационного развития страны на 2011–2015гг.,
- Концепцию Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года,
- Стратегию технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года,
- Стратегию Республики Беларусь в сфере интеллектуальной собственности на 2012–2020 гг.

В 2012г. Парламент страны принял закон « О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». В целом созданное в республике законодательство обеспечивает правовое регулирование всех этапов инновационного процесса от определения приоритетов и планирования научно–технической деятельности до оценки экономической эффективности реализации инновационной продукции, в том числе: стимулирование развития высокоэффективных производств; финансирование инвестиционной и инновационной деятельности; регулирование создания и развития холдингов; предоставление налоговых льгот для субъектов инновационной деятельности, производящих инновационные и высокотехнологичные товары.

Вместе с тем, современные темпы развития научной базы страны и трансформация результатов научной деятельности в экономические результаты пока не вполне удовлетворяют поставленным целям. Не выполнены запланированные темпы роста наукоемкости ВВП: по планам предыдущего пятилетия они должны были составить 1,4–1,8 % ВВП, а фактически не превысили критического уровня 1% (2011г –0,76%); продолжается сокращение численности научных работников: в 2011 их число уменьшилось на 518 человек (1,6 %), в том числе исследователей — на 211 человек (1,1 %); сократилась доля расходов республиканского бюджета на научные исследования: в 2007г.– она составляла 0,35%, в 2012г.– 0,27%2 [2]. Низкой является инновационная активность предприятий промышленности и сферы услуг: в 2011г.– 21,7%, тогда как в ЕС каждое второе предприятие занимается инновационной деятельностью. Эти характеристики современного инновационного процесса свидетельствуют о его слабой эффективности и недостатках инновационной политики. Темп развития, структура и научно–технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечает потребностям развития национальной экономики, её структурной перестройки и повышения конкурентоспособности; при этом предлагаемые разработки и проекты не находят спроса на инновационном рынке и практического применения в экономике из–за дисбаланса звеньев научно–инновационного комплекса и низкой восприимчивости к инновациям белорусских предприятий и организаций.

Научный потенциал страны еще достаточно высок. По показателю числа исследователей (19,7 тыс. человек) на 1 млн. жителей — 2080 человек — Республика Беларусь в 2 раза превышает среднемировой уровень (1081 человек), отставая от группы развитых стран, для которых данный показатель равен 3655 человек (в развивающихся странах — 580 человек) [3,с.31]. Коэффициент изобретательской активности ученых страны (число отечественных патентных заявок на изобретения, по данным [2, с.13] в Беларуси, в расчете на 10 тыс. чел. населения) растет: в 2005–1,2, а в 2011–1,8. Согласно докладу Всемирной организации интеллектуальной собственности за 2010 г. по количеству заявок на изобретения на 1 млрд. долл. США ВВП Беларусь занимает 6–е место в мире, уступая Корее, Японии, Китаю, Германии и США, а по числу этих заявок на 1 млн долл. США затрат на исследования и разработки — 4–е место после Кореи, Японии и Китая [4].

Увеличивается число публикаций научных работников страны, зарегистрированных в международной базе данных SCOPUS: если в 2000г. таких работ было 1263, то в 2011– 1552, т.е. рост составил 123%. Индекс цитирования научных работ ученых страны за 1996–2011г., по данным [5], составил – 4,49, что выше, чем для исследователей в Украине (4,07), но ниже российского показателя (5,33). Таким образом, Беларусь в последние десять лет сохранила научный потенциал, но трансформация знаний в создание новых продуктов и технологий происходит медленно.

Современная практика инновационного развития многих стран имеет достаточно доказательств, что инновационная деятельность зависит от качества управления наукой, технологиями и инновациями (НТИ), т. е. от множества институциональных механизмов, стимулирующих структур, которые определяют взаимодействие государственных и частных агентов, вовлеченных в социально–экономическое развитие, размещение и управление ресурсами, предназначенными для научно–технической и инновационной деятельности.

Обычно политические решения принимаются поэтапно:

- установление повестки дня, на которой формулируются политические направления и выбираются инструменты в ответ

на социальные и экономические потребности;

• стадия реализации, в которой участники рынка и ресурсы будут мобилизованы для реализации политики;

• этап оценки, в процессе которого оценивается эффективность, результативность и целесообразность политики и политических инструментов, оценка результатов возвращает политиков обратно в очередной раунд повестки дня.

Как показывает анализ, формирование стратегических целей развития, законодательное обеспечение сферы научно–технологического развития, в Беларуси осуществляется на достаточно высоком уровне. На стадии реализации политики, основное внимание, как отмечали эксперты Экономической комиссии ООН при подготовке «Обзора инновационного развития Беларуси» [6], уделяется административным аспектам, сложившаяся структура управления преимущественно ориентирована на нужды секторов и отраслей (т.н. вертикальный подход), который не уделяет должного внимания созданию эффективных горизонтальных взаимосвязей (междисциплинарных, межотраслевых, межведомственных), играющих ключевую роль в работе современных инновационных систем.

Целью статьи является определение направлений повышения эффективности инновационной политики Беларуси. В этой связи, остановимся на теоретических и практических проблемах инновационной политики, которые воздействуют на ее эффективность:

– определение предпосылок вмешательства государства в инновационную деятельность;

– выявление основных сфер государственной инновационной политики;

– определение особенностей современных инноваций, определяющих направления и инструментарий инновационной политики

– оценка эффективности мер инновационной политики в контексте международных индикаторов инноваций.

Предпосылки государственного вмешательства в инновационные процессы

Идея о том, что провалы рынка ведут к недостаточному инвестированию в разработки, является принципиальным доводом в пользу государственного финансирования НИОКР на протяжении последнего полувека. Первые исследования в области провалов рынка, влияющих на производство знаний (НИОКР), были проведены в рамках неоклассической экономики благосостояния Эрроу, Нельсоном и рядом других авторов и существенно расширили научные представления. Эрроу (Arrrow) [7] выделял три основные причины провалов конкурентного рынка в контексте производства новых знаний (НИОКР): внешние эффекты, неделимость и неопределенность, а именно:

• Знания обладают чертами *общественного блага*. Это означает, что исполнители НИОКР могут лишь отчасти оценить результаты своих усилий и что использование какого–то элемента нового знания не предотвращает его одновременного использования другими. Отсутствие возможности присвоения знания выражается в определенных внешних эффектах, когда общественные выгоды превышают частные доходы от НИОКР. При таких условиях имеет место недостаточное инвестирование в НИОКР.

• Высокие постоянные затраты и обучение на собственном опыте в процессе осуществления НИОКР, приводят к статической и динамической *экономии на масштабе*.

• Инвестиции в НИОКР по своей природе являются рискованными, а рынки знаний и технологий характеризуются *информационной асимметрией*.

С ростом понимания инновационных процессов и систем, начиная с 1990 года, были пересмотрены доводы в пользу осуществления научно–инновационной политики [8]. Системный подход к инновациям, в котором особое внимание уделяет взаимодействию между институциональными агентами (такими как, коммерческие предприятия, университеты и научно–исследовательские организации) в процессе производства, распространения и использования знаний, привел к появлению понятия «системные провалы». Системные провалы сдерживают функционирование всей инновационной системы, препятствуют потоку знаний и технологий, и, как следствие, уменьшают общую эффективность предпринимаемых усилий в области НИОКР и инноваций в масштабе всей системы. Подобные «системные провалы» могут возникать в результате несоответствий между различными компонентами инновационной системы, например таких, как разная мотивация рыночных и нерыночных организаций, частных предприятий и государственных научно–исследовательских институтов. Другие провалы могут появляться в результате институциональной устойчивости, асимметричности информации несовершенств коммуникаций, а также неразвитости связей и отсутствия мобильности персонала.

Необходимо отметить, что «провалы рынка» и «системные провалы» могут возникать одновременно, и политические меры, направленные на их устранение, не являются по сути взаимоисключающими. Во многих случаях именно провалы рынка, в основном, обусловливают необходимость разработки инновационной политики. В то же время, все чаще признается необходимость разработки инновационной политики для разрешения также системных проблем.

Наряду с расширением границ инновационных систем появилось более полное (комплексное) понимание инновационных процессов. Данные усовершенствования – принятие стратегии развития инновационных систем и более широкое понимание содержания инноваций – позволили выявить широкий спектр проблем в области производства, распространения и использования знаний.

Не все потенциальные проблемы обусловливают необходимость, или, даже желательность, государственного вмешательства. Нет гарантии, что государственная политика может существенно улучшить результат, например, в области благосостояния. Масштаб правительственных действий может быть ограничен нехваткой информации, а, следовательно, и эффективность политического вмешательства может быть ограничена. В действительности, часто возникают *провалы государства* и политики, поскольку правительство сталкивается еще более жесткими информационными ограничениями, чем частные лица. Наличие поддерживающих программ для определенных типов инновационной деятельности может порой приводить к отвлечению ресурсов от их производительного использования. В связи с этим необходимо проводить тщательный анализ основных принципов, а также как предполагаемых, так и уже достигнутых результатов государственного вмешательства.

Хотя, государственное регулирование направлено на многие сферы, поддержка государством научно– технической и инновационной деятельности имеет определенную специфику. Она включает следующие компоненты: финансирование фундаментальных стратегически важных исследований; развитие абсорбционной способности фирм; поддержка инновационной деятельности малых и средних предприятий; стимулирование развития различного рода связей и объединений; обеспечение доступа участникам инновационной системы к стратегической информации как к общественному благу и т.д. Осведомленность о возможных провалах государства помогает существенно снизить риски дорогостоящего и неэффективного вмешательства.

Общий эффект от расширения концепции инновационной политики заключается в появлении нового уровня стратегических задач и политических инструментов, дополняющих уже существующие и, тем самым, повышая комплексность политики и необходимость координации и согласования.

Основные сферы деятельности, охватываемые политикой, направленной на инновационное развитие

На фундаментальном уровне, необходимо различать такие понятия как политические меры, направленные на создание

общеэкономических условий, способствующих развитию инновационной деятельности, или основные условия для развития инноваций – и политические меры, непосредственно связанные с наукой, технологией и инновациями (рисунок 1).

Если последние непосредственно связаны с осуществлением инновационной деятельности (или некоторыми ее аспектами) и нацелены, главным образом, на разрешение специфических рыночных и общесистемных проблем, то первые не имеют непосредственного отношения к инновациям и направлены, в основном, на достижение более общих целей. Создание благоприятных экономических условий оказывает косвенное воздействие на развитие инноваций. Благоприятные условия – и связанные с их созданием политические меры – являются необходимыми, но не достаточными для эффективной инновационной деятельности.

В последнее время, с расширением политического опыта, все более часто признается, что политические меры, связанные с созданием необходимых условий для развития инноваций, необходимо рассматривать как составляющий элемент политики, связанной непосредственно с научно–технической и инновационной деятельностью. Включение политики по созданию необходимых условий для инновационной деятельности в общий состав политики подтверждается результатами проведенных недавно практических исследований, которые показали, что и политические меры по созданию условий и непосредственно НТИ политика оказывают воздействие на инновационную деятельность, как по отдельности, так и в их взаимодействии. Исследования ОЭСР позволили определить основные политические меры, институты и факторы, способствующие развитию инноваций [9].

Рисунок 1. Области действия инновационной политики

Сопряженность и согласованность политик разных стран порой довольно трудно распознать, однако, очевидно, что данные понятия играют ключевую роль при оценке научно – инновационной политики разных стран и их влияние на инновационную и экономическую деятельность весьма существенно. Например, основные условия и политические меры, способствующие определенному размеру капиталовложений, скорее всего, окажут определенное влияние на уровень расходов бизнеса в области инноваций и разработок. Признавая подобную взаимозависимость основных макроэкономических показателей, Агион (Aghion) и др. рекомендуют сосредоточивать основное внимание на наиболее «тесно связанных» элементах и «выделять преимущественно те элементы, которые составляют основу деятельности или институциональной структуры, на которые направлено политическое вмешательство»[11, с.689].

Иначе говоря, стимулирование НИОКР и инноваций вряд ли даст положительные результаты, если будет уделено недостаточно внимания конкретным аспектам, определяемым, например, такими политиками, как общая макроэкономическая политика, политика в области образования, товарных рынков (особенно политика в области конкуренции), рынка труда, финансового развития, инфраструктуры, определения границ регулирования, прав на интеллектуальную собственность и т.д. К примеру, достижение реального эффекта от стимулирования деятельности в области НИОКР – по крайней мере, в краткосрочном периоде – может быть ограничено неэластичностью предложения специализированных человеческих ресурсов.

Однако, несмотря на значимость благоприятных основных условий, часто их бывает недостаточно для достижения оптимального уровня инноваций, если сохраняются рыночные и системные проблемы. Даже, когда созданы благоприятные условия, могут понадобиться дополнительные специальные меры по решению определенных рыночных и системных проблем, сдерживающих развитие НИОКР и инноваций. Это подтверждает необходимость политического вмешательства для выведения НИОКР на общественно оптимальный уровень. Кроме этого, помимо характеристики НИОКР как общественного блага, такие проблемы как, несовершенство финансового рынка, нехватка квалифицированных ученых и инженеров, а также

недостаток информации о возможностях, предоставляемых научными и технологическими достижениями в других областях экономики, могут приводить к тому, что даже очень прибыльные инновационные проекты останутся нереализованными без политического вмешательства.

Иногда инновационная политика направлена на компенсацию несовершенства основных условий для развития инноваций. Однако у данного подхода есть некоторые ограничения, в частности, узконаправленные политические меры не в состоянии компенсировать очень серьезные недостатки основных условий таких как, например, отсутствие или недостаточно слаженная работа определенных рынков или других фундаментальных основополагающих экономических институтов. К примеру, вряд ли можно компенсировать явное отсутствие конкуренции. Недостаточная конкуренция характеризует многие проблемы Беларуси, где высокая доля государственной собственности с мерами ее поддержки в процессе модернизации, не способствует формированию равных условий хозяйствования. Исследования, проведенные А. Шаститко (Директор Центра исследования конкуренции и экономического регулирования РАНХ и ГС при Президенте РФ) показали, что потери от слабой конкуренции составляют 2,5% ВВП[11]. Таким образом, качественные характеристики основных условий оказывают существенное влияние на эффективность принимаемых специальных политических мер в области инноваций.

Особенности современного инновационного развития и их измерение: международный опыт

Статистические индикаторы инноваций дополняются и изменяются. Эксперты Организации по Экономическому Сотрудничеству и Развитию (ОЭСР) постоянно работают над совершенствованием методологии статистического наблюдения науки и инноваций. Проводятся регулярные конференции посвященные проблемам индикаторов в сфере науки инноваций (STI), примером является OECD Blue Sky Forum, проведенный во Франции в 1996г., в Канаде – в 2006г., в последнем приняли участие 250 представителей из 25 стран.

В последние годы расширилась практика сопоставлений инновационной деятельности стран в международном масштабе на основе сводных индексов. Наиболее известны следующие:

- Индекс инновационного развития ЕС –The Summary Innovation Index (European Commission);
- Индекс технологического развития– The Technology Index (World Economic Forum);
- Индекс научно–технологического потенциала– The Technological Readiness Index and the Technological Innovation Index (World Economic Forum);
- Индекс готовности к экономике знаний– The Knowledge Index (World Bank);
- Индекс технологической активности–The Technological Activity Index (UNCTAD);
- Глобальный индекс инноваций – Global innovation Index (INSEAD),
- Индекс конкурентоспособности стран – Global Competitiveness Index (GloCI), который ежегодно исчисляется для Мирового экономического форума.

Для расчета перечисленных сводных индексов используются как данные официальной статистики, так и результаты анкетирования. Особенностью всех расчетов является комплексная характеристика инноваций как сложного, динамичного и нелинейного процесса [13]. Изучение опыта стран мира по мониторингу индикаторов инноваций представляет значительный интерес, поскольку этот процесс очень пластичен и находится под влиянием новых тенденций развития: глобализации, формирования экономики знаний, открытых инноваций.

Обычно в ранжировании стран по сводным индексам участвует от 30 до 130 стран. К сожалению, Беларусь не принимала участие в представлении данных, и не задействована в рейтингах инновационного развития многих отмеченных выше исследований. Такая ситуация отчасти связана с тем, что страна не имеет достаточного методического опыта в расчете индикаторов инноваций. Исключением является 2012 г., когда в расчете Глобального индекса инноваций – Global Innovation Index (INSEAD), впервые появились данные Беларуси. Рейтинг страны составил 78 из 140 стран [12]. Исследование показало, что сильные стороны инновационной политики связаны с формированием человеческих ресурсов(45 ранг), средние результаты достигнуты в инфраструктуре (66 ранг), слабые звенья современной политики – формирование институтов (109 ранг), технологии бизнеса и менеджмента (105 ранг).

В последние годы уделяется больше внимания расширению границ инноваций. Важное внимание уделяется анализу экологических инноваций (зеленые инновации), оценке влияния науки на направления научно–технической деятельности (новые виды энергии). Расширение границ инноваций создает некоторые проблемы, в том числе и в области оценки.

ОЭСР и научное сообщество работают над созданием новой группы показателей, отражающих более широкое представление об инновациях и их связи с экономическими показателями и ростом [13]. Это требует, как взаимоувязки существующих информационных ресурсов, использования международно–сопоставимой информации, так и сбора дополнительных материалов для более глубокого понимания неизмеренных на данный момент факторов инновационного процесса.

Анализ исследований, проведенных в странах ОЭСР, показывает, что прямая государственная поддержка исследований и разработок бизнеса в большинстве стран используется наряду с косвенными мерами (налоговое стимулирование). В Японии, Корее, Канаде, Бельгии и Нидерландах более половины мер государственной поддержки бизнеса связано с налоговыми стимулами[14,с.155–157].

Важно отметить, что в развитых странах инновационные компании получают системную государственную поддержку, эффективность которой доказана практикой. Поскольку крупный бизнес является более инновационно– активным, то, как правило, такие фирмы получают поддержку чаще. Но малый бизнес также пользуется поддержкой государства. Более трети инновационных малых и средних предприятий в Австрии, Нидерландах, Италии, и более половины в Канаде получали государственные ресурсы на цели инноваций[14].

Проведенный анализ показывает, что страны расширяют измерители инноваций и стремятся получить информацию об эффективности мер поддержки инновационного развития. Задача определения эффективности мер научно–инновационной политики является достаточно сложной. Одним из показателей, позволяющим оценить эффективность научно–технической политики, является уровень затрат на науку в стране необходимый для получения патента за рубежом. На рисунке 2 представлены данные об уровне затрат на исследования и разработки в расчете на один патент в Бюро по патентам и торговым знакам США (USPTO).

Данные показывают, что, несмотря на то, что Беларусь имеет высокие показатели по уровню патентования национальными заявителями (количество патентов в расчете на 1 млн. чел. населения, в 2000г.–120, в 2008г.–179), эти показатели не вполне соответствуют мировым тенденциям, т.к. характеризуют процессы внутри страны. В среднем в ЕС–27 на 1 млн. населения приходится 118,37 патентов EPO (Европейский патентный офис), для России этот показатель–2,69. С международной точки зрения, эффективность расходов на НИОКР (по количеству патентов USPTO на тыс. долл. затрат) в России и Беларуси является невысокой даже относительно других развивающихся стран. Низкая патентная результативность на зарубежных рынках может объясняться как низким уровнем инвестиций в НИОКР, так и неэффективностью инновационной системы. Следует обратить внимание, что патенты USPTO США нацелены на инновации, которые имеют отношение к глобальным технологическим сдвигам,

важную роль играют ссылки на другие зарубежные патенты, в то время как большинство национальных патентов ориентированы на 4 технологический уклад.Использование открытой модели инноваций потребовало определенных модификаций в системе сбора и представления индикаторов инновационного развития, что связано с формированием детализированных массивов статистических данных, характеризующих комплекс факторов, определяющих инновационную активность предприятий, что наиболее полно проявилось в процессе реализации Лиссабонской стратегии ЕС.

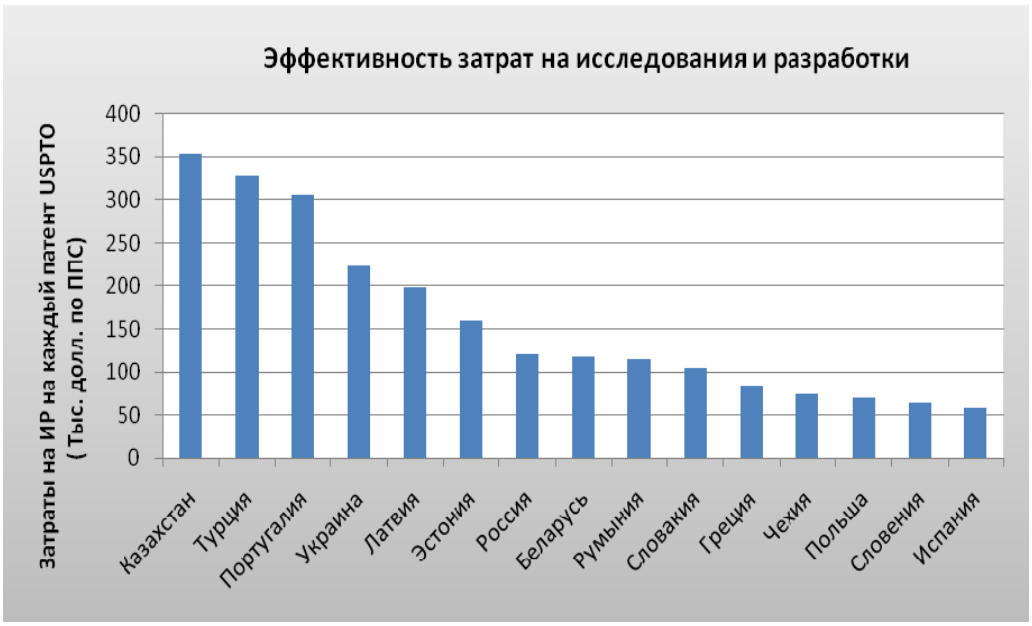


Рисунок 2. Затраты на исследования и разработки в расчете на 1 патент USPTO

Источник: составлено автором по: Itzhak Goldberg "Igniting Innovation Rethinking the Role of Government in Emerging Europe and Central Asia" the World bank 2011, p.8

Евросоюз в настоящее время оценивает инновационные процессы по группе индикаторов и осуществляет бенчмаркинг, т.е. дает сравнительную оценку эффективности инновационной деятельности по странам. Для составления ежегодного Инновационного табло (European Innovation Scoreboard – EIS) используются как регулярные статистические данные (Community Innovation Survey – CIS), так и международные базы данных. Преимуществом данного инновационного обзора является использование исключительно количественных индикаторов инноваций. С 2010 г. Инновационное табло Европы приобрело ряд новых индикаторов, которые призваны дать более полную характеристику процессов глобализации. Новыми измерителями инноваций в табло ЕС 2010 и 2011г г. (Innovation Union Scoreboard – IUS) являются показатели, характеризующие открытость, привлекательность и уровень научного превосходства национальной инновационной системы [15]. Эти индикаторы характеризуют процессы интеграции научно–инновационной деятельности и являются новыми для характеристики инновационных процессов. Учитывая, что в последнем выпуске статистики инноваций, подготовленным Белстатом [2] уже имеются некоторые индикаторы инноваций, соответствующие международной практике оценки (Европейскому инновационному табло 2011), было бы целесообразно дополнить их оценкой интегрированности Беларуси в мировую систему производства и использования научных знаний.

Оценка эффективности мер инновационной политики Беларуси в контексте международных индикаторов инноваций

Белорусская статистика обладает обширной информационной базой и методологическими разработками в области статистики науки, инноваций, использует в статистических наблюдениях международные стандарты, что делает возможным и необходимым адаптацию существующих показателей к методологии развитых стран и последующее сопоставление Беларуси по уровню инновационного развития с другими европейскими странами.

Разработанная методология EIS–2008–2010 была использована нами для сопоставления Республики Беларусь с другими европейскими государствами по сводному инновационному индексу [15]. Использование широкого спектра индикаторов инноваций позволяет более детально охарактеризовать ход инновационной деятельности и способствует принятию обоснованных политических решений.

Совершенствование измерения инноваций позволяет политическим деятелям получать новые данные для анализа и изменения инструментов и механизмов инновационной политики. Кроме того новая информация и проведение бенчмаркинга делают возможным изучение передового опыта, иначе говоря, способствует политическому обучению.

Важнейшим показателем, отражающим уровень инновационной деятельности, является рост инновационной активности (доля предприятий, осуществляющих инновационные затраты). По данным Community Innovation Survey (CIS–2008) [16] средний уровень инновационной активности предприятий всех размеров (крупных, средних, малых) в ЕС –27 составляет 51,6%. Наиболее высокий уровень инновационной активности в Германии–79,9%, наиболее низкий в Латвии –24,3%. В Беларуси в течение последних лет наблюдается стагнация инновационной деятельности, о чем свидетельствует рисунок 24. За последние годы уровень инновационной активности в промышленности составлял 12–17% и лишь в 2011 увеличился до 22% (Рисунок 3).

Следует признать, что сопоставимость данных Беларуси с ЕС по этому показателю обеспечить сложно, поскольку отечественная статистика оценивает инновационную активность только в среднем и крупном бизнесе, а инновационная активность малого бизнеса анализируется очень редко. Проведенная в 2009г. оценка показала, что совокупная инновационная активность предприятий промышленности Беларуси (включая малый бизнес) составила 5,7%. Таким образом, по данному показателю Беларусь отстает от европейских стран практически на порядок. Однако этот показатель отражает лишь вершину

айсберга, он нуждается в детализации по оценке инновационных ресурсов, имеющихся в стране, процессам их использования и полученным результатам.

Рисунок 3. Показатели инновационной деятельности организаций Беларуси

Европейские индикаторы инноваций являются действенным средством для мониторинга инновационного развития стран и сравнительного анализа эффективности мер инновационной политики. Представляется целесообразным использование европейского опыта измерения инноваций для совершенствования методики оценки инноваций в Беларуси, что позволит создать инструментарий для определения эффективности мер инновационной политики.

Как показал анализ, большинство этих индикаторов может быть определено и для Беларуси на основе данных международных баз данных и отечественной статистики инноваций. В таблице 1 представлен апробированный расчет индикаторов инноваций в соответствии с предлагаемой методикой.

Оценивая эффективность политики на основе предложенной системы индикаторов, следует отметить, что в разделе «*РЕСУРСЫ ИННОВАЦИЙ*» Беларусь имеет достаточно высокий уровень развития человеческого потенциала для решения современных задач строительства экономики знаний. Молодежь страны имеет высокий образовательный уровень: – 96% населения в возрасте 20–24 года имеет законченное среднее образование, а высшее образование в возрасте 30–34 года имеет 28% населения. Следует отметить, что для сопоставимости последнего индикатора с европейскими показателями следует использовать третичную ступень образования, что применительно к нашей структуре подготовки больше соответствует численности населения со средним специальным и высшим образованием.

Вместе с тем, следует сделать вывод о слабой интегрированности белорусской научно–исследовательской системы в мировое научное пространство. Об этом свидетельствуют данные о количестве совместных научных публикаций в расчете на млн. населения (73), что в 4 раза ниже среднеевропейского показателя, по этому индикатору Беларусь существенно отстает не только от развитых стран ЕС, но и от новых стран европейского сообщества: Польши (198), Румынии (140), Болгарии (206), Литвы (214). Нет белорусских авторов, среди наиболее цитируемых научных публикаций в мире. Аргументы о не распространенности английского языка не могут быть признаны – у китайцев он тоже не родной, а доля публикаций среди наиболее цитируемых в мире растет. Как показывает анализ, за период 2001–2004 г доля китайских научных публикаций среди 10% наиболее цитируемых в мире составляла 4,8%, а в 2007–2009гг. уже 7% [16]. Основа такой динамики – рост финансирования науки.

Привлекательность исследовательской системы проявляется в росте зарубежных докторантов, обучающихся в стране. По этому показателю Беларусь существенно отстает от европейских стран: если в Европе практически каждый пятый докторант прибыл из–за пределов ЕС, то в Беларуси доля иностранных граждан в общей численности лиц, получающих послевузовское образование, составляет 3,83%, т.е. в пять раз меньше.

Популярность образовательной системы Беларуси является невысокой – число иностранных студентов в стране в процентах к контингенту не превышает 3%, тогда как в развитых странах их число неуклонно растет и в Великобритании, например, составляет 16%, а в сфере технических наук их доля достигает 20%. Следует признать, что перспективы научной деятельности в Беларуси для молодежи не являются привлекательными, поэтому число аспирантов и докторантов не имеет тенденции к росту. Новые степени кандидатов и докторов наук (МСКО 6) на 1000 человек в возрасте 25–34 лет в Беларуси составляют 0,4%, тогда как в европейских странах этот индикатор существенно выше (1,5) и имеет положительную динамику. Научная деятельность за рубежом является престижной и привлекательной сферой деятельности.

Анализ показывает, что доля финансовых ресурсов Беларуси, используемых в общественном секторе науки (государственный сектор и сектор высшего образования) сохраняется низкой относительно ВВП, она ниже среднеевропейского уровня в 3,3 раза. Если ЕС тратит в общественном секторе науки 0,76% ВВП, то Беларусь–0.23%. При этом доля сектора высшего образования во внутренних затратах на науку постоянно снижается (таблица 2), что не соответствует мировым тенденциям финансирования науки, например, в ЕС сектор высшего образования получает более 20% финансовых ресурсов науки.

Таблица 1. Беларусь в контексте индикаторов Европейского инновационного табло

Показатели	ЕС27	Беларусь
1	2	3
РЕСУРСЫ		
Человеческие ресурсы		
1.1.1 Новые степени кандидатов и докторов наук (МСКО 6) на 1000 человек в возрасте 25–34 лет	1,5	0,4
1.1.2 Доля населения в возрасте 30–34 лет, имеющего завершенное высшее образование, процентов	33,6	28,4 [1)]
1.1.3 Доля молодежи в возрасте 20–24 лет, получившей, по крайней мере, общее среднее образование, процентов	79,0	92,6[1)]
Открытость, привлекательность и совершенство научно–исследовательских систем		
1.2.1 Международные научные совместные публикации (на млн.чел)	301	73
1.2.2 Научные публикации среди 10% наиболее цитируемых в мире (% от числа публикаций)	10,73	–
1.2.3 Доля студентов докторантуры не из ЕС среди всех студентов докторантуры, процентов	19,19	3,83[2)]
Финансы и государственная поддержка		
1.3.1 Доля государственных расходов на НИОКР в ВВП, процентов	0,76	0,23
1.3.2 Доля венчурного капитала[3)] (ранняя стадия, рост и замещение) в ВВП, процентов	0,095	–
ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ		
Инвестиции фирм		
2.1.1 Доля коммерческих расходов на НИОКР в ВВП, процентов	1,23	0,53
2.1.2 Доля расходов на инновации, не связанные с НИОКР, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг), процентов	0,71	1,6*
Взаимное сотрудничество и предпринимательская деятельность		
2.2.1 Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП, процентов	30,31	4,45
2.2.2 Доля МСП, участвующих в совместных инновационных проектах, в общем числе обследованных организаций, процентов	11,16	0,68
2.2.3 Совместные научные публикации в партнерстве государства и частного бизнеса на млн. населения	36,2	–
Интеллектуальная собственность		
2.3.1 Число заявок на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации (PCT) на млрд ВВП(евро)	3,78	0.13
2.3.2 Заявки на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации (PCT) в области охраны окружающей среды и здоровья на млрд ВВП(евро)	0,64	–
2.3.3 Число новых заявок на торговые знаки на млрд ВВП(евро)	5,59	–
2.3.4 Число новых заявок на промышленные образцы на млрд ВВП(евро)	4,77	–
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ		
Инновационно–активные организации		
3.1.1 Доля МСП[4)], внедряющих продуктовые или процессные инновации, в общем числе МСП, процентов	34,18	3,94
3.1.2 Доля МСП, внедряющих маркетинговые или организационные инновации, в общем числе МСП, процентов	39,09	0,86
Экономические эффекты		
3.2.1 Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) к общей занятости, процентов	13,50	26,28[5]
3.2.2. Доля экспорта средне– и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта продукции, процентов	48,23	36,95
3.2.3 Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, процентов	48,13	30,48
3.2.4. Доля отгруженных новых для рынка и новых для фирмы инноваций в общем объеме отгруженной продукции, процентов	13,26	14,00
3.2.5 Доходы от продажи лицензий и патентов за рубеж, в процентах от ВВП	0,51	0,036

1) По данным переписи населения 2009 года.

2) Доля иностранных граждан в общей численности лиц, получающих послевузовское образование, процентов.

3) Капитал, вкладываемый в проекты, которые из–за своей новизны отличаются особенно высокой степенью риска и которые не удается финансировать с помощью традиционных средств внешнего финансирования; в основном вкладывается в новые или реорганизуемые компании, в том числе малые предприятия с высоким потенциалом развития, или в рискованные акции.

4) МСП – малые и средние предприятия.

5) На конец 2010 года. расчет автора*

[1] В долл США по ППС 2005

Источник: составлено автором по данным ЕС и Белстата

Таблица 2. Доля сектора высшего образования во внутренних затратах на науку в Беларуси, %

	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Доля сектора высшего образования	17,0	11,5	14,1	13,6	12,6	9,6

Источник: Белстат, 2012

Таким образом, оценивая эффективность инновационной политики страны в сфере ресурсного обеспечения науки и инновационной деятельности необходимо выделить ее силы и слабости. К сильным сторонам относится сохранение человеческого потенциала для строительства экономики знаний: образованную молодежь и квалифицированные кадры. К слабым – анклавность научной системы страны, ее слабая интегрированность в мировое научное пространство, недофинансирование науки, архаичность организационной структуры науки, когда сектор вузовской науки получает гораздо меньше финансирования, чем правительственный (государственный), что отрицательно влияет на качество образования и привлекательность системы образования для внешнего мира.

Анализируя второй раздел системы показателей оценки эффективности политики «*ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»,* следует указать на слабый механизм стимулирования науки в коммерческом (предпринимательском) секторе. Если в странах ЕС исследования и разработки финансируются в основном бизнесом, а государство стимулирует этот процесс различными косвенными мерами, то в Беларуси доля затрат бизнеса на науку составляет 0,53% ВВП (ЕС–1,53% ВВП), и в этой сумме затрат (1454 млрд. руб. в 2011г), более 30% составляют бюджетные средства (456,8 млрд. руб). Таким образом, сам предпринимательский сектор вкладывает в науку существенно меньше, чем западные конкуренты.

Важным индикатором характеристики национальной инновационной системы является показатель «доля расходов на инновации, не связанные с НИОКР, в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг)», он показывает расходы, которые

несет предприятие для продвижения инноваций, связанных с трансфером уже существующих знаний (приобретение новых технологий, оборудования, маркетинг, обучение). Анализ показывает, что эти затраты в промышленности достаточно значительны. Величина относительных инновационных затрат не связанная с исследованиями и разработками, выше среднеевропейской, что отчасти объясняется расходами на модернизацию технологического базиса промышленности в соответствии с Государственной программой инновационного развития страны, эта величина корреспондирует с таким развивающимися странами как Эстония(1,77%), Польша (1,25%), Румыния (1,36%) [17, с.155].

Другим слабым местом инновационной политики страны является недостаточное внимание проблемам развития инновационной деятельности в малом и среднем бизнесе (МСП). Пока институциональная среда не способствует развитию малого бизнеса вообще и его инновационной активности в частности. Доля МСП, осуществляющих внутренние инновации, в общем числе МСП составляет 4,45%, что ниже среднеевропейского показателя в более чем в 6 раз (ЕС– 30,31%); совершенно незначителен процент МСП, имеющих договоры о совместных инновационных проектах с другими организациями (0,68%), что показывает слабые механизмы сотрудничества и контрактации малого и крупного бизнеса, отсутствие стимулов взаимодействия бизнеса, науки, образования.

Третьей проблемой политики, выявленной по результатам бенчмаркинга инноваций, является коммерциализация объектов интеллектуальной собственности и проблемы международного взаимодействия в этой сфере. Несмотря на то, что Беларусь характеризуется высоким уровнем патентной активности: коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в Беларуси, в расчете на 10 тыс. чел. населения) составляет 1,8, что выше, чем во многих странах мира, достижения Беларуси в патентовании изобретений в патентных офисах США и ЕС (USPTO и EPO) остаются чрезвычайно низкими.

Об актуальности решения этой задачи свидетельствует оценка Беларуси в контексте индикаторов «число заявок на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации (PCT) на млрд. ВВП». Наши расчеты показывают, что этот показатель для Беларуси составляет 0,13 (в расчете на ВВП в долл. США, по ППС 2005) , что существенно ниже, чем в ЕС – 3.78 (в расчете на ВВП в евро по ППС 2005) и даже значительно ниже, чем в других развивающихся странах (Латвии–0.75, Литве–0.54, Болгарии–0.32).

В разделе «*РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ»* показатели экспорта продукции отраслей средних и высоких технологий можно оценить как удовлетворительные: если в ЕС его доля составляет 48,2%, то в Беларуси он достигает 36,9%, что связано с высокой долей транспортных средств в экспорте промышленной продукции. Ниже, чем в ЕС в Беларуси экспорт знаниеемких услуг (knowledge intensive service), однако его рост за последние годы в стране является весьма значительным: с 18,4% в 2001г до 30,5% в 2011г.

Индикатор «доходы от продажи лицензий и патентов за рубеж, в процентах от ВВП» показывает степень участия страны в международном трансфере научно–технических знаний. Этот индикатор свидетельствует о крайне ограниченной роли Беларуси на мировом рынке научно–технической продукции: относительно ВВП выручка от продажи лицензий за рубеж и полученных роялти составляют 0,036%, что ниже, чем в среднем в ЕС в 14 раз. Таким образом, эти данные еще раз указывают на анклавность национальной инновационной системы Беларуси и свидетельствуют о необходимости усиления мер политики по интеграции инновационной системы в мировое научно–техническое пространство.

Проведенная апробация системы индикаторов инноваций для определения эффективности инновационной политики, учитывающая практику международных сравнений, показывает, что ее применение позволяет выявить как силу, так и слабость мер, направленных на формирование современной инновационной системы и дает возможность разработать новые направления инновационной политики.

Для адаптации инновационной политики Беларуси вызовам глобализации можно выделить следующие направления политики, которые в современных условиях требуют особого внимания государства:

– общие экономические условия, определяющие привлекательность прямых иностранных инвестиций;

– научно–техническая и инновационная политика, включающая инструменты по поддержке инвестиций в науку предпринимательским сектором и укреплению связи между наукой и реальным сектором экономики;

– политика в сфере интеллектуальной собственности;

– политика развития человеческих ресурсов, включающая механизмы обеспечения мобильности персонала,

– гармонизация индикаторов инноваций в соответствии с международными стандартами,

– интеграция национальной инновационной системы в глобальные сети.

Список использованных источников

1. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь в 2011г Аналитический доклад. Мн. под общей редакцией: И. В. Войтова, А. М. Русецкого. – ГКНТ.– 2012.

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. Мн. Национальный статистический комитет.– Белстат. – 2012.

3. Богдан Н.И. Инновационная динамика: глобальные тенденции, состояние и перспективы Беларуси /Белорусский экономический журнал. 2012.– №1.–С.30–43.

4. The Changing Face of Innovation. World Intellectual Property Report. WIPO .–2011.

5. SCImago. (2007). SJR — SCImago Journal & Country Rank. Retrieved January 28, 2013, from http://www.scimagojr.com).– Дата доступа : 1.02.2013.

6. Обзор инновационного развития Беларуси. ООН, Нью–Йорк, Женева.–2011.

7. Arrow, K.J. (1962), "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation", in Nelson, R. (ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton University Press, Princeton, pp. 609–625.

8. Special Issue on New Rationale and Approaches in Technology and Innovation Policy, STI Review, No. 22, Paris.–OECD,– 1998.

9. Jaumotte, F. and N. Pain "An Overview of Public Policies to Support Innovation", Economics Department Working Papers, No. 456, OECD, Paris.–2005.

10. Aghion, P., P.A. David and D. Foray Science, Technology and Innovation for Economic Growth: Linking Policy Research and Practice in STIG Systems, Research Policy, Vol. 38, 2009– pp. 683–693.

11. Отсутствие конкуренции стоит 2,5%// Ведомости.–13 ноября 2012.– С.4.

12. The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth INSEAD. 2012

13. Gault F. Innovation Strategies for a Global Economy. Development, Implementation, Measurement and Management, Edward Elgar. 2010.

14. Богдан Н.И. Инновационная динамика: глобальные тенденции и перспективы Беларуси.– Минск.– Энциклопедикс, 2012–196с.

15. Богдан Н.И., Бокун Н.Ч., Бондаренко Н.Н., Пекарская Н.Э. Измерение инноваций: проблемы сравнительной оценки. Под ред. Богдан Н.И. Мн. Мисанта.– 2011.– 264с

16. Innovation Union Competitiveness report. European Commission.– 2011.–765p.

17. Innovation Union Scoreboard 2011 Research and Innovation Union scoreboard// http://www.proinno–europe.eu/metrics

References

1. O sostojanii i perspektivah razvitija nauki v Respublike Belarus' v 2011g [On condition and perspective of development of science in the Republic of Belarus in 2011]. Analiticheskij doklad. Mn. pod obshhej redakciej: I. V. Vojtova, A. M. Ruseckogo. GKNT. 2012.

2. Nauka i innovacionnaja dejatel'nost' v Respublike Belarus'. [Science and innovation activities in Belarus]. Statisticheskij sbornik. Mn. Nacional'nyj statisticheskij komitet. Belstat. 2012.

3. Bogdan N.I. Innovacionnaja dinamika: global'nye tendencii, sostojanie i perspektivy Belarusi [Innovation dynamics: global tendencies, condition and perspectives of Belarus]. // Belorusskij jekonomicheskij zhurnal. 2012. №1. С.30–43.

4. The Changing Face of Innovation. World Intellectual Property Report. WIPO. 2011.

5. SCImago. (2007). SJR — SCImago Journal & Country Rank. Retrieved January 28, 2013. http://www.scimagojr.com

6. Obzor innovacionnogo razvitija Belarusi. [Review of innovation development of Belarus]. OON, N'ju–Jork, Zheneva. 2011.

7. Arrow, K.J. (1962), "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation", in Nelson, R. (ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton University Press, Princeton, pp. 609–625.

8. Special Issue on New Rationale and Approaches in Technology and Innovation Policy, STI Review, No. 22, Paris. OECD, 1998.

9. Jaumotte, F. and N. Pain "An Overview of Public Policies to Support Innovation", Economics Department Working Papers, No. 456, OECD, Paris. 2005.

10. Aghion, P., P.A. David and D. Foray Science, Technology and Innovation for Economic Growth: Linking Policy Research and Practice in STIG Systems, Research Policy, Vol. 38, 2009. pp. 683–693.

11. Otsutstvie konkurencii stoit 2,5% [Absence of competitiveness costs 2.5%]. // Vedomosti. 13 nojabrja 2012. P.4.

12. The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth INSEAD. 2012.

13. Gault F. Innovation Strategies for a Global Economy. Development, Implementation, Measurement and Management, Edward Elgar. 2010.

14. Bogdan N.I. Innovacionnaja dinamika: global'nye tendencii i perspektivy Belarusi. [Innovation dynamics: global tendencies and perspectives of Belarus]. Minsk. Jenciklopediks, 2012 196 p.

15. Bogdan N.I., Bokun N.Ch., Bondarenko N.N., Pekarskaja N.Je. Izmerenie innovacij: problemy sravnitel'noj ocenki. [Measurement of innovations: problems of comparative assessment]. Pod red. Bogdan N.I. Mn. Misanta. 2011. 264 p.

16. Innovation Union Competitiveness report. European Sommission. 2011. 765 p.

17. Innovation Union Scoreboard 2011 Research and Innovation Union scoreboard// http://www.proinno–europe.eu/metrics

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Богдан Нина Ивановна, доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220000, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR
Bogdan Nina Ivanivna, Doctor of Economics, Professor
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220000, Republic of Belarus

УДК 338.23:330.341.1(474)

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: РЕАЛІЇ І ПРОБЛЕМИ

Головінов О.М.

Обґрунтовано необхідність розробки і реалізації інноваційної політики як інструмента активної участі держави в інноваційному процесі; проаналізовано її взаємозв'язок з усіма складовими соціально–економічної політики держави, інститути яких у сукупності формують інтеграційно–мережеву структуру. Виявлено актуальні завдання державної інноваційної політики, цілеспрямовані заходи і основні напрями їх вирішення, що дозволило встановити функції інноваційної політики з точки зору її ролі в економічному зростанні на інноваційній основі.

Мета дослідження: розгляд проблематичних питань із формування концепції інноваційної політики держави, вирішення яких пов'язано з подальшими трансформаційними перетвореннями економіки, що мають модернізаційний характер.

Результати дослідження: підсумовано, що запропоноване розуміння інноваційної політики спрямовано на можливість розробки концептуальних підходів до формування цілісної державної політики розвитку інноваційної економіки. Обґрунтовано, що потенціал вирішення даної проблеми за рахунок тільки розглянутих заходів обмежений, оскільки спроба повно виявити їх одноосібно не реальна. З'ясовано доцільність є розширення спектру дослідження в цьому напрямі вітчизняними науковцями, що позитивно позначиться на системі прийняття рішень інноваційного характеру в державі. Представникам владних структур країни запропоновано не просто проголошувати необхідність безмежної імперативної інноваційності, ведучи мову взагалі про інноваційну політику, а ініціювати розробку концепції цієї політики із визначенням основних напрямів і покрокових заходів їх реалізації.

Дослідження показало, що у центрі уваги державної інноваційної політики має бути стратегічне партнерство держави, освіти, науки та бізнесових структур із метою формування єдиної цілісної системи взаємодії, що забезпечує підвищення рівня інноваційної активності господарюючих суб'єктів, випуску нової конкурентоспроможної продукції, впровадження нових або модифікованих технологій.

У даному контексті інноваційна політика держави повинна бути орієнтована на законодавчо оформлене стимулювання впливу податкової, кредитної, бюджетної систем, комплексу економічних, правових, організаційних та адміністративних важелів.

Ключові слова: *інновації, інноваційний процес, інноваційна політика, промислова політика, науково–технічна політика, освітня політика, інноваційна система.*

 © Головінов О.М., 2013

ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: РЕАЛИИ И ПРОБЛЕМЫ

Головинов О.Н.

Обоснована необходимость разработки и реализации инновационной политики как инструмента активного участия государства в инновационном процессе; проанализирована ее взаимосвязь со всеми составляющими социально–экономической политики государства, институты которых в совокупности формируют интеграционно–сетевую структуру. Выявлены актуальные задачи государственной инновационной политики, целенаправленные меры и основные направления их разрешения, что позволило установить функции инновационной политики с точки зрения ее роли в экономическом росте на инновационной основе.

Цель исследования: рассмотрение проблемных вопросов по формированию концепции инновационной политики государства, решение которых связано с последующими трансформационными преобразованиями экономики имеют модернизационный характер.

Результаты исследования: подведены, что предложенное понимание инновационной политики направлено на возможность разработки концептуальных подходов к формированию целостной государственной политики развития инновационной экономики. Обосновано, что потенциал решения данной проблемы за счет только рассматриваемых мер ограничен, поскольку попытка полно выявить их единолично не реальное. Выяснено целесообразность является расширение спектра исследования в этом направлении отечественными учеными, что положительно скажется на системе принятия решений инновационного характера в государстве. Представителям властных структур страны предложено не просто провозглашать необходимость безграничной императивной инновационности, говоря вообще об инновационной политике, а инициировать разработку концепции этой политики с определением основных направлений и пошаговых мер их реализации.

Исследование показало, что в центре внимания государственной инновационной политики должно быть стратегическое партнерство государства, образования, науки и бизнес–структур с целью формирования единой целостной системы взаимодействия, обеспечивающего повышение уровня инновационной активности хозяйствующих субъектов, выпуска новой конкурентоспособной продукции, внедрение новых или модифицированных технологий.

В данном контексте инновационная политика государства должна быть ориентирована на законодательно оформленное стимулирования влияния налоговой, кредитной, бюджетной систем, комплекса экономических, правовых, организационных и административных рычагов.

Ключевые слова: *инновации, инновационный процесс, инновационная политика, промышленная политика, научно–техническая политика, образовательная политика, инновационная система.*

INNOVATION POLICY OF THE STATE: CURRENT CONDITIONS AND PROBLEMS

Golovinov O.M.

The necessity of developing and realizing the innovation policy as the instrument of active participation of the state in the innovation process is substantiated; its interconnection with all the components of social and economic policy of the state, institutes of which jointly form the integration and network structure, is analyzed. Actual tasks of the state innovation policy, purposeful measures and the main directions of their realization are outlined and the results permitted to define functions of innovation policy from the point of view of its role in economic growth on the innovation basis.

Aim of research: consideration of problematic issues on the formation of innovation policy, the solving of which is connected with further transformation processes of economy, directed at its modernization.

Results of research: the proposed understanding of innovation policy is directed at the development of conceptual approaches to the formation of single state policy for the innovation economy development. Potential of solving this problem only by means of the proposed measures is limited as there are no possibilities to consider them separately. Extension of research specter in this direction will positively influence the system of taking innovative decisions in the country. The representatives of power authorities are offered not only to declare the necessity of unlimited imperative innovation speaking about innovation policy, but also initiate the development of policy concept with the main directions and step–by–step methods of their realization.

The research shows that strategic partnership of state, education, science and business structures shall in the center of attention of the state innovation policy with the aim of forming single integral system of interaction, which increases the level of innovation activities of the economic subjects, issue of new competitive products and introduction of new or modified technologies.

In this context the state innovation policy shall be guided by the legal stimulation of influence of tax, credit and budget systems, as well as complex of economic, legal organizational and administrative levers.

Key words: *innovations, innovation process, innovation policy, industrial policy, scientific and technical policy, educational policy, innovation system.*

Постановка проблеми. Істотне внутрішнє протиріччя інноваційного процесу – реалізація інновації підвищує ефективність виробництва благ і послуг і одночасно вимагає здійснення довгострокових витрат – постійно відтворюється в рамках інноваційної сфери. Форми вирішення цього протиріччя пов'язані з формуванням таких економічних умов, які змушують господарюючих суб'єктів запобігати саму можливість старіння продукції і технологій. Ці умови формуються на основі діяльності ринкового механізму і державного втручання через розробку відповідної інноваційної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепція національної інноваційної політики як самостійного об'єкта дослідження ще не отримала достатнього відображення у вітчизняній літературі. Про це свідчить той факт, що в багатьох публікаціях з основ соціально–економічного розвитку, економічного зростання, опрацьованих представниками вітчизняних шкіл, розгляд інноваційної політики найчастіше пов'язаний з інвестиційними процесами [1], з інвестиційною практикою постсоціалістичних країн [2], з фінансовими механізмами стимулювання інноваційного розвитку економіки [3; 4], з питаннями забезпечення інноваційного сталого розвитку економіки [5] і т. ін. Прерогативою багатьох напрацювань учених [6] є пошук шляхів інноваційного розвитку України на майбутнє. У результаті сутність інноваційної політики розглядається фрагментарно, що в умовах, коли значна частина трансформаційних процесів ще не завершена, ускладнює вироблення чітких уявлень про цілі і план дій із реалізації, а за необхідності, і корекції державної інноваційної політики.

Невирішена частина загальної проблеми. Якщо виходити з державних настанов, ще у 2003 році переважала думка про те, що "період суспільних коливань щодо доцільності (або недоцільності) прийняття інноваційної моделі розвитку економіки вже минув. Діяльність у цьому напрямі однозначно покладена в основу розбудови вітчизняної промисловості" [7]. Однак, безперервна трансформація органів державного управління науково–технічною та інноваційною діяльністю не сприяла виробленню зваженої і довгострокової інноваційної політики, що підсилювало погіршення стану інноваційної сфери та інноваційної культури суспільства. Тому сьогодні на всіх рівнях влади слід вести мову не взагалі про інноваційну політику

держави, а про концепцію створення її як такої. Актуальність теми дослідження посилюється і тією обставиною, що стан наукового опрацювання проблеми інноваційної політики держави не має ознаки комплексності, а отже, зумовлює певні труднощі в розумінні того, що конкретно перешкоджає активізації інноваційної діяльності в країні. Сьогодні відсутня єдність у розумінні суті даної політики, у передбачуваних заходах, засобах та напрямах її практичної реалізації. Тому дослідження зазначеної проблеми є вимогою і теорії і практики функціонування національної економіки.

Метою дослідження є розгляд проблематичних питань із формування концепції інноваційної політики держави, вирішення яких пов'язано з подальшими трансформаційними перетвореннями економіки, що мають модернізаційний характер.

Основні результати дослідження. Сучасна українська економіка в результаті трансформаційних перетворень поступово набуває окремі ознаки розвинених країн, принаймні вони перебувають на початковій стадії свого формування. Це стосується і становлення інноваційної моделі розвитку економіки, хоча очевидною характеристикою її є відсутність активної інноваційної діяльності. Пошук шляхів переходу до системи, в якій інновації переважають над традицією, стримується низкою обмежувальних внутрішніх і зовнішніх факторів, головним серед яких протягом всього часу трансформаційних змін в економіці була відсутність державної інноваційної політики щодо розвитку національних інноваційних процесів. У результаті не сформувалося господарське середовище, в якому реалізовуються інновації. Точніше, воно набуло однобокого характеру з погляду розвитку його ключових складових: є підприємництво, технології ж, особливо інформаційні, та фінансові ресурси залишаються проблематичними. Крім того, необхідно мати на увазі, що інноваційно–орієнтована економіка – це принципово новий тип економічної системи, яка передбачає розробку і впровадження нового, більш гнучкого стилю управління, визначення нової ролі держави, обумовленої тим, що інновації мають ряд характеристик, які роблять їх малопривабливими для приватних інвесторів – такими, як високі капіталовкладення, тривалий термін між розробкою нової технології та її комерційним результатом на ринку, значним ризиком, високим "спілловер ефектом". До того ж, необхідно приділяти особливу увагу регіональному рівню прийняття рішень, оскільки саме на цьому рівні формується принципова для ефективності інноваційної діяльності взаємодія між адміністративними структурами влади, приватним бізнесом і ученими.

Необхідність розробки і реалізації державної інноваційної політики, як інструменту активної участі держави в інноваційному процесі, обумовлена декількома моментами. По–перше, процес впровадження інновацій характеризується тривалістю науково–виробничого циклу, високими витратами і невизначеністю кінцевого результату. Ринок не може вирішити проблему довгострокових ризикових інвестицій. Вирішення цих завдань має взяти на себе держава. По–друге, тільки держава може приймати об'ємні довгострокові стратегічні рішення з урахуванням всіх можливих наслідків. У руслі цих рішень розробляються концепції, стратегії, програми, для виконання яких держава передбачає необхідні ресурси. По–третє, держава забезпечує законодавче регулювання інноваційної діяльності, сприяє формуванню інноваційного клімату. По–четверте, у ринковій економіці саме держава зобов'язана брати на себе вибір стратегії та здійснювання інновацій у неринковому секторі: фундаментальна наука, військова наука, екологічний моніторинг, розробка і реалізація великих інвестиційних проектів загальнонаціонального значення та ін., тобто тих сферах, які відіграють значну роль у життєдіяльності країни і забезпеченні її безпеки. По–п'яте, лише держава здатна ініціювати і здійснювати освоєння і поширення базисних інновацій, беручи на себе стартові вкладення в освоєння нових поколінь техніки і технологій. Для вирішення цієї проблеми держава може вступати в партнерські відносини з приватним бізнесом, поступово збільшуючи його частку і передаючи в його ведення потік поліпшуючих інновацій. По–шосте, обов'язок держави – сприяти створенню інноваційної інфраструктури. По–сьоме, безпосередньою турботою держави є підготовка кадрів для інноваційної діяльності з одночасною мотивацією праці учених, конструкторів, інженерів; забезпечення інтеграції академічних і галузевих інститутів і інноваційно–активних підприємств.

Усі ці моменти в сукупності утворюють змістовну сторону інноваційної політики держави, яку в даному контексті можна визначити як частину державної соціально–економічної політики, спрямовану на вдосконалення державного регулювання, розвиток і стимулювання інноваційної діяльності. Важливими цілями державної інноваційної політики є створення умов для приватного підприємництва, для інвестування коштів у здійснення інноваційної діяльності та просування високотехнологічних і наукоємних товарів на ринок. Без зацікавленості приватних компаній, що розуміється не стільки як створення умов "благодатного існування", скільки як формування конкурентного бізнес–середовища, неможливо очікувати високих результатів від будь–яких заходів, проектів або тих чи інших рішень держави щодо стимулювання інноваційних процесів.

Інноваційна політика повинна створювати рамкові умови для ефективного зв'язку науки з економікою, а також між технологіями і царинами їх застосування. Реалізація цієї мети передбачає тісний зв'язок інноваційної політики з усіма складовими соціально–економічної політики держави, але, насамперед, з промисловою політикою, науково–технічною й освітньою.

Відносно розуміння промислової політики, на думку її дослідника В. Вишневського, спостерігалася деяка невизначеність: "Якщо до 80–х років XX ст., – підкреслює учений, – промислову політику зазвичай розуміли як дії з безпосереднього втручання держави в економіку і директивного контролю уряду за виробничим апаратом" [8, с. 8], то в "даний час цей термін, навпаки, означає різноманітність політик, які здійснюються різними інституційними суб'єктами з метою стимулювання створення фірм, на користь їх концентрації, сприяння інновацій та конкурентоспроможного розвитку в контексті відкритої економіки. Тому нова промислова політика – це головним чином політика промислового розвитку, у рамках якої галузь неявно розглядається як організація, а також стратегічного управління людськими компетенціями і технічними можливостями" [9, p. 15]. Наведене визначення дозволяє вирізнити головні цілі промислової політики: структурна трансформація народного господарства країни, стимулювання створення фірм, як основи формування високоефективного промислового комплексу, сприяння інноваціям, забезпечення конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Каталізатором цільових змін є інноваційна діяльність, спрямована на заміну застарілих виробничих процесів більш прогресивними, на оновлення основного капіталу за рахунок впровадження в промисловість нових знань і технологій.

Державна науково–технічна політика – це складова частина соціально–економічної політики, яка відображує ставлення держави до наукової та науково–технічної діяльності, визначає цілі, напрями, форми діяльності органів державної влади в галузі науки, техніки і реалізації їх досягнень. Метою науково–технічної політики є намір (intention) вплинути на забезпечення єдиного, взаємообумовленого, поступального розвитку науки і техніки як провідних чинників інноваційно спрямованих змін суспільного виробництва.

Освітня політика держави спрямована на підвищення рівня освіти, кваліфікації, духовної, матеріальної та інноваційної культури членів суспільства. Її головна мета – формування умов розвитку і саморозвитку особистості, її творчої діяльності, орієнтованої на створення нововведень, інновацій. Саме цей вид політики держави прямо, безпосередньо сполучений з об'єктивною необхідністю формування економіки знань, які пов'язані практично з будь–якої сферою діяльності людини, з тією чи іншою галуззю економіки. Тому, коли мова йде про створення інноваційної економіки, не можна розглядати ізольовано освіту, науку і виробництво, які в результаті взаємодії покликані формувати інтеграційно–мережеву структуру (рисунок 1).

В Україні ж стосовно цього існує певна невідповідність. Наука відірвана від освіти, виробництва і бізнесу і це істотно стримує науковий розвиток. Основний стримуючий фактор для всієї вітчизняної науки – фінансовий дефіцит. Саме з ним

пов'язано те, що на одного наукового співробітника в нашій країні середньорічні витрати становлять 43 тис. грн. (5,6 тис. дол.), тоді як на ученого в Європі – 150–200 тис. дол. [10]. У розвиненому світі для учених обладнують суперсучасні автоматизовані робочі місця, надсучасні робочі комплекси, не кажучи вже про багатство бібліотечного фонду. Наша наука не фінансується в повному обсязі не тому, що уряд не хоче – він не має такої можливості. Тому дієвим напрямом поліпшення стану вітчизняної науки є державно–приватне партнерство.

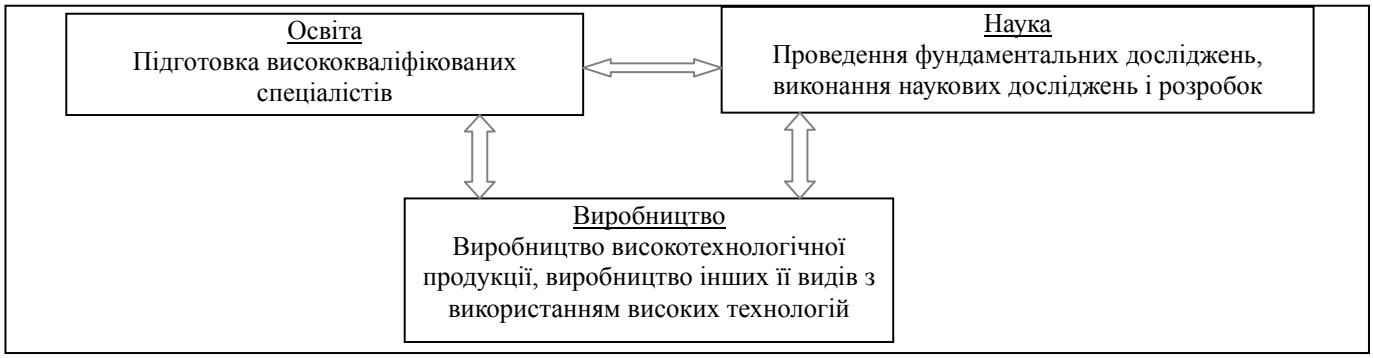


Рисунок 1. Модель взаємодії освіти, науки і виробництва

Розглянуті види економічної політики держави "відповідають" за різні складові інноваційного процесу. Промислова політика охоплює всі аспекти, що мають на меті змінити відносне значення промисловості в цілому та її окремих галузей, а також щодо інститутів та інноваційних перетворень в промисловості. Головним завданням освітньої і науково–технічної політики є створення освітніх та науково–технічних накопичень на перспективу (підтримка та сприяння розвитку освіти, науки, створення нових технічних розробок, технологій). Інноваційна політика відрізняється більш цілісним підходом, орієнтованим одночасно на створення і практичне використання знань, при якому основне значення надається створенню інновацій, втіленню їх у нові продукти та технології, ринковій комерціалізації. Велика увага в рамках цієї політики приділяється економічному середовищу, в якому відбувається інноваційний процес, тоді як промислова і науково–технічна політика зосереджені переважно на стимулюванні конкретних напрямів. Тим не менш, оскільки в економічному житті всі процеси і види предметної діяльності взаємообумовлені, названі види економічної політики також знаходяться в тісному взаємозв'язку один з одним. Роль сполучної ланки між освітньою, науково–технічною і промисловою політикою виконує саме інноваційна політика держави (рисунок 2).

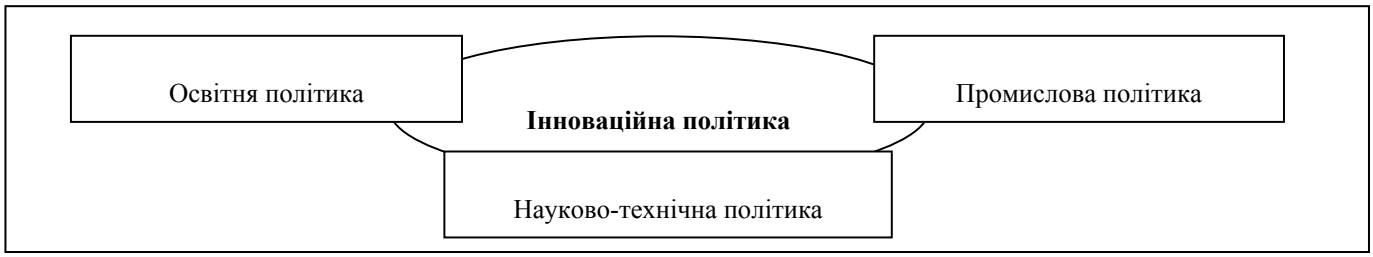


Рисунок 2. Схема сполучної ролі державної інноваційної політики

Безумовно, у ринковій економіці держава не може змусити господарюючих суб'єктів діяти в бажаних напрямках. Але вона може створювати для цього сприятливі умови й особливо підтримувати окремі напрями науково–технічного розвитку країни за допомогою цілеспрямованих і обмежених заходів впливу, що отримує своє відображення у виробленні та реалізації відповідної інноваційної політики. Її можна представити як інтегровану сукупність економічних, організаційних, інституційних, правових, освітніх, кваліфікаційних та інших чітко визначених заходів, що розробляються і здійснюються на державному (регіональному) рівні, і які орієнтовані на сприяння створенню, передаванню і розповсюдженню у сфері виробництва і у сфері послуг нововведень, як умов підвищення інноваційності економіки.

На сьогодні і найближчу перспективу не тільки бажані, а й об'єктивно необхідні такі заходи інноваційної політики держави, за допомогою яких можливо вирішення низки актуальних завдань, а саме:

– формування запасу знань у сферах, які є рушіями економічного розвитку і інноваційного зростання;

– мобілізація громадських сил для досягнення визначених цілей, концентрація ресурсів на стратегічних напрямах інноваційних дій;

– ініціювання розробки модернізаційних проектів з інноваційним характером змін;

– визначення джерел фінансування в достатній мірі для наукомістких виробництв;

– формування внутрішнього ринку інновацій із власними пріоритетами з метою інтеграції у світовий поділ праці;

– розвиток нових складових інституційного середовища, у першу чергу, національної інноваційної системи, яка повинна узяти на себе вирішення основних завдань у сфері розробки і реалізації нововведень інноваційного характеру.

Завдання державної інноваційної політики обумовлюють наступні її основні напрями: сприяння розвитку підприємництва як основи формування інноваційної спрямованості національної економіки; створення інституційних засад інноваційної діяльності; розробка механізмів ресурсного забезпечення інноваційного процесу, включаючи кадрове забезпечення, пряме і непряме стимулювання інноваційної діяльності (правовими методами, методами податкової, амортизаційної, митної та ін. політики); розвиток інноваційної інфраструктури; створення системи інформаційного забезпечення; розвиток малого інноваційного підприємництва; промислова орієнтація наукових досліджень тощо. Реалізація даних напрямів передбачає необхідність конкретних дій, за допомогою яких можна буде забезпечити створення нововведень радикального характеру, зменшення витрат у національному виробництві, зміну його структури, підвищення конкурентоспроможності і стійкості до спадів світової кон'юнктури.

Інноваційна політика, як сукупність дій держави, насамперед, повинна включати системний аналіз бізнес–середовища з подальшою оптимізацією системи державного впливу. Роль держави в даному випадку полягає в тому, щоб надавати допомогу підприємствам шляхом зменшення регуляторного навантаження і спрощення процедур ведення бізнесу. Через надмірну

зарегульованість підприємствам складно впроваджувати інновації або підтримувати темпи зростання, оскільки багато часу, сил і фінансових ресурсів витрачається на забюрократизовані процедури, великий документообіг і корупцію. Зрозуміло, що в таких умовах впровадження інновацій та розвиток новітніх технологій не можуть бути пріоритетними напрямами їх діяльності.

Важлива роль у реалізації зазначених заходів, пов'язаних з інноваційною політикою, належить законодавству, що регулює інноваційну діяльність. Головним недоліком законодавчої бази України в цьому плані, як, до речі, майже всіх трансформаційних економік пострадянського простору, є надмірно велика кількість законів і підзаконних актів, які регулюють відносини в інноваційній сфері. У законодавчій площині однією з важливих проблем залишається слабкий захист авторських прав. Це зводить будь–яку патентну стратегію на внівець, тоді як на Заході дозволяє "забути" про конкурентів на 5–10 років.

Нестача фінансових ресурсів, часто безуспішні зусилля по залученню іноземних інвестицій у вітчизняну економіку призвели до того, що темпи відновлення промислового та технологічного потенціалу різко сповільнилися. Між тим, для розвитку нової економіки необхідні цілеспрямований розвиток і підтримка високотехнологічних підприємств і галузей, насамперед, тих, що пов'язані із забезпеченням енерго– і ресурсозбереження, виробництвом композиційних матеріалів, розробкою і впровадженням новітніх біотехнологій в сільському господарстві і медицині, розвитком сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки та ін. Такий підхід повинен стати цільовою установкою інноваційної політики: поряд із підвищенням наукоємності існуючих галузей здійснювати переорієнтацію структури економіки країни на високотехнологічні галузі. При цьому об'єктивно посилюється необхідність у певному наборі інфраструктурних інститутів для підтримки і розвитку нових інноваційних структур: центрів трансферу технологій, бізнес–інкубаторів, технопарків, центрів комерціалізації технологій, державного фонду сприяння, фондів венчурного капіталу та ін. Хоча деякі з названих інститутів в Україні створені, їх діяльність поки не дає очікуваного ефекту. В основному це пов'язано з тим, що має місце асиметрія між можливостями цих інститутів і ринковим попитом на їх діяльність; відсутній достатній досвід співпраці учених і інженерів із підприємницьким сектором, оскільки відносини між ними у сфері фінансування, страхування, прав інтелектуальної власності належним чином не регулюються і не формалізовані.

Комплекс визначених покрокових дій держави дозволяє сформувати загальне бачення інноваційної політики з точки зору її функціональної спрямованості, тобто ролі, яку вона покликана виконувати, щоб задіяти механізми підтримки економічного зростання на інноваційній основі (рис. 3).

Рисунок 3. Основні функції інноваційної політики держави

Зазначені функції тісно взаємопов'язані і можуть прямо або побічно впливати на кінцеві результати здійснюваної інноваційної політики держави. Тому їх реалізація повинна розглядатися як комплексна система, що забезпечує розробку взаємозалежних рішень, кожне з яких вносить свій внесок у загальну результативність діяльності суб'єктів інноваційного процесу. Саме він, як самостійна царина діяльності, є сферою реалізації державної інноваційної політики. Слід зауважити, що в умовах становлення ринку цей процес зазнає певні складності і зміни: з циклу впровадження науково–технічних розробок, здійснюваного державою, він перетворюється в багатосуб'єктний процес. Його ланками стають винахідники державної або комерційної структури, маркетинг, інноватор, що представляє переважно приватний капітал і виступає ініціатором і менеджером інноваційного процесу.

З визначенням функцій даному випадку правомірно напрошується висновок про імплікативний зв'язок інноваційної політики держави з інституційним контекстом інноваційної діяльності: якщо державна інноваційна політика реалізується, то формалізацією її функцій є створення інститутів, які формують зміст національної інноваційної системи. Отже, у змістовному аспекті національна інноваційна система є інтеграцією суб'єктів інноваційної діяльності, інноваційної інфраструктури, інноваційних процесів і ресурсів. Ця інтеграція стає системою тільки в тому випадку, коли взаємодія її складових породжує якості, недоступні окремим із них без взаємодії.

Висновки. Підсумовуючи викладене, зазначимо, що запропоноване розуміння інноваційної політики спрямовано на можливість розробки концептуальних підходів до формування цілісної державної політики розвитку інноваційної економіки. Безумовно, потенціал вирішення даної проблеми за рахунок тільки розглянутих заходів обмежений, оскільки спроба повно виявити їх одноосібно не реальна. Доцільним є розширення спектру дослідження в цьому напрямі вітчизняними науковцями, що позитивно позначиться на системі прийняття рішень інноваційного характеру в державі. Представникам владних структур країни слід не просто проголошувати необхідність безмежної імперативної інноваційності, ведучи мову взагалі про інноваційну політику, а ініціювати розробку концепції цієї політики із визначенням основних напрямів і покрокових заходів їх реалізації.

У центрі уваги державної інноваційної політики має бути стратегічне партнерство держави, освіти, науки та бізнесових структур із метою формування єдиної цілісної системи взаємодії, що забезпечує підвищення рівня інноваційної активності господарюючих суб'єктів, випуску нової конкурентоспроможної продукції, впровадження нових або модифікованих технологій.

У даному контексті інноваційна політика держави повинна бути орієнтована на законодавчо оформлене стимулювання впливу податкової, кредитної, бюджетної систем, комплексу економічних, правових, організаційних та адміністративних важелів.

Список використаних джерел

1. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно–інвестиційних процесів / О.В. Михайловська. – К.: Дакор, 2009. – 424 с.

2. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.

3. Крупка М.І. Фінансово–кредитний механізм інноваційного розвитку економіки / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2001. – № 11. – С. 86–98.

4. Кузнєцова А.Я. Фінансові механізми стимулювання інвестиційно–інноваційної діяльності: монографія / А.Я. Кузнєцова. – Львів: Львів. банків ін–т НБУ, 2004. – 279 с.

5. Апатова Н.В. Национальная экономика: стратегия инновационного устойчивого развития: монография / Н.В. Апатова. – Симферополь: ДИАЙПИ, 2012. – 328 с.

6. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

7. Про Концепцію державної промислової політики: Указ Президента України від 12 лютого 2003 № 102/2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/102/2003

8. Вишневский В. Промышленная политика: теоретический аспект / В. Вишневский // Экономика Украины. – 2012. – № 4. – С. 4–15.

9. International handbook on industrial policy. Cheltenham, UK, Northampton, MA,USA, "Edward Elgar Publishing", 2006, p. 3–27.

10. Безуглый Н. Нашими научными достижениями уже интересуются в мире / Н. Безуглый // Голос Украины. – 2012. – 3 июля. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.golos.com.ua

11. Вишневский В. Инновации, институты и эволюция / В. Вишневский, В. Дементьев // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41–62.

References

1. Myhajlovs'ka O.V. Vplyv globalizacii' informacijnogo prostoru na rozvytok mizhnarodnyh innovacijno–investycijnyh procesiv [Influence of information space globalization on the development of innovation and investment processes]. K. : Dakor, 2009. 424 p.

2. Volkov O.I.,. Denysenko M.P, Grechan A.P. ta in. Innovacijnyj rozvytok promyslovosti Ukrai'ny [Innovative development of Ukrainian industry]. Pid red. prof. O.I. Volkova, prof. M.P. Denysenka. K. : KNT, 2006. 648 p.

3. Krupka M.I. Finansovo–kredytnyj mehanizm innovacijnogo rozvytku ekonomiky [Financial and credit mechanism of innovation development of economy]. // Finansy Ukrai'ny. 2001. №11. P. 86–98.

4. Kuznjecova A.Ja. Finansovi mehanizmy stymuljuvannja investycijno–innovacijnoi' dijal'nosti: monografija [Financial mechanisms of stimulating investment and innovation activities: monograph]. L'viv : L'viv. bankiv in–t NBU, 2004. 279 p.

5. Apatova N.V. Nacional'naja jekonomika: strategija innovacionnogo ustojchivogo razvitija: monografija [National economy: strategy of innovative stable development]. Simferopol': DIAJPI, 2012. 328 p.

6. Gejec' V.M., Semynozhenko V.P. Innovacijni perspektyvy Ukrai'ny: monografija [Innovation perspectives of Ukraine]. Harkiv: Konstanta, 2006. 272 p.

7. Pro Koncepciju derzhavnoi' promyslovoi' polityky: Ukaz Prezydenta Ukrai'ny vid 12 ljutogo 2003 №102/2003. [On Concept of State Industrial Policy: Order of president of Ukraine dated February 12, 2003, No 102/2003]. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/102/2003

8. Vishnevskij V. Promyshlennaja politika: teoreticheskij aspekt [Industrial policy: theoretical aspect]. // Jekonomika Ukrainy. 2012. №4. P. 4–15.

9. International handbook on industrial policy. Cheltenham, UK, Northampton, MA,USA, "Edward Elgar Publishing", 2006, P. 3–27.

10. Bezuglyj N. Nashimi nauchnymi dostizhenijami uzhe interesujutsja v mire [The world is interested in our scientific achievements]. // Golos Ukrainy. 2012. 3 ijulja. –www.golos.com.ua

11. Vishnevskij V., Dement'ev V. Innovacii, instituty i jevoljucija [Innovations, institutes and evolution]. // Voprosy jekonomiki. 2010. №9. P. 41–62.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Головінов Олег Миколайович, доктор економічних наук, професор кафедри економіки і управління інноваційною діяльністю

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган–Барановського

вул. Щорса, 31, м.Донецьк, 83050, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Головинов Олег Николаевич, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления инновационной деятельностью

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского

ул. Щорса, 31, г.Донецк, 83050, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Oleg Mykolayovych Golovinov, Doctor of Economics, Professor of Board of Economy and Innovation Management

Donetsk National University of Economy and Trade after Mykhailo Tugan–Baranovskiy

Shchorsa Str., 31, Donetsk, 83050, Ukraine.

УДК 336.29; 338.12 (19)

АНАЛІТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО–ЕКОНОМІЧНИХ ТА ФІНАНСОВИХ УМОВ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Захарін С.В.

У науковій праці проаналізовано стан розвитку системи вищої освіти України. Визначені організаційно–економічні та фінансові умови функціонування системи вищої освіти. Обґрунтовано пропозиції щодо подальшої оптимізації розвитку системи вищої освіти.

Мета статті – викласти результати досліджень щодо аналітичного оцінювання організаційно–економічних та фінансових умов розвитку вищої освіти України.

В процесі дослідження використовувалися наступні методи: логічного узагальнення, абстрагування, індукції і дедукції, економічного моделювання, статистичного аналізу, експертних оцінок, аналітичних порівнянь.

В результаті проведеного дослідження обґрунтовано наступні висновки і узагальнення:

Державна політика розвитку вищої освіти має бути чітко визначена законодавчо та забезпечена належними фінансовими ресурсами (бюджетними та позабюджетними).

Надзвичайно актуальним для розвитку ринку освітніх послуг є визначення потреб ринку праці та формування державного замовлення на підготовку кадрів у розрізі спеціальностей та рівнів освіти.

Збільшення обсягів фінансування вищої освіти є необхідною, але не достатньою умовою для отримання високоякісних освітніх послуг, і, відповідно, високого рівня конкурентоспроможності випускників вищих навчальних закладів.

Доцільна розробка та ухвалення державної цільової комплексної програми, яка б передбачала виведення 2–3 українських університетів до списку провідних університетів світу (ТОП–500).

5. Необхідно законодавчо визначити основні поняття вищої освіти як виду економічної діяльності, включаючи поняття "освітня послуга", "освітній продукт", "ринок освітніх послуг" та ін.

6. Для підвищення якості освітніх послуг, підвищення конкурентоспроможності національних ВНЗ та впровадження в систему вищої освіти України кращих надбань європейського досвіду реформування системи вищої освіти, застосування дієвих механізмів формування і регулювання освітніх послуг, держава має радикально розширити інституціональну, академічну та фінансову автономію вузів.

7. Державна політика забезпечення якості освітніх послуг у системі вищої освіти в Україні потребує дієвого інституційно–правового та фінансового забезпечення, на основі якого необхідно задіяти ефективні економічні механізми формування та регулювання освітніх послуг.

Ключові слова: *вища освіта, вищий навчальний заклад, управління, освітня політика.*

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИОННО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ФИНАНСОВЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

Захарин С.В.

В научном труде проанализировано состояние развития системы высшего образования Украины. Определены организационно–экономические и финансовые условия функционирования системы высшего образования. Обоснованы предложения относительно последующей оптимизации развития системы высшего образования.

Цель статьи – изложить результаты исследований аналитического оценивания организационно–экономических и финансовых условий развития высшего образования Украины.

В процессе исследования использовались следующие методы: логического обобщения, абстрагирования, индукции и дедукции, экономического моделирования, статистического анализа, экспертных оценок, аналитических сравнений.

В результате проведенного исследования обоснованы следующие выводы и обобщения:

1. Государственная политика развития высшего образования должна быть четко определена законодательно и обеспечена надлежащими финансовыми ресурсами (бюджетными и внебюджетными).

2. Чрезвычайно актуальным для развития рынка образовательных услуг является определение потребностей рынка труда и формирования государственного заказа на подготовку кадров в разрезе специальностей и уровней образования.

3. Увеличение объемов финансирования высшего образования является необходимым, но не достаточным условием для получения высококачественных образовательных услуг, и, соответственно, высокого уровня конкурентоспособности выпускников высших учебных заведений.

4. Целесообразна разработка и принятие государственной целевой комплексной программы, предусматривающей вывод 2–3 украинских университетов в список ведущих университетов мира (ТОП–500).

5. Необходимо законодательно определить основные понятия высшего образования как вида экономической деятельности, включая понятие "образовательная услуга", "образовательный продукт", "рынок образовательных услуг" и др..

6. Для повышения качества образовательных услуг, повышение конкурентоспособности национальных вузов и внедрение в систему высшего образования Украины лучших достижений европейского опыта реформирования системы высшего образования, применения действенных механизмов формирования и регулирования образовательных услуг государство должно радикально расширить институциональную, академическую и финансовую автономию вузов.

7. Государственная политика обеспечения качества образовательных услуг в системе высшего образования в Украине нуждается в действенном институционально–правовом и финансовом обеспечении, на основе которого необходимо задействовать эффективные экономические механизмы формирования и регулирования образовательных услуг.

Ключевые слова: *высшее образование, высшее учебное заведение, управление, образовательная политика.*

ANALYTICAL ASSESSMENT OF ORGANIZATIONAL, ECONOMIC AND FINANCIAL CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

Zakharin S.V.

The article analyses the condition of developing the higher education in Ukraine, determines organizational, economic and financial conditions of higher education system functioning and substantiates proposals on further optimization of development of higher education system.

Aim of the article is to highlight the results of researches on the analytical assessment of organizational, economic and financial conditions of development of higher education system in Ukraine.

 © Захарин С.В., 2013

The following methods were used for the research: logical generalization, abstraction, induction and deduction, economic modeling, statistical analysis, expert assessments and analytical comparisons.

The following conclusions are substantiated by the research:

1. State policy of higher education development shall be regulated by the current legislation and supported by the sufficient financial resources (budget and out–of–budget).

2. Very important task for developing the market of educational services is definition of labor market demands and formation of the state order for the trainings of employees on specialties and educational levels.

3. Increase of higher education financing is necessary, but insufficient condition for receiving high–quality educational services and achieving high level of competitiveness of graduates of higher educational institutions.

4. State target complex program aimed at including 2–3 Ukrainian universities in the list of world leading universities should be developed and approved (TOP–500).

5. It is necessary to approve on the legislative level the main concepts of higher education as type of economic activity, including the concepts "educational service", "educational product", "market of educational services", etc.

6. To increase the quality of educational services, competitive capacity of higher educational institutions and implement the best European experience of reforming higher educational system in the higher educational system of Ukraine and apply effective mechanisms of forming and regulating educational services, the state shall radically extend the institutional, academic and financial autonomy of higher educational institutions.

7. State policy in the sphere of providing qualitative educational services in the higher educational system in Ukraine requires effective institutional, legal and financial support for activating effective economic mechanisms of forming and regulating educational services.

Key words: *higher education, higher educational institutions, administration, educational policy.*

Актуальність теми дослідження. Вища освіта виступає однією із сфер діяльності, яка забезпечує довгострокову національну конкурентоспроможність.

Вища освіта має забезпечити національну економіку висококваліфікованими та креативними фахівцями, які будуть здатні вирішувати складні завдання технологічного розвитку.

Відтак, держава має вживати заходи, спрямовані на оптимізацію організаційно–економічних та фінансових умов функціонування системи вищої освіти. Цим пояснюється актуальність дослідження.

Огляд літератури, вибір методів дослідження. З актуальних проблем розвитку системи вищої освіти України видається чимало наукових праць [1–6]. Науковці глибоко аналізують економічні умови розвитку системи вищої освіти з використанням апробованих наукових методів.

Проте в сучасних умовах, які характеризуються виснаженням традиційних джерел фінансування діяльності вищих навчальних закладів, мають бути ідентифіковані та оцінені організаційно–економічні та фінансові умови функціонування системи вищої освіти, а також визначені перспективи зміцнення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів.

В процесі дослідження використовувалися наступні методи: логічного узагальнення, абстрагування, індукції і дедукції, економічного моделювання, статистичного аналізу, експертних оцінок, аналітичних порівнянь.

Мета статті – викласти результати досліджень щодо аналітичного оцінювання організаційно–економічних та фінансових умов розвитку вищої освіти України.

Виклад основного матеріалу. Вища освіта України – це сфера освітянської діяльності, яка представлена вищими навчальними закладами I–IV рівнів акредитації, що створені і діють на підставі вимог законодавства про освіту відповідно до виданої ліцензії. В той же час поняття "вища освіта" в контексті нашого дослідження може розумітися як сфера господарської (економічної) діяльності, яка представлена закладами вищої освіти, що надають освітні послуги відповідно до статутних завдань за певну плату (за рахунок коштів бюджету або за рахунок інших джерел).

Протягом років Незалежності (починаючи з 1990–х рр.) сфера вищої освіти розвивалася випереджаючими темпами, що проявилося в першу чергу у зростанні кількості закладів вищої освіти та відповідному збільшенні чисельності студентів. Вказаний процес став закономірним наслідком двох чинників: здобуття Незалежності (необхідність підготовки фахівців у новітніх закладах, яких раніше на території України не існувала) та радикальна соціально–економічна реформа (можливість створення навчальних закладів приватної форми власності). Крім того, до складу сфери вищої освіти почали включати заклади I–II рівнів акредитації (коледжі, технікуми, училища), які в радянські часи входили до складу сфери середньої спеціальної освіти.

Дані про кількість вищих навчальних закладів та чисельність студентів (слухачів) представлено у табл. 3.

Таблиця 3. Вищі навчальні заклади та чисельність студентів (слухачів)

Показники	1995/ 1996	2000/ 2001	2005/ 2006	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011
Кількість закладів, всього, одиниць	1037	979	951	881	861	854
Чисельність студентів – всього, тис.осіб	1540,5	1930,9	2709,2	2763,9	2599,4	2491,3
Середня кількість студентів у одному закладі, тис.осіб	1,48	1,97	2,84	3,13	3,01	2,92

Складено за даними: [7, с. 8]

З наведених даних вбачається, що протягом 2000–2011 рр. триває тенденція зменшення кількості закладів. Вказане обумовлюється зависокими темпами зростання кількості закладів у попередній період (до 2000 р.), а також загостренням конкурентної ситуації на ринку освітніх послуг, в результаті чого непривабливі для споживачів заклади мають припинити свою діяльність.

Внаслідок деякого зменшення кількості навчальних закладів та одночасного збільшення контингенту студентів і слухачів відбулося зростання показника середньої кількості студентів у одному закладі (від 1,48 тис. у 1995/1996 навчальному році до 2,92 тис. у 2010/2011 навчальному році). Це позитивна тенденція, оскільки дозволяє сконцентрувати можливості щодо підготовки студентів і таким чином прискорити процес створення потужних вищих навчальних закладів із сучасною матеріально–технічною базою.

Зафіксоване незначне коливання кількості вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації (від 345 у 2005/2006 навчальному році до 353 у 2008/2009 навчальному році). В той же час зафіксовано значні коливання кількості студентів і слухачів – зростання до 2008/2009 навчального року (2364,5 тис.осіб) з деяким зниженням у наступний період (2129,8 тис.осіб у 2010/2011 навчальному році). Причому зниження контингенту студентів і слухачів спостерігається за усіма формами навчання.

У табл. 2 представлено аналітичні дані про динаміку кількості закладів III–IV рівнів акредитації та кількості студентів (слухачів) в них у розрізі різних форм навчання.

Таблиця 2. Вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації та чисельність студентів (слухачів)

Показники	1995/ 1996	2000/ 2001	2005/ 2006	2008/ 2009	2009/ 2010	2010/ 2011
Кількість закладів, всього, одиниць	255	315	345	353	350	349
Чисельність студентів – всього, тис.осіб	922,8	1402,9	2203,8	2364,5	2245,2	2129,8
У тому числі за формами навчання: – денна	616,3	859,5	1233,8	1310,6	1280,7	1250,2
– вечірня	24,1	10,7	9,3	8,3	7,4	6,1
– заочна	282,4	532,7	960,7	1045,6	957,1	873,5
Середня кількість студентів у одному закладі, тис.осіб	3,614	4,45	6,38	6,69	6,41	6,10

Складено за даними: [7, с. 8]

Середня кількість студентів у одному вищому навчальному закладі III–IV рівнів акредитації становила у 2010/2011 навчальному році 6,10 тис.осіб. В той же час у країнах ЄС–15 середня кількість студентів, що навчаються в університетах, коливається на рівні від 14 тис.осіб (Греція) до 23 тис.осіб (Італія) [1; 3; 5]. Вказане свідчить про доцільність деякого скорочення мережі вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, що є запорукою подальшої концентрації обмежених ресурсів та створення можливостей для формування потужних закладів, що працюють із використанням сучасних навчальних технологій.

У радянські часи рішення про відкриття вищого навчального закладу, що надавав повну вищу освіту, приймалося після ретельних обґрунтувань, узгоджень, підготовчих заходів, ідентифікації ресурсної бази (у середньому 1 заклад у 2 роки). Натомість у роки Незалежності без створення належних умов (відсутність кадрового та фінансового ресурсу) було створено понад 200 таких закладів (тобто в середньому по 10 щороку).

Однією із особливостей системи вищої освіти є те, що вона здійснює підготовку іноземних громадян (експорт освітніх послуг). Згідно даних Держстату, у вищих навчальних закладах України станом на початок 2011/12 року навчалося 38166 іноземних громадян, у тому числі у закладах III–IV рівнів акредитації – 37848 іноземних громадян, що становить 1,78% від загальної чисельності студентів. Цікаво, що найбільша кількість іноземних студентів навчається не в столиці, а в Харківській області (понад 10 тис.осіб), що можна пояснити більш якісною роботою харківських вищих навчальних закладів в частині залучення іноземних замовників (споживачів). Лідерські позиції за чисельність іноземних громадян, що здобувають вищу освіту у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, займають також м.Київ, Одеська, Луганська, Донецька області.

Найбільша кількість студентів у вищих навчальних закладах України навчається з таких країн: Китай (4,7 тис.осіб), Туркменістан (4,5 тис.осіб), Російська Федерація (3,5 тис.осіб), Індія (2,4 тис.осіб), Йорданія (2,2 тис.осіб), Ірану (1,2 тис. осіб).

У табл. 3 представлено дані про кількість закладів вищої освіти у розрізі їхніх типів.

Таблиця 3. Вищі навчальні заклади на початок 2010/11 навчального року, за типами закладів

Типи закладів	Кількість закладів, од.	Кількість студентів, тис.осіб	З них жінок, тис.осіб	Прийнято на початковий цикл навчання, тис.осіб	Випущено з закладу, тис.осіб
Всього	854	2491,3	1337,5	521,1	654,7
Технікуми	130	112,1	40,9	42,2	37,8
Училища	121	47,7	34,7	16,8	12,4
Коледжі	234	190,4	109,5	67,2	57,6
Університети	197	1679,2	917,1	316,0	428,5
Академії	62	329,4	158,9	54,2	79,8
Інститути	109	131,9	76,0	24,5	38,4
Консерваторії	1	0,6	0,4	0,1	0,1

Складено за даними: [7, с. 17]

З представлених даних вбачається, що основними типами вищих навчальних закладів в Україні є коледжі (234 од. на початок 2010/11 навчального року), університети (197 од.) та технікуми (130 од.). Найбільша кількість студентів сконцентровано в університетах (1679,2 тис.осіб на початок 2010/11 навчального року). Найбільша частка жінок серед контингенту студентів спостерігається в училищах та університетах.

Аналітичні дані свідчать про певну територіальну нерівномірність розміщення вищих навчальних закладів. Найбільша кількість закладів сконцентрована у регіонах з високою кількістю населення (м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Харківська обл.), що є цілком виправданим з точки зору орієнтації навчальних закладів на розміщення до потенційних споживачів. В той же час за кількістю університетів провідні позиції, окрім названих, займають також Львівська та Одеська області, що є наслідком реалізації набутого у попередні роки кадрового та наукового потенціалу. За кількістю вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації (технікуми, коледжі) лідерські позиції утримують промислово розвинуті регіони – м.Київ, Донецька, Дніпропетровська, Луганська, Харківська, Одеська області, в яких сконцентрована значна кількість промислових підприємств, які використовують кваліфіковану робочу силу.

Одним із ключових показників, що характеризують якість роботи системи вищої освіти, є забезпеченість вищих навчальних закладів науково–педагогічними працівниками, у тому числі фахівцями вищої кваліфікації (з науковими ступенями). Згідно даних Держстату, у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації на початок 2010/11 року працювало 163,6 тис. осіб викладацького складу, у тому числі 142,7 тис. осіб – науково–педагогічні працівники (з них 13,4 тис. осіб мають науковий ступінь доктора наук, 66,7 тис.осіб – науковий ступінь кандидата наук).

Протягом 1990 – 2012 рр. кількість вищих навчальних закладів зростала темпами, вищими за темпи підготовки науково–педагогічних працівників для вищої школи, у тому числі фахівців найвищої кваліфікації. Це призвело до того, що окремі заклади не виконують вимог за показниками забезпеченості науково–педагогічними працівниками вищої кваліфікації. Вказане негативно впливає на якість навчання, а також звужує науковий та інноваційний потенціал вищої освіти.

Одним із негативних чинників, що гальмує розвиток кадрового потенціалу вищої освіти, є незначний (недостатній) розмір заробітної плати науково–педагогічних працівників, слабкий рівень соціального забезпечення, занизька престижність викладацької діяльності.

Також важливим показником розвитку вищої освіти є рівень матеріально–технічного забезпечення вищих навчальних закладів. За цими показниками система вищої освіти України не відповідає сучасним вимогам. Загальна площа будівель, що перебувають у власності або оперативному управлінні вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації, становить 22502,4 тис. кв. метрів, з яких

1530,6 тис. кв.метрів – орендовано у інших установах, а 384,7 тис. кв.метрів – здано в оренду іншим установам. Площа навчально–лабораторних приміщень вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації становить 14613,4 тис. кв.метрів, площа гуртожитків – 6682,3 тис.кв.метрів. Згідно даних Держстату, 469,9 тис.студентів потребують улаштування до гуртожитку.

Безробіття випускників спричиняють неправильна професійна орієнтація, доповнена низькою якістю вступників та їхньої наступної підготовки. В результаті спостерігається так звана «перекваліфікація робочої сили» національної економіки, надлишку в ній фахівців з повною вищою освітою (переважно неякісною) [7; 8].

Вищі навчальні заклади не мають належних інформаційних ресурсів для підготовки фахівців з вищою освітою. Наукові (науково–технічіні) бібліотеки вищих навчальних закладах є порівняно невеликими, недостніми є кількісні показники підписки на провідні іноземні періодичні фахові видання та видання в електронному форматі [8].

В Україні станом на початок 2010/11 навчального року має власну бібліотеку 831 вищий навчальний заклад, бібліотечні пункти мають 283 закладів, загальний книжковий фонж становить понад 176 млн.екземплярів.

Однією із вад системи вищої освіти України є орієнтація вищих навчальних закладів на задоволення потреб споживачів, які бажають отримані так звані «модні» або «рейтингові» спеціальності (економіст, юрист, менеджер, психолог та ін.). Значна частка вищих навчальних закладів готують непрофільних для них фахівців, не маючи для цього належного кадрового, наукового та навчально–методичного забезпечення.

Згідно розрахунків фахівців Інституту вищої освіти НАПН України, наша держава щонайменше у 2,5 раза відстає за часткою випускників науково–природничої освітньої галузі, натомість надлишково готує фахівців з соціальних наук, бізнесу і права (41 %) [Луговой].

Одним із економічних факторів, що заважає переходу сфери вищої освіти на модель інноваційного розвитку, є недостатність фінансування. Вказане обумовлено кількома причинами: загальною економічною кризою, негативними демографічними тенденціями, відсутністю достатньої кількості конкурентоспроможних освітніх продуктів, слабкістю механізмів взаємодії навчальних закладів з роботодавцями, іноземними партнерами та міжнародними організаціями тощо [3; 4; 7].

Стан фінансування системи освіти загалом та вищої освіти зокрема за рахунок коштів бюджету представлено у табл.4.

З наведених даних вбачається, що фінансування освіти та вищої освіти відбувається невірномірно. Після зростання абсолютних обсягів видатків зведеного бюджету на фінансування освіти та вищої освіти у 2005–2009 рр., що пояснювалося зростанням бюджетних доходів та бюджетних видатків, у 2010 р. обсяг фінансування освіти та вищої освіти знизився, що було обумовлено стрімким падінням доходів та видатків бюджетів різних рівнів внаслідок фінансово–економічної кризи. Показово, що у 2009 р., у найтяжчий період кризи, загальний обсяг видатків зведеного бюджету знизився, а видатки на освіту та вищу освіту зросли. Це говорить про намагання Уряду України здійснювати належне фінансування освітянської діяльності відповідно до взятих зобов'язань, на пріоритетних принципах.

Таблиця 4. Фінансування освіти та вищої освіти за рахунок коштів зведеного бюджету, млн.грн.

Показники	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Обсяг видатків зведеного бюджету	48148,6	141989,5	226054,4	309230,7	307399,4	262428,0
У тому числі: На освіту	7085,5	26801,8	44333,6	60959,4	66773,6	55620,9
У тому числі: На вищу освіту	2285,5	7934,1	12827,8	18552,9	20966,3	17057,9

Складено за даними: [7, с.3].

У табл. 5 подано розрахунково–аналітичні показники щодо фінансування вищої освіти в Україні.

Таблиця 5. Аналіз фінансування вищої освіти за рахунок коштів зведеного бюджету, млн.грн.

	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Видатки на вищу освіту: – у % до ВВП	1,3	1,8	1,8	2,0	2,3	2,2
– у % до загального обсягу видатків	4,7	5,7	5,7	6,0	6,8	6,5
– у % до обсягу видатків на освіту	32,3	29,6	28,9	30,4	31,4	30,7

Розраховано автором за даними: [7, с.3].

З наведеної таблиці випливає, що рівень бюджетного фінансування вищої освіти відносно ВВП та загального обсягу бюджетних видатків протягом 2008–2010 рр. порівняно з 2000–2007 рр. дещо збільшився. Так, якщо у 2000–2007 р. видатки на вищу освіту дорівнювали 1,3 – 1,8% ВВП та 4,7 – 5,7% загальних бюджетних видатків, то у 2008–2010 рр. ці показники збільшилися до 2,0 – 2,3% ВВП та 6,0 – 6,8% бюджетних видатків. Показово, що у 2010 р. відносні показники фінансового забезпечення вищої освіти за рахунок коштів бюджету дещо знизилися, що стало закономірним явищем суттєвого обмеження фінансування багатьох бюджетних програм, у тому числі і у сфері вищої освіти, викликаного необхідністю здійснювати видатки на фінансування захищених статей.

У сфері вищої освіти основний обсяг асигнованих бюджетних коштів спрямовується на заробітну плату та нарахування на неї, а також на стипендії. Тобто, в основному фінансуються соціально захищені статті витрат ("статті проїдання"). В той же час майже не фінансуються інвестиційні витрати на нове будівництво, впровадження нових освітніх технологій, закупівлю навчального обладнання, проведення перспективних наукових досліджень ("статті розвитку"). Однією з основних причин зазначеного неблагополучного становища в Україні є велика кількість вищих навчальних закладів та їхніх позабазових структурних підрозділів. Фахівці неодноразово вказували на надміре розростання системи вищої освіти України, яка продукує "непотрібних" суспільству та ринку фахівців. Парадоксально, що ліцензований обсяг прийому у 2012 р. на бакалаврські програми становив 1,2 млн. осіб, вдвічі перевищивши кількість осіб, які закінчили середню школу. Державне замовлення на підготовку фахівців у вищих навчальних закладах різних форм власності проводиться непрозоро, без урахування якості освітніх послуг.

Порівняємо динаміку відносних показників фінансового забезпечення сфери вищої освіти із сферами вищої освіти інших країн. До вибірки включено дані про системи вищої освіти провідних країн світу (передові країни Організації економічного співробітництва та розвитку – ОЕСР, Європейського Союзу, Америки), з огляду на те, що саме на ці країни слід орієнтуватися Україні при модернізації власної вищої освіти та впровадженні перспективних моделей фінансово–економічного забезпечення її розвитку.

Дані про фінансування вищої освіти (у % до ВВП) наведено у табл.6.

Таблиця 6. Обсяг бюджетного фінансування розвитку вищої освіти в окремих країнах

Країни, групи країн, роки даних	Бюджетні видатки, що спрямовуються на вищу освіту, % ВВП,	У тому числі бюджетні видатки, що спрямовуються на наукову та інноваційну діяльність установ вищої освіти, % ВВП
Україна, 2011 р.	2,3 %	0,05
Країни ОЕСР (середнє за країнами), 2009 р.	1,6 %	0,45
Країни ЄС (21), що є членами ОЕСР, 2009 р.	1,4 %	0,49
Російська Федерація, 2009 р.	1,8 %	0,09

Складено за даними: [2; 3; 4].

Як вбачається з поданої таблиці, в Україні зафіксовано відносно високий показник бюджетного фінансування сфери вищої освіти (відносно ВВП). Натомість в Україні майже не фінансується наукова (дослідницька) та інноваційна діяльність установ вищої освіти.

Дані про чисельність студентів вищих навчальних закладів за джерелами фінансування їхнього навчання наведено у табл. 7

Таблиця 7. Чисельність студентів вищих навчальних закладів за джерелами фінансування їхнього навчання

Показники	Вищі навчальні заклади – усього			У т.ч. вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації		
	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Всього студентів, тис.осіб	2763,9	2599,4	2491,3	2364,5	2245,2	2129,8
У тому числі за рахунок: Державного бюджету	975,0	952,6	945,5	827,2	820,5	815,2
Місцевих бюджетів	94,4	98,6	100,3	21,3	21,7	21,0
Юридичних осіб	14,2	8,7	8,8	13,7	8,5	8,5
Фізичних осіб	1680,2	1593,5	1436,7	1502,4	1394,5	1285,2

Складено за даними: [7, с.13]

З наведених даних вбачається, що протягом 2008–2011 рр. триває тенденція зниження кількості студентів, що навчаються у вищих навчальних закладів, в тому числі у розрізі наявних джерел фінансування (окрім коштів місцевих бюджетів). Вказане пояснюється як демографічними проблемами (стрімке зниження кількості молоді, що народилася у першій половині 1990–х рр.), так і недостатністю фінансових ресурсів внаслідок загострення фінансово–економічної кризи.

Розподіл студентів вищих навчальних закладів за джерелами фінансування їхнього навчання наведено у табл. 8.

Як результат, в Україні у вищих навчальних закладах навчається майже 90% молоді у віці від 17 до 22 років, у той час як у інших країнах цей показник знаходиться на рівні 30–45%. Відтак, через завелику кількість студентів вищих навчальних закладів, рівень бюджетних видатків на одного студента в Україні значно нижчий, аніж у провідних країнах світу.

Таблиця 8. Розподіл студентів вищих навчальних закладів за джерелами фінансування їхнього навчання

Показники	Вищі навчальні заклади – усього			У т.ч. вищі навчальні заклади III–IV рівнів акредитації		
	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Всього студентів, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У тому числі за рахунок: Державного бюджету	35,3	36,7	38,0	35,0	36,5	38,3
Місцевих бюджетів	3,4	3,8	4,0	0,9	1,0	1,0
Юридичних осіб	0,5	0,3	0,3	0,6	0,4	0,4
Фізичних осіб	60,8	59,2	57,7	63,5	62,1	60,3

Складено за даними: [7, с.13]

Тому нині актуальною і значущою проблемою сьогодення є вибір та обгрунтування перспективних напрямів фінансово–економічного забезпечення функціонування системи вищої освіти, що адекватні сучасним викликам соціально–економічної ситуації та відповідають довгостроковим прогнозам технологічного розвитку.

Серед значних втрат сфери вищої освіти України – суттєва девальвація науково–технічного та інноваційного потенціалу переважної більшості вищих навчальних закладів, що проявляється зокрема у низькій результативності їхньої наукової та інноваційної діяльності [2; 3; 4; 8].

Результативність наукової діяльності науково–педагогічних працівників в Україні оцінюється переважно за кількісними параметрами (кількість наукових праць, обсяг друкованих аркушів тощо), а майже всі наукові публікації оприлюднюються у виданнях, які не входять до світових науковометричних базах даних. В системі вищої освіти України немає ефективних механізмів стимулювання наукової творчості та високої результативності дослідницької діяльності науково–педагогічних працівників.

У більшості вищих навчальних закладів фундаментальні та прикладні науково–дослідні роботи і науково–технічні розробки взагалі не фінансуються, ані за кошти бюджету, ані за кошти з інших джерел. Обсяги фінансування наукової діяльності навіть провідних закладів є незначними. Приміром, Київський національний університет імені Тараса Шевченка та Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» у 2011 р. мали доведений обсяг фінансування наукових і науково–технічних робіт відповідно 82,6 та 65,4 млн грн. [2], що ледве складає десяту частину загальних видатків на утримання закладів. Зрозуміло, це звужує дослідницький потенціал вищих навчальних закладів та каталізує їхню деградацію.

У провідних країни світу, які демонструють найвищі позиції національної вищої освіти за світовими рейтингами, неухильно збільшується частка досліджень і розробок у структурі навчання висококваліфікованих фахівців у вартісному вираженні. Тобто в закладах вищої освіти провідних країн більшою мірою реалізується принцип “навчання через дослідження і розробки”. Відносно невелика частка останніх у вищій школі США (9,9 %) значною мірою компенсується вагомими інвестиціями в розвиток бібліотечної справи та інформаційних ресурсів і технологій [3; 4; 6].

Система вищої освіти України не може продемонструвати високу якість діяльності в системі міжнародних координат, що підтверджується зокрема результатами незалежного рейтингування вищих навчальних закладів, яке регулярно проводиться впливовими міжнародними організаціями.

Система вищої освіти України не містить у своєму складі зразкові за міжнародними стандартами вищі навчальні заклади. Основним недоліком таких закладів, згідно позиції міжнародних організацій, є відсутність належної наукової та інноваційної

діяльності. У вищих навчальних закладах України, на противагу від закладів інших країн, майже не представлено наукових шкіл світового рівня. Наукова робота студентської молоді нерідко зводиться до виконання формальних процедур.

Результати проведеного аналізу дають змогу зробити висновок, що сфера вищої освіти України протягом 1990–2012 рр. розвивалася доволі високими темпами, але переважно на екстенсивній основі. Відбувалося зростання кількості закладів, але без належного їхнього забезпечення необхідними кадровими, науковими (дослідницькими) та інноваційними ресурсами. Кількість студентів, що навчаються у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації, збільшилася за роки Незалежності майже у 3 рази, що призводить до неоднозначних економічних наслідків. Зокрема, промисловість України вже зараз відчуває дефіцит висококваліфікованих робітників.

Установи вищої освіти орієнтуються на задоволення платоспроможного попиту, а тому готують в першу чергу фахівців так званих «модних» професій. В таких умовах звичайно страждає якість навчання.

Можемо також стверджувати, що розвиток вищої освіти відбувається у несприятливих макроекономічних умовах. Дається взнаки падіння платоспроможного попиту, через що окремі заклади змушені припняти діяльність, а окремі – знижують ціни (демпенгіують), що неодмінно позначається на падінні якості навчання. Демографічна криза 1990–х рр. призвела до зниження кількості потенційних споживачів освітніх послуг. Відчувається недостатність бюджетної підтримки інвестиційного процесу у сфері вищої освіти.

У державі не створено організаційно–економічного механізму залучення потенціалу вищої школи до виконання перспективних наукових та інноваційних розробок. Значна кількість закладів не мають фінансового ресурсу на організацію наукових досліджень і розробок.

Не можемо оцінити позитивно ситуацію, коли в системі вищої освіти функціонує майже 200 університетів, значна частина яких не виконує функцій класичного університету – бути не просто “освітнім закладом” (як це має місце у нас), а центром державотворення, осередком суспільного прогресу, науки, культури. Вітчизняні університети в переважній більшості орієнтуються на надання освітніх послуг з метою отримання доходу, а не на формування моделей розвитку держави, суспільства, бізнесу з урахуванням сучасних викликів.

Особливістю вищої освіти України як виду економічної діяльності є присутність у ринковому просторі освітніх установ (вищих навчальних закладів) державної та комунальної форм власності, які одночасно виступають і як бюджетні установи (тобто отримують кошти з бюджетів різних рівнів задля виробництва суспільних благ), і як суб’єкти економічної діяльності (орієнтовані на досягнення позитивних результатів господарювання шляхом вироблення освітніх послуг та їх продажу на конкурентному ринку).

При цьому у сфері вищої освіти, як показав проведений аналіз, основною інституцією, що замовляє і оплачує освітні послуги, є держава. Кошти державного та місцевих бюджетів є провідним джерелом доходу установ (інституцій) системи вищої освіти України.

Ця тенденція є загальносвітовою, оскільки переважна більшість сучасних розвинених країн законодавчо закріпили право громадян на здобуття освіти, що потребує здійснення ресурсного (у тому числі фінансового) забезпечення оплати вироблених освітніх послуг за рахунок бюджетів різних рівнів.

Сфера вищої освіти виконує також важливі соціальні завдання, зокрема, через механізм стипендіальних виплат (що фінансуються за рахунок бюджету) забезпечує підтримку студентів, тобто непрацездатних громадян, які здобувають вищу освіту, а також забезпечує цих громадян доступним житлом (у гуртожитках). На даний час реалізація вказаних завдань можлива лише в рамках функціонування державних і комунальних вищих навчальних закладів.

Система бюджетного фінансування вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності є вкрай нераціональною і піддається обгрунтованій критиці науковців та практиків [6; 8]. Зокрема, найбільшою проблемою є недостатній обсяг фінансування, який визначається не з реальних потреб, а з можливостей бюджету, а по суті – обраними державними чиновниками параметрами бюджетної політики (для якої належне фінансування освіти ніколи не було пріоритетом) [1; 5].

Серед основних проблем удосконалення методології кошторисного планування можна виділити наступні [2; 3; 4]:

– неможливість повного врахування динаміки цін (вартості) на основні блага (включаючи вартість праці), що споживаються (використовуються) бюджетною установою (так, у 2009 р. був несподівано для бюджетних установ переглянутий розмір мінімальної заробітної плати, що потребувало коригування кошторисів та оперативного узгодження їх з фінансовими органами),

– відсутність методик прогнозування обсягів надходжень від надання платних послуг (окремі послуги можуть надаватися і платно, і безоплатно),

– висока залежність доходів окремих бюджетних установ від загальних макроекономічних показників (наявних і реальних доходів населення), що майже неможливо врахувати у кошторисному плануванні,

– недосконалість методик планування матеріальних витрат, і як наслідок – необгрунтоване завищення окремих видатків (ціна палива, послуг зв’язку, окремих матеріалів),

– ймовірнісний характер планування кількості (одиниць) та обсягу (глибини) надання певних послуг (кількість дітей в школах, кількість виїздів на екстрені випадки, кількість пацієнтів тощо).

Протягом останніх років триває тенденція поступового зниження кількості вищих навчальних закладів, у тому числі вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності. Причому частка вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності у загальній структурі вищих навчальних закладів має тенденцію до зменшення (з 89,2% у 1995/96 навчальному році до 77,9% у 2010/11 навчальному році). Це говорить про те, що держава скорочує кількість державних і комунальних вищих навчальних закладів швидшими темпами, аніж скорочується кількість вищих навчальних закладів приватної форми власності. Це стало закономірним наслідком неконтрольованого (і необгрунтованого) зростання кількості вищих навчальних закладів у попередні роки, що призвело до утворення “зайвих” і неконкурентоспроможних закладів.

Чисельність студентів у вищих навчальних закладах державної та комунальної форм власності до 2009/10 навчального року зростала, хоча кількість вказаних закладів зменшувалася, через що стрімко зріс показник середньої чисельності студентів у одному закладі (з 1,58 тис.осіб у 1995/96 навчального року до 3,32 тис.осіб у 2009/10 навчальному році, або у понад 2 рази). Це позитивне явище, оскільки дозволяє сконцентрувати більшу кількість студентів у потужних закладах, які мають належний рівень матеріально–технічного та кадрового забезпечення.

У 2009/10 та 2010/11 навчальних роках чисельність студентів у вищих навчальних закладах державної та комунальної форм власності зменшилася, в першу чергу через зменшення студентів, що здобувають вищу освіту на заочній формі навчання. Це стало закономірним наслідком негативних демографічних процесів у державі, в першу чергу стрімкого зменшення народжуваності у 1990–х рр.

Через зменшення загальної (абсолютної) кількості студентів зазнав зменшення і показник чисельності студентів у розрахунку на 10 тис. населення (з 493 у 2005/06 навчальному році до 477 у 2010/11 навчальному році), хоча він значно перевищує аналогічні показники у інших країнах.

Однією із особливостей розвитку вищої освіти України є відомча розпорошеність вищих навчальних закладів. Вказані заклади відносяться до сфери управління різних відомств, що не сприяє гармонійному розвитку системи вищої освіти України.

У таблиці представлено дані про відомчу приналежність закладів вищої освіти України, а також про кількість студентів, що навчаються у цих закладах.

Таблиця 9. Відомча приналежність закладів вищої освіти України, а також кількість студентів, що навчаються у цих закладах.

	Кількість установ, од.		Чисельність студентів у ВНЗ III–IV рівнів акредитації, тис.осіб, усього
	Усього	У т.ч. університетів	
Україна – усього	854	197	2129,8
У тому числі: Міністерство аграрної політики	45	17	183,7
Міністерство освіти, науки, молоді та спорту	291	94	1291,6
Міністерство оборони	5	1	7,7
Міністерство культури і туризму	35	4	22,4
Міністерство охорони здоров'я	52	13	67,4
Міністерство інфраструктури	20	3	41,1
Міністерство внутрішніх справ	13	5	66,2
Довідково: приватні вищі навчальні заклади	188	43	266,0
Інші відомства	205	17	183,7

Складено автором на основі [7, с. 21].

З наведених даних випливає, що в Україні існує досить багато відомств (центральних органів влади), в підпорядкуванні яких знаходяться вищі навчальні заклади. Якщо для окремих навчальних закладів відомча підпорядкованість видається виправданою (силові та правоохоронні відомства), то для інших – сумнівною. Вказане створює непотрібну відомчу роздробленість системи вищої освіти, розпорошує обмежені кадрові та фінансові ресурси. Найбільша кількість закладів знаходиться у підпорядкуванні Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

Важливою характеристикою спроможності вищої освіти задовільняти суспільні потреби у висококваліфікованих фахівцях є чисельність випускників, які отримали направлення на роботу (тобто гарантовано отримають перше робоче місце за здобутою спеціальністю), а також чисельність випускників, які поряд з вищою освітою здобули робітничу професію. Відповідні дані представлено у таблиці 10.

Таблиця 10. Кількість випускників, які отримали направлення на роботу, а також поряд з вищою освітою здобули робітничу професію

	Чисельність випускників, які отримали направлення на роботу		Чисельність випускників ВНЗ, які отримали робітничу професію, тис.осіб
	Всього, тис.осіб	У % до загальної кількості випускників	
Україна – усього	181,9	27,8	48,8
У тому числі: Міністерство аграрної політики	19,2	35,9	14,7
Міністерство освіти, науки, молоді та спорту	112,4	30,5	22,0
Міністерство оборони	1,3	69,3	–
Міністерство культури і туризму	2,4	22,5	0,1
Міністерство охорони здоров'я	8,7	44,3	0,0
Міністерство інфраструктури	4,4	26,2	3,7
Міністерство внутрішніх справ	3,8	23,0	0,2
Довідково: приватні вищі навчальні заклади	5,0	5,2	4,6
Інші відомства	24,7	24,2	3,5

Складено автором на основі [7, с. 21].

З наведених даних вбачається, що питома вага випускників, які отримали направлення на роботу, дорівнює лише 27,8%, причому цей показник значно диференційований в залежності від відомчої підпорядкованості закладу (від 23,0% для Міністерства внутрішніх справ до 69,3% для Міністерства оборони).

Найбільша кількість випускників, що отримали поряд з вищою освітою робітничу професію, зафіксовано у закладах Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України (22 тис. осіб).

В системі вищої освіти важливе значення мають показники результативності прийому до вищих навчальних закладів. Якість навчання в значній мірі обумовлюється якістю контингенту студентів, престижністю серед молоді освіти як такої. Вказані явища частково можна оцінити через аналіз конкурсу (конкурсної ситуації) до різних закладів.

У вищих навчальних закладах державної та комунальної форми власності середній конкурс перевищував 100 заяв на 100 зарахованих, що в цілому можна оцінити позитивно. Тобто, вищі навчальні заклади мали змогу відібрати для навчання найкращих (тих, що показали відносно кращі результати) абітурієнтів. Високі конкурси спостерігалися до вищих навчальних закладів державної форми власності III–IV рівнів акредитації (понад 400 заяв на 100 зарахованих), що говорить про високу престижність повної вищої освіти серед абітурієнтів та їхніх батьків (потенційних споживачів освітніх послуг).

Важливим чинником розвитку вищих навчальних закладів державної та комунальної форм власності, як було вказано, є визначення джерел фінансування поточної та перспективної діяльності, а в структурі цих джерел важливе значення має фінансування за рахунок бюджетів. Дані про прийом студентів у вищі навчальні заклади у розрізі джерел фінансування та сферою управління наведено у табл.11.

З даних наведеної таблиці можна зробити висновок, що найбільша кількість студентів прийнято до закладів, які знаходяться у сфері управління Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, що і не дивно, зважаючи на те, що у підпорядкуванні вказаного органу знаходиться найбільша кількість вищих навчальних закладів.

Таблиця 11. Прийом студентів до вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації у розрізі джерел фінансування та сферою управління, тис. осіб

	Всього	В тому числі для навчання за рахунок			
		Держ–бюджету	Місцевих бюджетів	ЦОВВ	Фізичних осіб
Україна – усього	392,0	173,9	4,9	0,9	212,3
У тому числі: Міністерство аграрної політики	40,0	20,7	–	0,0	19,3
Міністерство освіти, науки, молоді та спорту	242,0	119,8	2,2	0,1	120,0
Міністерство оборони	1,6	1,4	–	–	0,2
Міністерство культури і туризму	3,9	2,5	0,1	0,0	1,2
Міністерство охорони здоров'я	15,6	4,6	0,0	0,0	10,9
Міністерство інфраструктури	6,8	2,9	–	0,0	3,9
Міністерство внутрішніх справ	12,4	5,4	–	0,6	6,3

Складено автором на основі [7, с. 21].

Роль державного бюджету у фінансуванні підготовки студентів є традиційно вагомою (від 30% до 50% в залежності від відомства). У вищих навчальних закладах, які знаходяться у підпорядкуванні Міністерства оборони, Міністерства аграрної політики та Міністерства культури, більшість (понад 50%) студентів навчаються за рахунок коштів державного бюджету України.

Вітчизняна система вищої освіти розвивається доволі високими темпами. Але суспільство і держава мають вжити заходів, спрямованих на підвищення якості освіти. Вказане завдання має бути вирішене на основі врахування позиції вищих навчальних закладів, науково–педагогічних працівників, органів студентського самоврядування, громадських організацій роботодавців – тобто усіх тих, хто безпосередньо відчуває результати навчального процесу.

Причиною низької якості освітніх послуг, що їх надають вищі навчальні заклади України, є відсутність комплексного підходу до розробки управлінських рішень, які б враховували економічні аспекти розвитку вищої освіти в умовах ринку. У зв'язку з цим набуває актуальності теоретичне й концептуальне переосмислення ролі й місця сфери освіти та професійної підготовки у вітчизняній економіці.

Виділено основні виклики, що постають перед системою вищої освіти України з урахуванням необхідності здійснення системних трансформаційних перетворень у цій сфері, а саме: необхідність відмови від застарілих методів навчання студентів; подолання відірваності наукових напрацювань української вищої освіти від здобутків світової науки та реальних потреб ринку; посилення кадрового складу викладачів ВНЗ, перекваліфікація тих, хто повною мірою не володіє комп'ютерною технікою, інтерактивними методами навчання та іноземними мовами (окремої уваги потребують викладачі пенсійного віку, що становлять понад 28% від загального професорсько–викладацького складу ВНЗ України); забезпечення комплексного розвитку освітньої інфраструктури; підвищення якості освітніх послуг; адаптація системи вищої освіти в Україні до демографічних викликів (зокрема, до зменшення кількості та до зміни віку учнів і студентів); досягнення балансу між ринком освітніх послуг вищої освіти та потребами динамічного розвитку ринку праці в Україні (з урахуванням тенденцій внутрішньої та зовнішньої трудової міграції); зорієнтованість вищої освіти на цільове (фахове) працевлаштування молодих спеціалістів; необхідність використання в Україні потенціалу системи безперервної освіти («освіта впродовж життя»), що відповідає меті розбудови інноваційного суспільства, становленню «економіки знань» тощо.

Висновки. В результаті проведеного дослідження можемо зробити наступні висновки і узагальнення:

1. Державна політика розвитку вищої освіти має бути чітко визначена законодавчо та забезпечена належними фінансовими ресурсами (бюджетними та позабюджетними). Вказана політика має бути спрямована на підтримку дослідницького наукового потенціалу вищих навчальних закладів, збереження кращих університетських традицій та забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів.

2. Надзвичайно актуальним для розвитку ринку освітніх послуг є визначення потреб ринку праці та формування державного замовлення на підготовку кадрів у розрізі спеціальностей та рівнів освіти. Однак виконання цього завдання ускладнюється фактичною відсутністю досліджень і відповідних прогнозів щодо середньострокового та довгострокового попиту на фахівців. У той же час слід висловити застереження, що при визначенні показників держзамовлення небезпечно орієнтуватися лише на потреби поточного попиту спотвореного кризою вітчизняного ринку праці, що є вкрай небезпечним для вирішення завдань збереження науково–освітнього потенціалу держави в цілому. Тому ще одним невідкладним спільним завданням для держави, роботодавців і вищої школи є вирішення двоєдиної задачі – розвиток високотехнологічного ринку праці та його кадрове забезпечення.

3. Збільшення обсягів фінансування вищої освіти є необхідною, але не достатньою умовою для отримання високоякісних освітніх послуг, і, відповідно, високого рівня конкурентоспроможності випускників вищих навчальних закладів. Необхідно проводити низку кардинальних структурно–організаційних і фінансово–економічних заходів та змінювати методи управління.

Необхідне відновлення належної конкурентоспроможності рівня оплати праці науково–педагогічних працівників.

4. Доцільна розробка та ухвалення державної цільової комплексної програми, яка б передбачала виведення 2–3 українських університетів до списку провідних університетів світу (ТОП–500).

Необхідно сконцентрувати фінансові ресурси у вищій освіті шляхом скорочення кількості вищих навчальних закладів та їх укрупнення. Це має важливе значення з точки зору підвищенням якості освіти і її ролі в забезпеченні розвитку і конкурентоспроможності України на світових ринках.

Доцільне проведення "інвентаризації" наявних вищих навчальних закладів та скорочення ліцензованих обсягів підготовки фахівців. Одним із основних критеріїв для видачі ліцензії на освітню діяльність має бути врахування профілю вищого навчального закладу.

5. Необхідно законодавчо визначити основні поняття вищої освіти як виду економічної діяльності, включаючи поняття "освітня послуга", "освітній продукт", "ринок освітніх послуг" та ін.

Доцільна розробка Методичних рекомендацій з питань визначення вартості освітніх послуг, що надаються вищими навчальними закладами.

У сфері фінансування підготовки фахівців мають бути налагоджені ефективні моделі державно–приватного партнерства.

6. Для підвищення якості освітніх послуг, підвищення конкурентоспроможності національних ВНЗ та впровадження в систему вищої освіти України кращих надбань європейського досвіду реформування системи вищої освіти, застосування дієвих механізмів формування і регулювання освітніх послуг, держава має радикально розширити інституціональну, академічну та фінансову автономію вузів. Нове українське законодавство з питань вищої освіти повинно змінити адміністративні методи регулювання діяльності ВНЗ та створити інституціональне підґрунтя для надання їм широкої автономії. Адже саме

демократизація вищої освіти розглядається як чинник її інтеграції у європейський та світовий освітній простір.

7. Державна політика забезпечення якості освітніх послуг у системі вищої освіти в Україні потребує дієвого інституційно–правового та фінансового забезпечення, на основі якого необхідно задіяти ефективні економічні механізми формування та регулювання освітніх послуг. Вирішення цього питання потребує врахування світових тенденцій та стратегій модернізації світового освітнього простору; викликів глобалізації та конкурентних ризиків XXI ст. Оновлене законодавство про вищу освіту має врахувати загальну європейську стратегію; сприяти задіянню базових інструментів реформування, а не зосереджуватись на механічному копіюванні окремих зарубіжних зразків організації вищої школи.

Перспективи подальших розвідок. У майбутньому мають бути виконані дослідження щодо вироблення економетричних моделей, які б давали змогу прогнозувати економічні параметри розвитку вищої освіти.

Список використаних джерел

1. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Т.М. Боголіб. – К., 2006. – 324 с.

2. Економічні аспекти проблем розвитку вищої освіти в Україні : монографія / за ред. чл.–кор. НАПНУ І.М. Грищенка. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 478 с.

3. Економіка вищої освіти України : тенденції та механізм розвитку / за ред. акад. НАПНУ В.П. Андрущенка. – К. : Педагогічна преса, 2006. – 208 с.

4. Економічні основи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів України / за ред. акад. НАПНУ В.І. Лугового. – К. : Педагогічна преса, 2009. – 384 с.

5. Каленюк І.С. Економіка освіти : навч. посіб. / І. С. Каленюк. – К. : Знання України, 2003. – 316 с.

6. Комарова О.А. Освітній потенціал : теоретико–методологічні та практичні аспекти формування / О. А. Комарова. – Кіровоград : ДЛАУ, 2009. – 336 с.

7. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів на початок 2010/11 навчального року / статистичне видання. – К. : Держстат, 2012. – 109 с.

8. Україна у вимірі економіки знань / за ред.акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.

References

1. Bogolib T.M. Finansove zabezpechennja rozvytku vyshhoi' osvity i nauky v transformacijnyj period. [Financial support of development of higher education and science in the transformation period]. K., 2006. 324 p.

2. Ekonomichni aspekty problem rozvytku vyshhoi' osvity v Ukrai'ni [Economic aspects of problems in developing higher education of Ukraine]. : monografija / za red. chl.–kor. NAPNU I.M. Gryshhenka. Hmel'nyc'kyj : HNU, 2010. 478 p.

3. Ekonomika vyshhoi' osvity Ukrai'ny : tendencii' ta mehanizm rozvytku [Economics of higher education of Ukraine: tendencies and development mechanism]. za red. akad. NAPNU V.P. Andrushhenka. K. : Pedagogichna presa, 2006. 208 p.

4. Ekonomichni osnovy innovacijnogo rozvytku vyshhyh navchal'nyh zakladiv Ukrai'ny [Economic basics of innovative development of higher educational institutions of Ukraine]. za red. akad. NAPNU V.I. Lugovogo. K. : Pedagogichna presa, 2009. 384 p.

5. Kalenjuk I.S. Ekonomika osvity [Economics of education]. : navch. posib. K. : Znannja Ukrai'ny, 2003. 316 p.

6. Komarova O.A. Osvitnij potencial : teoretyko–metodologichni ta praktychni aspekty formuvannja. [Educational potential: theoretical, methodological and practical aspects of formation]. Kirovograd : DLAU, 2009. 336 p.

7. Osnovni pokaznyky dijal'nosti vyshhyh navchal'nyh zakladiv na pochatok 2010/11 navchal'nogo roku [The main indicators of activities of higher educational institutions at the beginning of 2010/11 education year]. statystychne vydannja. K. : Derzhstat, 2012. 109 p.

8. Ukrai'na u vymiri ekonomiky znan' [Ukraine within the framework of economics of knowledge]. za red.akad. NAN Ukrai'ny V.M. Gejcja. K. : Osnova, 2006. 592 p.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Захарін Сергій Володимирович, доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач кафедри фінансів
Київський національний університет технологій та дизайну
вул. Немировича–Данченка, 2, м. Київ, 01011, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Захарин Сергей Владимирович, доктор экономических наук, старший научный сотрудник, заведующий кафедрой финансов
Киевский национальный университет технологий и дизайна
ул. Немировича–Данченко, 2, г. Киев, 01011, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Sergiy Volodymyrovych Zakharin, Doctor of Economics, Higher Scientific Associate, Head of Board of Finance
Kyiv National University of Technologies and Design
Nemyrovycha–Danchenko Str., 2, Kyiv, 01011, Ukraine

УДК 330.112

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ КАК ИСТОЧНИКОВ ЕЁ ПОТЕНЦИАЛА

Карпенко Е.М., Карпенко В.М.

В статье обоснована методика оценки объективированных знаний, базирующаяся на методе «большого котла»; разработана методика прямой оценки уровня необъективированных знаний управленческого персонала производственных систем, которая в отличие от известных методик основывается на положениях психосемантики и позволяет оценивать две базовые характеристики уровня знаний: глубину их детализированности и уровень структурной связанности. Это позволяет существенно повысить качество оценки поля знаний производственной системы за счет учета наряду с объективированными знаниями индивидуальных знаний работников.

Цель исследования: обосновать методику оценки объективированных знаний, базирующуюся на методе «большого котла»; разработать методику прямой оценки уровня необъективированных знаний управленческого персонала

 © Карпенко Е.М., Карпенко В.М., 2013

производственных систем основанную на положениях психосемантики и позволяющую оценивать две базовые характеристики уровня знаний: глубину их детализированности и уровень структурной связанности.

Методология исследования: полноценная характеристика совокупности знаний производственной системы как основы ее способностей, должна опираться на использование дедуктивного подхода. Необходимым представляется выделение определенного базового оценочного принципа, позволяющего получать интегральную оценку всей совокупности знаний производственной системы. В качестве подобного принципа может выступать использование стоимостного подхода к оценке.

Поскольку индивидуальные необъективированные знания персонала управленческих подсистем в реальности имеют особое значение и поскольку они могут с достаточной степенью полноты быть оценены непосредственно, то в рамках общего исследования потенциала производственной системы данный тип знаний выделяется в отдельную факторную группу и оценивается на основе собственного методологического подхода.

Результаты исследования: обоснована методика оценки объективированных знаний, базирующаяся на методе «большого котла»; разработана методика прямой оценки уровня необъективированных знаний управленческого персонала производственных систем, которая в отличие от известных методик основывается на положениях психосемантики и позволяет оценивать две базовые характеристики уровня знаний: глубину их детализированности и уровень структурной связанности. Это позволяет существенно повысить качество оценки поля знаний производственной системы за счет учета наряду с объективированными знаниями индивидуальных знаний работников.

Ключевые слова: *знания, потенциал производственной системы, нематериальные активы, объекты интеллектуальной собственности*

METHODOLOGY OF ASSESSING KNOWLEDGE OF PRODUCTION SYSTEM AS SOURCE OF ITS POTENTIAL

Karpenko E.M., Karpenko V.M.

The article substantiates the methodology of objectivized knowledge, based on the method of "large kettle"; develops methodology for the direct assessing of non–objectivized knowledge level of management of production systems which as opposed to the well–known methodologies is based on the provisions of psycho–semantics and permits to assess two basic characteristics of knowledge level: depth of its details and level of structural connectedness. This permits to sufficiently increase the quality of assessment of production system knowledge at the expense of accounting together with the objectivized knowledge of employees.

Aim of research: to substantiate the methodology of objectivized knowledge based on the method of "large kettle"; to develop methodology for the direct assessing of non–objectivized knowledge level of management of production systems based on the provisions of psycho–semantics and permitting to assess two basic characteristics of knowledge level: depth of its details and level of structural connectedness.

Methodology of research: full–fledged characteristic of the range of production system knowledge as the basis of its possibilities shall be based on deductive approach. It is necessary to define separate basic assessment principle for the integral assessment of the range of production system knowledge. Cost approach to assessment may be selected as similar principle.

Taking into account that individual non–objectivized knowledge of management sub–system employees is of special significance in reality and may be directly assessed; this type of knowledge within the framework of general research of production system potential is separated into the definite factor group and assessed on the basis of proper methodological approach.

Results of research: the methodology of objectivized knowledge based on the method of "large kettle" is substantiated; methodology for the direct assessing of non–objectivized knowledge level of management of production systems based on the provisions of psycho–semantics and permitting to assess two basic characteristics of knowledge level: depth of its details and level of structural connectedness is developed. This permits to sufficiently increase the quality of assessment of production system knowledge at the expense of accounting together with the objectivized knowledge of employees.

Key words: *knowledge, production system potential, non–material assets, objects of intellectual property*

Постановка проблемы. В основе методического подхода к оценке знаний производственной системы как источников ее потенциала лежит типологизация знаний и роль каждого структурного элемента знаний в обеспечении процессов формирования и реализации потенциала производственных систем, представленная в таблице 1.

Анализ последних исследований и публикаций. Оценка совокупности всех знаний производственной системы в качестве источников потенциала может опираться на использование двух подходов:

– индуктивного, предполагающего построение обобщенных оценочных характеристик путем интеграции оценочных параметров каждого из компонентов общего поля знаний производственной системы;

– дедуктивного, предполагающего выявление роли каждой из составляющих общего поля знаний производственной системы в рамках исходно получаемой обобщенной его характеристики.

Определено, что использование индуктивного подхода в данном исследовании достаточно проблематично, в силу следующего ряда причин: а) некоторые из выделенных нами блоков знаний достаточно трудно (с методологической точки зрения) оценить в их исходной форме; б) получение дифференцированных оценок всех компонентов, включаемых в поле знаний производственной системы крайне трудоемко; в) интеграция оценок отдельных блоков затруднена вследствие качественного различия исходных методологических основ (так, уровень знаний индивидов наиболее адекватно оценивается методами психосемантики, в то время, как оценка знаний, объективированных в объектах интеллектуальной собственности (ОИС), реализуется с помощью экономических показателей и т.д.).

Таким образом, полноценная характеристика совокупности знаний производственной системы как основы ее способностей, должна опираться на использование дедуктивного подхода. Необходимым представляется выделение определенного базового оценочного принципа, позволяющего получать интегральную оценку всей совокупности знаний производственной системы. В качестве подобного принципа может выступать использование стоимостного подхода к оценке.

Поскольку отдельные компоненты поля знаний производственной системы принципиально могут быть оценены непосредственно, т.е. с минимальными искажениями своей качественной сущности, то стоимостной подход не должен рассматриваться в качестве единственно возможной оценочной базы и может быть дополнен другими подходами. Поскольку индивидуальные необъективированные знания персонала управленческих подсистем в реальности имеют особое значение и поскольку они могут с достаточной степенью полноты быть оценены непосредственно, то в рамках общего исследования потенциала производственной системы данный тип знаний выделяется в отдельную факторную группу и оценивается на основе собственного методологического подхода.

Таблица 1. Характеристика структурных элементов организационных знаний

Тип элемента		Специфика элемента	Роль в обеспечении роста источников потенциала функционального типа
Объективированные знания	Уникальные знания функциональных подсистем, представленные в форме объектов интеллектуальной собственности	а) являются объектами прав собственности; б) являются формализованными, т.е. отделимыми от конкретного индивида или системы; в) наиболее адекватно оцениваются стоимостными методами доходного типа	Высокая
	Стандартизированные знания, представленные в форме типовых технологий производственной и управленческой деятельности	а) являются общедоступными, в силу чего не могут быть объектами прав собственности; б) ориентированы большей частью на реализацию рутинных функций; в) являются формализованными; г) наиболее адекватно оцениваются стоимостными методами как составляющие гудвилла производственной системы	Относительно низкая
Необъективированные знания	Индивидуальные знания персонала управленческих подсистем	а) являются неформализованными, т.е. неотделимы от конкретных индивидов; б) могут в течение длительного времени отличаться от объективированных знаний в области управления; в) входят в структуру know–how производственной системы	Высокая
	Индивидуальные знания персонала технических подсистем	существуют в течение короткого промежутка времени и быстро трансформируются в объекты интеллектуальной собственности	Высокая

Оценка объективированных знаний производственной системы. Стоимостное направление в оценке знаний производственной системы (их интеллектуального капитала) в рамках существующих на сегодняшний день экономических исследований теоретического и прикладного характера, фактически представлено совокупностью различных методологических подходов к оценке нематериальных активов предприятий. Под нематериальными активами (НМА) понимается стоимость долгосрочных имущественных прав, идентифицированных в виде конкретных объектов бухгалтерского учета и обеспечивающих своим владельцам определенный доход или иную пользу. При этом структура НМА интегрирует три компонента: а) стоимость исключительных прав, вытекающих из объектов интеллектуальной собственности производственной системы (ОИС) (т.е. исключительных прав на защищаемые законом результаты интеллектуальной деятельности); б) стоимость исключительных прав, вытекающих из привилегий, которыми обладает производственная система; в) стоимость деловой репутации («гудвила») производственной системы.

Определено, что при отождествлении интеллектуального капитала (совокупности знаний) производственной системы с ее НМА в стандартном их понимании, фактически неизбежной является недооценка реального уровня реляционных возможностей, присущих данной производственной системе. Причиной этого является тот факт, что очень большая часть знаний, которыми в реальности располагает производственная система, не может быть патентно защищена и переведена в разряд ее ОИС. Фактически эти знания представляют собой либо know–how («ноу–хау») данного предприятия, либо стандартные (в данный момент времени – общедоступные) индивидуальные знания персонала. И первые, и вторые реально оказывают очень существенное влияние на результативность функционирования производственной системы, однако включение их в состав НМА в реальности вызывает множество трудностей.

Во–первых, реальная структура ноу–хау (т.е. полезной, конфиденциальной, охраняемой предприятием непатентуемой информации) сложнее обычного ее понимания. Как отмечает Козырев А.Н., «целесообразно различать три вида ноу–хау: 1) неотделимые от конкретного индивидуума (физического лица), в т. ч. индивидуальные навыки и умения; 2) неотделимые от конкретного предприятия (юридического лица), в т. ч. технологии, основанные на традиции или предполагающие необычно высокую культуру производства; 3) отделимые в общем смысле от предприятия или индивидуума, в т. ч.: сознательно скрываемые технические сведения, рисунки, чертежи, а также «условные (номинальные) ноу–хау», т.е. сохраняемые в секрете патентоспособные результаты» [7, с. 20]. Только третья форма ноу–хау принципиальным образом может быть отнесена к ОИС. Первая же и вторая формы ноу–хау в реальной практике либо вообще не учитываются, либо относятся в состав гудвилла.

Во–вторых, стандартизированные (общедоступные и потому потенциально не охраноспособные) знания персонала производственной системы, реально входящие в состав различных потенций производственной системы, практически никогда в качестве НМА не расцениваются и только иногда рассматриваются как составляющая гудвилла.

Принципиальная возможность оценки очень многих компонентов поля знаний производственной системы при отождествлении этих знаний с элементами НМА данных систем, зависит от факта включения в состав указанных НМА комплексной составляющей, именуемой гудвиллом. Поскольку в реальной отечественной практике гудвилл практически никогда не оценивается (а если и оценивается, то структурно не анализируется), то значительный объем реального интеллектуального капитала производственной системы, а значит – и его способностей, фактически выводится за рамки осуществляемых оценок.

Важным представляется анализ существующих методологических подходов к оценке НМА производственных систем и выработка единого подхода, который в максимальной степени позволил бы обеспечивать полноту и методологическую обоснованность оценки реального объема знаний этих производственных систем.

В специальной литературе выделено три укрупненных подхода к стоимостной оценке НМА производственных систем: затратный, сравнительный и доходный (рентный).

1. Затратный подход к оценке НМА. Данный подход фактически базируется на затратном понимании величины стоимости и в качестве методологической основы предусматривает исчисление суммарных затрат предприятия на создание (приобретение) соответствующего объекта НМА. Основываясь на анализе существующих работ, посвященных изучению данной проблематики (в частности, работы Козырева А.Н., Олехновича Г.И., Боровской Е.А., Чистого Н.В., Есипова В., Маховиковой Г., Терехова В., Абдулаева Н.А., Колайко Н.А. и др.), можно сделать вывод о том, что в качестве основных методов, входящих в рамки затратного подхода, на практике выступают следующие два: метод стоимости создания и метод выигрыша в себестоимости.

Затратный подход к оценке НМА очень серьезно критикуется как на теоретическом, так и на прикладном уровне. Обобщая мнения многих исследователей, можно выделить следующие общие для данного методологического подхода недостатки:

– данный подход по сути игнорирует современное экономическое понимание качественной сущности феномена стоимости – он никоим образом не позволяет установить взаимосвязь стоимости анализируемого объекта и его полезности;

– данный подход фактически игнорирует уникальность мастерства конкретных изобретателей и предполагает, что такой же объект при таких же денежных затратах в принципе может быть заново создан другой производственной системой, что в реальности не так;

– данный подход применим лишь к оценкам явных, формализованных знаний производственной системы и не позволяет оценивать знания, неотделимые от конкретных индивидов, а также ноу–хау, «растворенные» в масштабах всей производственной системы;

– весьма спорной представляется даже теоретическая возможность четкого выделения затрат на получение анализируемого объекта НМА.

– применение данного подхода является чрезвычайно трудоемким.

Затратный подход не позволяет адекватно оценивать интеллектуальный капитал производственной системы. Тем не менее, большинство исследователей (в частности, Козырев А.Н., Артемьев И.Е., Есипов В., Маховикова Г., Терехова В. и др.) сходятся в мысли о том, что данный подход может использоваться в качестве вспомогательного и дополняющего доходный (рентный) подход, однако потенциальная область его применения большей частью охватывает не внутрикорпоративные трансакции, а процессы торговли отдельными ОИС.

2. Сравнительный подход к оценке НМА. Данный подход используется для оценки НМА в сфере их купли–продажи и объединяет два метода оценки: метод среднеотраслевых (фольклорных) роялти и метод аналогов. Основным достоинством сравнительного подхода во всех его формах является простота использования. Однако, данному подходу присущ ряд весьма существенных недостатков, существенно ограничивающих возможности его практического применения:

– данный подход пригоден только для осуществления оценок НМА при их продаже, использовать же его для обеспечения внутрикорпоративных трансакций практически невозможно;

– данный подход пригоден только для оценки ОИС, создание которых полностью завершено (т.е. изобретений, промышленных образцов, сортов растений, а также патентов на эти объекты). С его помощью невозможно оценивать ноу–хау и неформализованные знания;

– данный подход фактически игнорирует качественную специфику и индивидуальность компонентов, образующих интеллектуальную собственность.

Сравнительный подход может использоваться не более как вспомогательный, причем область его применения ограничена сферой купли–продажи ОИС.

3. Доходный (рентный) подход к оценке НМА. Методы оценки НМА предприятий, обобщенные рамками доходного подхода имеют своей основой понимание полезности как базы феномена стоимости. Полезность при этом рассматривается как способность анализируемого объекта удовлетворять определенные потребности его собственника (т.е. как способность активно участвовать в достижении определенных целей). Оценка стоимости соответствующего НМА сводится, таким образом, к расчетам величины возможной выгоды от его использования. Всю совокупность доходных методов можно разделить на две группы в зависимости от характера трансакций, которым они соответствуют: группа методов, используемых для оценки НМА (ОИС) при операциях их купли–продажи и группа методов оценки для обеспечения внутрикорпоративных трансакций. Первая группа представлена следующими базовыми методами: метод оценки стоимости ОИС как цены отказа от конкуренции; метод освобождения от роялти. В рамки второй группы входят: метод избыточных прибылей; метод дисконтирования денежных потоков, генерируемых объектом НМА; метод «большого котла» [1, 2, 3].

Метод «большого котла» является наиболее приемлемым с точки зрения цели настоящего исследования ([4, 5, 6]) и исходит из того предположения, что совокупная стоимость всех реально существующих активов фирмы (в т. ч. и не отраженных в балансе – т.е. гудвилла и др.), скорректированная на уровень доходности предприятия, в принципе должна быть равна рыночной стоимости самого предприятия (т.е. стоимости бизнеса), или, как отмечает Козырев А.Н., по крайней мере, не должна существенно от нее отличаться [7, с. 82]. Фактически, данный метод основывается на совместном использовании двух подходов к оценке стоимости предприятия – подхода к оценке на основе активов и доходного подхода, при этом учет уровня доходности активов призван в определенной степени обеспечивать сопоставимость соответствующих оценок. В реальности неизбежно существует некоторая разбежка между рыночной оценкой стоимости предприятия и скорректированной на доходность оценкой величины его активов, однако данный метод, в отличие от остальных, обладает теми очень важными достоинствами, что он:

– во–первых, позволяет оценивать всю совокупность знаний производственной системы (как явных, объективированных, так и неявных, индивидуальных знаний персонала) в реальности составляющих единое целое и функционирующих в неразрывной связи друг с другом;

– во–вторых, позволяет подходить к оценке с точки зрения полезности (т.е. доходным путем), что является теоретически обоснованным;

– в–третьих, принципиальным образом позволяет осуществлять дальнейшее структурирование получаемой интегральной оценки, выявлять уровни значимости и характер взаимосвязи и совместной динамике отдельных составляющий общего поля знаний производственной системы.

Таким образом, предпосылками, на которых базируется методология оценки объективированных знаний производственной системы, являются следующие.

1. Оценка знаний должна базироваться на дедуктивном подходе, предполагающем первоначальное получение интегральной оценки всей совокупности знаний и последующую детализацию данной оценки путем ее структурирования и выявления отдельных структурных компонентов.

2. Получение интегральной оценки знаний производственной системы необходимо реализовывать методом «большого котла», входящего в рамки доходного подхода к оценке НМА.

3. Необходимая для использования в рамках метода «большого котла» оценка стоимости предприятия (бизнеса) должна быть получена на основе использования доходного подхода.

4. В целях обеспечения большей точности и достоверности оценок стоимости предприятия, расчет искомой величины должен базироваться на использовании трех базовых методов доходного подхода и получении обобщенной оценки в форме средней арифметической взвешенной.

5. Детализация обобщенной оценки совокупности знаний должна быть реализована путем выделения из ее структуры стоимостной оценки человеческих ресурсов.

Авторская методика оценки. Алгоритм методики оценки объективированных знаний производственной системы включает следующие этапы:

1. Осуществляется оценка стоимости предприятия с помощью доходного подхода:

а) стоимость предприятия оценивается методом текущей капитализации;

б) стоимость предприятия оценивается методом дисконтирования денежных потоков;

в) стоимость предприятия оценивается методом добавленного дохода;

г) определяется интегральная оценка стоимости предприятия как средняя арифметическая взвешенная (в качестве весов выступают уровни «доверия» к соответствующим методам, получаемые экспертным путем).

2. Определяется балансовая стоимость всех материальных активов производственной системы.

3. Методом «большого котла» оценивается стоимость прочих активов производственной системы.

4. Полученная величина уменьшается на величину стоимости человеческих ресурсов производственной системы, итогом чего выступает получение интегральной оценки стоимости объективированного интеллектуального капитала (знаний) и гудвилла производственной системы.

Корректная оценка стоимости производственной системы (бизнеса) методом текущей капитализации должна опираться на использование такой характеристики, как рентабельность деятельности, причем в расчетах учитывается как среднеотраслевой уровень данного показателя, так и его уровень (вернее – динамика уровня) для отдельных производственных систем. Очевидно, что поскольку в реальной деятельности производственной системы задействованы не только фиксированные в балансе активы, но и все прочие источники возможностей, находящиеся в распоряжении производственной системы (т.е. составляющие элемента, выделенного нами как прочие активы), то в общем случае показатель рентабельности деятельности приобретает следующий вид:

$$R = \frac{D}{V_{ma} + V_{oa}}; \tag{1}$$

где D – величина дохода (прибыли или чистого денежного потока), генерируемого производственной системой при осуществлении своей деятельности;

V_{ma} – общая стоимость всех материальных активов производственной системы;

V_{oa} – общая стоимость всех активов производственной системы, отличных от его материальных активов.

Определено, что применение указанного показателя (1) в качестве ставки капитализации требует учета, как его среднеотраслевого уровня, так и соотношение темпов его динамики по каждой отдельной производственной системе и отрасли в целом. В результате, формула расчета стоимости интеллектуального капитала производственной системы методом «большого котла» приобретает следующий вид:

$$V_{oa} = \frac{D}{R_{br} * K_d} - V_{ma}; \tag{2}$$

или более развернуто:

$$V_{oa} = \frac{D}{\left[\frac{\sum_{i=1}^{n}\left(\left(\frac{D_i}{V_{ma_i} + V_{oa_i}}\right) * V_{ma_i}\right)}{\sum_{i=1}^{n} V_{ma_i}}\right] * \left[\frac{\frac{\sum_{j=1}^{m} T_j^{R_{ent}}}{m}}{\frac{\sum_{j=1}^{m} T_j^{R_{br}}}{m}}\right]} - V_{ma}, \tag{3}$$

где R_{br} – среднеотраслевой уровень рентабельности деятельности;

K_d – коэффициент соотношения динамики (средних темпов роста) рентабельности деятельности;

D_i – доход (чистый денежный поток) i–го предприятия отрасли;

V_{mai} – общая стоимость всех материальных активов i–го предприятия отрасли;

V_{oai} – общая стоимость всех активов i–го предприятия отрасли, отличных от его материальных активов;

n – репрезентативное число предприятий отрасли;

T^{Rent}_j – темп роста уровня рентабельности деятельности по анализируемому предприятию по j–й паре лет;

T^{Rbr}_j – темп роста среднеотраслевого уровня рентабельности деятельности по j–й паре лет; m – число лет, по которым осуществляется расчет темпов роста показателей рентабельности деятельности.

Представленное уравнение практически решено быть не может, поскольку содержит в себе большое число неизвестных переменных, в частности – стоимостные оценки НМА многих производственных систем отрасли, оценки темпов роста рентабельности деятельности анализируемой производственной системы и оценки темпов роста среднеотраслевого уровня рентабельности деятельности. Вместе с тем, его решение представляется необходимым для осуществления полноценной оценки интеллектуального капитала как источника возможностей производственной системы.

Ликвидация указанного противоречия может быть достигнута посредством следующих шагов. Во–первых, возможным представляется исключить те неизвестные рассматриваемого уравнения, которые характеризуют темпы роста рентабельности деятельности. Это может быть достигнуто путем принятия допущения, предполагающего эквивалентность темпов динамики анализируемого нами показателя рентабельности деятельности (учитывающего все виды источников возможностей предприятия, в т. ч. интеллектуальный капитал и гудвилл) темпам динамики стандартного показателя рентабельности активов, состоящих на балансе предприятия. Таким образом, в дальнейшем нашем анализе будут фигурировать не показатели динамики рентабельности деятельности, а показатели динамики рентабельности активов.

Во–вторых, проблема, связанная с наличием в рамках рассматриваемого уравнения множества неизвестных, характеризующих стоимостные оценки НМА производственных систем отрасли, может быть разрешена посредством решения указанного уравнения не самого по себе, а в рамках системы аналогичных уравнений, составленных для всех тех производственных систем отрасли, которые учитываются при определении среднеотраслевого уровня рентабельности деятельности:

$$\begin{cases} V_{oa_1} = \dfrac{D_1}{\left[\dfrac{\sum\limits_{i=1}^{n}\left(\left(\dfrac{D_i}{V_{ma_i}+V_{oa_i}}\right)*V_{ma_i}\right)}{\sum\limits_{i=1}^{n}V_{ma_i}}\right]*\left[\dfrac{\dfrac{\sum\limits_{j=1}^{m}T_{j1}^{R_{ent}}}{m}}{\dfrac{\sum\limits_{j=1}^{m}T_{j}^{R_{br}}}{m}}\right]} - V_{ma_1} \\ V_{oa_n} = \dfrac{D_n}{\left[\dfrac{\sum\limits_{i=1}^{n}\left(\left(\dfrac{D_i}{V_{ma_i}+V_{oa_i}}\right)*V_{ma_i}\right)}{\sum\limits_{i=1}^{n}V_{ma_i}}\right]*\left[\dfrac{\dfrac{\sum\limits_{j=1}^{m}T_{jn}^{R_{ent}}}{m}}{\dfrac{\sum\limits_{j=1}^{m}T_{j}^{R_{br}}}{m}}\right]} - V_{ma_n} \end{cases} \quad (4)$$

Реализация указанных шагов позволит точно осуществить стоимостную оценку объективированных знаний производственной системы как источников их возможностей реляционного типа.

Оценка необъективированных знаний управленческого персонала производственной системы. Индивидуальные необъективированные знания работников управленческих подсистем производственной системы играют специфическую и весьма важную роль в качестве одного из источников реляционной формы его возможностей. В этой связи, возникает очевидная необходимость их оценки и учета в качестве отдельного фактора достигаемых производственной системой результатов.

В силу специфики самого рассматриваемого феномена (в частности, его неотчуждаемости, нематериальной сущности и неразрывной связанности с личностными характеристиками конкретных индивидов) и специфики целей настоящего исследования (заключающейся в характеристике объектов, задействованных в процессах функционирования производственных систем, в качестве источников возможностей последних), более обоснованным для осуществления оценки представляется применение не традиционных экономических инструментов (в частности, стоимостного подхода), а специфической методологии, основывающейся на методах психосемантики. В качестве важнейших параметров, характеризующих уровень знаний человека в той или иной предметной области действительности, а, следовательно – и уровень возможностей его деятельности в данной области, выступают следующие две характеристики: глубина детализированности поля знаний; уровень структурированности, иерархичности, взаимной связи отдельных блоков поля знаний.

В силу указанных моментов, предлагаемая нами методика оценки необъективированных знаний управленческого персонала производственной системы базируется на непосредственном исследовании двух выделенных параметров путем проведения индивидуальных тестовых оценок и последующей систематизации и обобщении получаемых частных результатов.

Укрупненная последовательность базовых этапов методологического подхода к оценке необъективированных знаний управленческого персонала производственной системы может быть выражена следующим образом.

1. Составляется схема алгоритма реализации базовой функции (функций) данной подсистемы, состоящего из ключевых укрупненных блоков.
2. По каждому блоку строится дерево целей и методов их достижения (методов реализации подфункций):
3. Строится общее дерево знаний по предметной области функциональной подсистемы.
4. По каждому блоку полученного дерева определяется содержание ключевых понятий и методов действий и составляются тесты на диагностику знания этих характеристик. По каждой характеристике (объекту) тесты составляются в трех дублирующих друг друга формах для исключения неверного понимания вопроса: а) тесты на выбор верного толкования (верного определения сущности) объекта; б) тесты на исключение лишних (инородных) признаков и частей из определения объекта; в) тесты на определение соответствия (выбор) имени объекта верному его толкованию.
5. Для каждой пары смежных уровней иерархии дерева знаний составляются тесты на диагностику знания структурной взаимосвязи. Тесты составляются в трех дублирующих друг друга формах для исключения неверного понимания вопроса:

а) тесты на определение недостающей части (объекта более низкого уровня иерархии) при определении объекта более высокого уровня иерархии;

б) тесты на исключение лишних (инородных) компонентов среди объектов более низкого уровня иерархии в рамках структуры объекта более высокого уровня иерархии;

в) тесты на определение иерархических статусов объектов.

6. Определяется уровень детализированности знаний отдельных работников функциональной подсистемы как удельный вес правильных ответов по блоку тестов №4 (с учетом дублирования).
7. Определяется уровень структурирования знаний отдельных работников функциональной подсистемы как удельный вес правильных ответов по блоку тестов №5 (с учетом дублирования).
8. Определяется общий уровень знаний отдельных работников функциональной подсистемы как произведение оценок №6 и №7.
9. Определяется общий уровень знаний всего персонала функциональной подсистемы как средняя величина по блоку №8.

Выводы. В результате проведённого исследования: а) обоснована методика оценки объективированных знаний, базирующаяся на методе «большого котла»; б) разработана методика прямой оценки уровня необъективированных знаний управленческого персонала производственных систем, которая в отличие от известных методик основывается на положениях психосемантики и позволяет оценивать две базовые характеристики уровня знаний: глубину их детализированности и уровень структурной связанности. Это позволяет существенно повысить качество оценки поля знаний производственной системы за счет учета наряду с объективированными знаниями индивидуальных знаний работников.

Список использованных источников

1. Дадалко, В.А. Нематериальные активы в уставном фонде предприятия (фирмы) / В.А. Дадалко, Д.А. Пешко. – Минск, 1994. – 76 с.

2. Ильшев, А.М. Статистическое изучение нематериальных активов в промышленности / А.М. Ильшев, И.В. Сучкова // Вопросы статистики. – 2000. – №11. – С. 24–27.

3. Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002. – 377 с.

4. Карпенко, Е.М. Потенциал производственной системы: сущность, методика оценки, процесс актуализации: монография / Е.М. Карпенко. – Гомель: ГГТУ им. П.О. Сухого, 2003. – 377 с.

5. Карпенко, Е.М. Инновационный менеджмент / Е.М. Карпенко, С.Ю. Комков, В.М. Карпенко – Мн.: ТетраСистемс, 2012. – 224 с.

6. Карпенко, Е.М. Совершенствование системы управления инновационным развитием Гомельской области / Е.М. Карпенко, В.М. Карпенко // Современные технологии управления персоналом: материалы III Всероссийской науч.–практ. конф. с международным участием, Самара, 2 нояб. 2011 г. / Самарский муниципальный институт управления. – Самара, 2011. – С. 58–66.

7. Козырев, А.Н. Оценка интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289 с.

References

1. Dadalko, V.A., Peshko D.A. Nematerial'nye aktivy v ustavnom fonde predprijatija (firmy) [Non–material assets in the statutory fund of enterprise (firm)]. Minsk, 1994. 76 p.

2. Il'shev, A.M. Statisticheskoe izuchenie nematerial'nyh aktivov v promyshlennosti [Statistical research of non–material assets in industry]. // Voprosy statistiki. 2000. №11. P.24–27.

3. Innovacii i jekonomicheskij rost. [Innovations and economic growth]. M. : Nauka, 2002. 377 p.

4. Karpenko, E.M. Potencial proizvodstvennoj sistemy: sushhnost', metodika ocenki, process aktualizacii: monografija [Potential of production system: essence, assessment methodology, actualization process]. Gomel': GGTU im. P.O.Suhogo, 2003. 377 p.

5. Karpenko, E.M, Komkov S.Ju., Karpenko V.M. Innovacionnyj menedzhment [Innovative management]. Mn. : TetraSistems, 2012. 224 p.

6. Karpenko, E.M., Karpenko, V.M. Sovershenstvovanie sistemy upravlenija innovacionnym razvitiem Gomel'skoj oblasti [Improvement of the system of innovative development management of Gomel region]. // Sovremennye tehnologii upravlenija personalom: materialy III Vserossijskoj nauch.–prakt. konf. s mezhdunarodnym uchastiem, Samara, 2 nojab. 2011 g. / Samarskij municipal'nyj institut upravlenija. Samara, 2011. P.58–66.

7. Kozyrev, A.N. Ocenka intellektual'noj sobstvennosti [Assessment of intellectual property]. M. : Jekspertnoe bjuro, 1997. 289 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Карпенко Елена Михайловна, доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой «Менеджмента и маркетинга»
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»
пр. Независимости, 99, г. Минск, 220023, Республика Беларусь

Карпенко Валерий Михайлович, кандидат технических наук, доцент кафедры «Экономика и организация предприятий АПК»
Учреждение образования «Белорусский государственный аграрный технический университет»
пр. Независимости, 99, г. Минск, 220023, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHORS

Elena Mykhailovna Karpenko, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Board “Management and Marketing”
Educational institution “Belarus State Agrarian Technical University”
Nezavisimosti Blvd., 99, Minsk, 220023, Republic of Belarus

Valeriy Mykhailovych Karpenko, Candidate of Technical Sciences, Associate Professor of Board “Economy and organization of APK enterprises”
Educational institution “Belarus State Agrarian Technical University”
Nezavisimosti Blvd., 99, Minsk, 220023, Republic of Belarus

УДК 659.5(478):001.895

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО–УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

Левитская А.П., Дьякон Н.П.

В статье дается характеристика системных подходов к определению, раскрывается сущность подсистем организационно – управленческих инноваций. Проанализировано состояние данного типа инноваций по категориям, представлены методы разработки и внедрения организационных инноваций на предприятиях Республики Молдова. Инновационный процесс имеет сложную структуру и затрагивает различные компоненты административной деятельности, поэтому механизм подготовки и реализации организационных инноваций должен быть согласован со всеми процессами, имеющими место в компании.

Цель статьи – раскрыть сущность организационно–управленческих инноваций и выделить методы их внедрения и развития на предприятиях Республики Молдова.

Организация и внедрение управленческих инноваций предполагает решение проблемы методического обеспечения инновационного процесса. В процессе разработки и реализации управленческих инноваций применяются различные методы и средства: бенчмаркинг, реинжиниринг бизнес–процессов, методология структурного анализа и проектирования SADT, проектный метод. Кроме методов подготовки проекта изменений и внедрения, необходимо уделять должное внимание организации работы по управлению процессом внедрения новшеств. Эта работа должна строиться с применением научных методов, доказавших свою эффективность в сходных ситуациях. Генерирование управленческих инноваций значимо для коммерческих организаций как средство повышения конкурентоспособности и устранения зависимости от несовпадения жизненных циклов реализуемых товаров, работ, услуг. Для обеспечения успешного внедрения организационных инноваций их инициаторы должны предвидеть возникновение различных категорий противостояния нововведениям, обладать достаточными властными полномочиями для их уравновешивания, владеть методикой использования доступных средств и моделей в ходе процесса реформирования различных систем управления.

Ключевые слова: *организационно–управленческие инновации, организационные изменения, конкурентные преимущества.*

 © Левитская А.П., Дьякон Н.П., 2013

ESSENCE AND METHODS OF IMPROVING ORGANIZATIONAL AND MANAGERIAL INNOVATIONS BY ENTERPRISES OF REPUBLIC OF MOLDOVA

Levitskaya A.P., Diakon N.P.

The article characterizes the systemic approaches to definition, describes sub–systems of organizational and managerial innovations, analyzes the condition of these innovations on categories and represents methods of developing and implementing the organizational innovations by enterprises of Republic of Moldova. Innovative process has complex structure and covers different components of administrative activities, therefore the mechanism of developing and implementing organizational innovations shall be agreed with all the other processes of the company.

Aim of the article is to characterize the organizational and managerial innovations and the methods of their implementation and development by the companies of Republic of Moldova.

Organization and implementation of managerial innovations presupposes solving the problem of methodological support of innovative process. Different methods and instruments are applied in the process of development and implementation of managerial innovations: benchmarking, re–engineering of business processes, methodology of structural analysis and projecting SADT and project method. Beside the methods of preparing the project of development and implementation, special attention shall be paid to management of the process of implementing innovations. This work shall be based on the scientific methods having proved their effectiveness in similar situations. Generation of managerial innovations is of great significance to the commercial organizations as the instrument of increasing competitiveness and eliminating dependence from non–coincidence of life cycles of goods, works and services. To successfully implement organizational innovations, their initiators shall forecast the emergence of different categories of resistance to innovations, have sufficient authorities for their leveling and master the methodology of applying available instruments and methods in the process of reforming different management systems.

Key words: *organizational and managerial innovations, organizational changes, competitive advantages.*

Постановка проблемы. В современных условиях традиционные средства обеспечения конкурентоспособности предприятия уже не способны гарантировать долгосрочного преимущества на рынке: экономию на масштабе и входные барьеры в отрасли можно преодолеть с помощью различных типов партнерства, уникальные продукты и технологии с легкостью воспроизводятся конкурентами. В подобных условиях залогом успешной деятельности организации в долгосрочной перспективе является ее способность меняться в соответствии с изменяющимися рыночными условиями, которая обеспечивается наличием управленческих механизмов, контролирующих необходимость и обеспечивающих проведение изменений. Таким механизмом является механизм внедрения и поддержки управленческих инноваций. Это обусловлено тем, что организационные инновации носят индивидуальный характер для каждого субъекта хозяйствования и являются основой для внедрения процессных, маркетинговых, продуктовых инноваций.

Однако большинство молдавских компаний, несмотря на возможность получения широкого спектра конкурентных преимуществ, нововведения в управлении воспринимают скорее как исключение, чем всеобщее правило игры в бизнесе. Узкое применение управленческих инноваций связано с отсутствием опыта их внедрения, учитывающего многолетние традиции организации деятельности, предпринимательскую культуру и систему ценностей, сформированную в ходе хозяйственной практики отечественных предприятий.

Анализ последних исследований и публикации. Исследованием проблем управления и механизма внедрения организационно–управленческих инноваций на предприятии занимались как отечественные, так и зарубежные ученые, в частности Асаул А.Н., Литовченко С.Е., Долбина М.В., Левитская А.П., Фаустова И.Л. и др. Несмотря на разнообразие поднятых ими проблем, возникающих как на этапе разработки, так и на этапе внедрения продуктов организационно–управленческих инноваций в деятельность организации, недостаточно проработанными и требующими дальнейших исследований, остаются вопросы внедрения инноваций в организационную структуру и систему управления предприятием.

Цель статьи. Раскрыть сущность организационно–управленческих инноваций и выделить методы их внедрения и развития на предприятиях Республики Молдова.

Изложение основного материала. Изложение основного материала статьи начнем с системного описания подходов к понятию «организационно–управленческие инновации» (табл.1)

Таблица 1. Определение организационно–управленческих инноваций

Автор	Определение
Е.И. Хрищев	Организационные инновации – изменение организации и структуры производства, труда и управления.
Д. Биркиншау	Управленческие инновации – это внедрение новых практик, процессов и структур, представляющих собой значительный отрыв от текущих норм
П.И.Ваганов	Управленческие инновации – целенаправленное изменение состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления, методов работы системы управления, ориентированное на замену элементов системы управления или системы управления в целом, с целью ускорения или улучшения решения поставленных перед предприятием задач на основе выявления закономерностей и факторов развития инновационных процессов на всех стадиях жизненного цикла продуктов, технологий и предприятия в целом.
А.Н. Асаул	Организационно–управленческие инновации – это изменения в системе управления предпринимательской структурой с целью повышения эффективности ее функционирования и конкурентоспособности.
И.Л. Фаустова	Управленческие инновации – новая управленческая технология или новый бизнес–процесс.
Толковый словарь «Инновационная деятельность» под ред. В.И. Суслова	Организационно–управленческие инновации — нововведения в системе управления организацией, связанные с оптимизацией организации — управленческой подсистемы, систем и методов управления производственно–технологической, финансово–экономической, социально–кадровой, логистической и информационно–коммуникационной подсистемами организации.
М.В. Долбина	Управленческая инновация – целенаправленное, качественное изменение функций, организационных структур, технологий управления, ориентированных на повышение эффективности хозяйственной деятельности и улучшение рыночной позиции организации.

Раскрывая сущность понятия «организационно–управленческие инновации», необходимо отметить следующие особенности, которые можно разделить по двум признакам: наличие либо отсутствие разделения понятий «организационная» и «управленческая» инновация.

Ряд авторов [7] рассматривает отдельно организационные и управленческие инновации. В данном случае организационные инновации охватывают изменения в организации производства, управленческие – в структурах и методах управления компанией. Другие авторы либо отождествляют организационные и управленческие инновации [16], либо рассматривают их в комплексе [12]. Организационная инновация есть внедрение нового организационного метода в деловую практику предприятия, в организацию рабочих мест или внешних связей [9].

Обобщая вышеизложенные и данные в руководстве Осло определения организационно–управленческих инноваций, раскроем подробнее их сущность, выделив основные составные части (рис. 1).

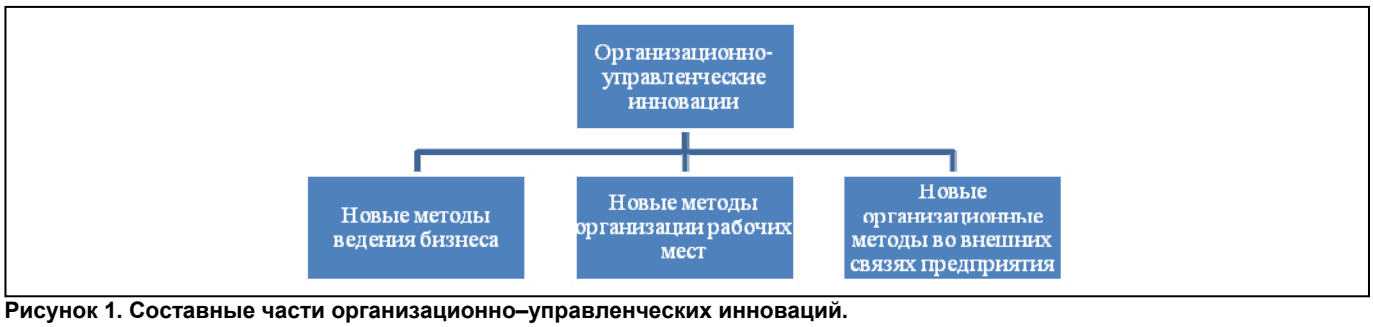


Рисунок 1. Составные части организационно–управленческих инноваций.
Источник: Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Пер. с английского – издание второе исправленное. Москва, 2010.

Составные части организационно–управленческих инноваций направлены на повышение эффективности деятельности предприятия путем снижения административных и трансакционных издержек, рост удовлетворенности работников организацией рабочих мест (рабочего времени), получение доступа к отсутствующим на рынке активам.

Выделим сущность и особенности каждой подсистемы организационно–управленческих инноваций. Инновации в ведении бизнеса означают реализацию новых методов организации предпринимательской деятельности. Они включают: разработку и реализацию новой или значительно измененной корпоративной стратегии; внедрение современных методов управления организацией; разработку и внедрение новых или значительно измененных организационных структур; нововведения в использовании сменного режима рабочего времени; применение современных систем контроля качества, сертификации товаров, работ, услуг; внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих; создание специализированных подразделений по проведению научных исследований и разработок, практической реализации научно–технических достижений; внедрение корпоративных систем управления знаниями; реализацию мер по развитию персонала; реализацию новых форм стратегических альянсов, партнерств и иных видов кооперационных связей с потребителями продукции, поставщиками; передачу ряда функций и бизнес–процессов специализированному подрядчику (аутсорсинг).

Инновации в организации рабочих мест связаны с реализацией новых методов распределения ответственности и полномочий среди сотрудников по выполнению работы в рамках отдельных видов деятельности организации и между видами деятельности (структурными подразделениями), а также новых концепций структурирования деятельности, в том числе интеграции различных ее направлений.

Новые организационные методы во внешних связях означают реализацию новых способов их организации: сотрудничества с заказчиками или научными центрами, интеграции с поставщиками, аутсорсинга в области производства, обеспечения, распределения ресурсов либо продукции, решения кадровых и вспомогательных вопросов.

Обращаясь к практике внедрения организационно–управленческих инноваций на молдавских предприятиях (таблица 2), можно отметить, что среди наиболее популярных форм организационных инноваций проявляются новые способы организации рабочего места обязанностей и принятия решений – более трети опрошенных компаний прибегают к этой форме организационных инноваций. Новыми методами ведения деловой практикой для организации деятельности были охвачены около 26% опрошенных компаний, в то время как новые методы организации внешних связей с другими предприятиями или государственными учреждениями были конкретные мероприятия, лишь около 15% опрошенных компаний [6].

Таблица 2. Количество компаний по категориям организационных инноваций в территориальном разрезе (в процентах от общего числа опрошенных малых и средних предприятий)

Категории организационных инноваций	Зоны развития					
	Кишинэу	Бельцы	Север	Центр	Юг	Ср. знач.
Новые методы ведения деловой практики	64,7	29,8	12,9	7,3	40,7	26,4
Новые методы организации рабочего места, распределения обязанностей и принятия решений	47,1	17,3	25,7	22,9	61,0	34,0
Новые методы организации внешних связей с другими фирмами или государственными учреждениями	44,1	12,5	11,9	7,3	20,3	15,4

Источник: Revista "Innobarometru 2010 pentru RM".

Также, таблица 2, демонстрирует: наибольший процент предприятий, внедряющих новые методы организации рабочих мест, распределения обязанностей и принятия решений принадлежит предприятиям на юге республики (около 61%) и внедрение новых методов ведения деловой практики в мун. Кишинэу (около 65% предприятий).

В глобальном индексе инноваций (Global Innovation Index), ежегодно составляемом одной из лидирующих в мире бизнес–школ INSEAD, Молдова в 2012 году заняла 50 место [4]. Приведем список показателей, сопряженных с организационными инновациями, и уровень, который Молдова занимает по каждому из них.

Учитывая недостаточные темпы внедрения организационных инноваций, подтвержденные данными таблицы 3, отсутствие эффективной стратегии развития у ряда предприятий, необходимо методологическое обеспечение путей поддержки внедрения организационных инноваций на молдавских предприятиях. Инновационный процесс имеет сложную структуру и затрагивает различные компоненты административной деятельности, поэтому механизм подготовки и реализации организационных инноваций должен быть согласован со всеми процессами, имеющими место в компании.

Таблица 3. Показатели Республики Молдова в глобальном индексе инноваций

Показатели	Место показателя
Качество исследовательской деятельности	117
Качество торговой и транспортной инфраструктур	117
Высококвалифицированные работники	84
Сотрудничество университетов и промышленных исследовательских институтов	118
Исследовательская деятельность, финансируемая бизнесом	90
Инновационный экспорт	15

Выводы. Организация и внедрение управленческих инноваций предполагает решение проблемы методического обеспечения инновационного процесса. В процессе разработки и реализации управленческих инноваций применяются различные методы и средства: бенчмаркинг, реинжиниринг бизнес–процессов, методология структурного анализа и проектирования SADT, проектный метод [11].

Кроме методов подготовки проекта изменений и внедрения, необходимо уделять должное внимание организации работы по управлению процессом внедрения новшеств. Эта работа должна строиться с применением научных методов, доказавших свою эффективность в сходных ситуациях. Генерирование управленческих инноваций значимо для коммерческих организаций как средство повышения конкурентоспособности и устранения зависимости от несовпадения жизненных циклов реализуемых товаров, работ, услуг. Для обеспечения успешного внедрения организационных инноваций их инициаторы должны предвидеть возникновение различных категорий противостояния нововведениям, обладать достаточными властными полномочиями для их уравновешивания, владеть методикой использования доступных средств и моделей в ходе процесса реформирования различных систем управления.

Список использованных источников

1. *Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности Учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.*
2. *Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 246 с.*
3. *Ваганов П.И. Методологические проблемы управленческих инноваций СПб., 2002.*
4. *Государственное агентство по интеллектуальной собственности Республики Молдова. Режим доступа: http://www.agepi.gov.md*
5. *Долбина М. Развитие управленческих инноваций в Российской экономике // Я в науке.Ру, 2011. – Режим доступа к журн.: http://www.yavnauke.ru*
6. *Левитская А., Дьякон Н. Организационно–управленческие инновации как фактор роста инновационной активности предприятий Республики Молдова. Материалы Национальной конференции с международным участием «Стратегии и политики менеджмента в современной экономике». – Ch.: ASEM, 2013.*
7. *Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: понятия, концепции, инструменты принятия решений. Новосибирск, 2010.*
8. *Организационно–управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях: национальный доклад; под ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация менеджеров, 2008. – 118 с.*
9. *Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Пер. с английского – издание второе исправленное. Москва, 2010.*
10. *Толковый словарь «Инновационная деятельность». 2–е изд., доп./Отв. ред. В.И. Суслов. Новосибирск, 2008. 224 с.*
11. *Фаустова И.Л. Барьеры на пути внедрения управленческих инноваций и пути их преодоления// Современные технологии управления, 2012. – №7 (19). – № гос. рег. статьи 0421200170/. – Режим доступа к журн.: http://sovman.ru*
12. *Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М., 2005.*
13. *Хрищев Е.И. Инновационный менеджмент. Учебник. – Кишинев: МЭА, 2001. – 555с.*
14. *Birkinshaw Julian. How Management Innovation Happens, MIT Sloan Management Review, –sum. 2006.*
15. *Revista "Innobarometru 2010 pentru RM". URL: http://inno.aitt.md/innobarometru*
16. *Tichy T.M. Managing strategic change: tecnical, political and cyltural dynamics. New York, Wiley, 1986.*

References

1. *Asaul A.N. Organizacija predprinimatel'skoj dejatel'nosti Uchebnik. [Organization of entrepreneurial activities]. SPb.: ANO IPJeV, 2009. 336s.*
2. *Asaul A.N. Modernizacija jekonomiki na osnove tehnologicheskih innovacij [Modernization of economy on the basis of technological innovations]. / SPb.: ANO IPJeV, 2008. 246 p.*
3. *Vaganov P.I. Metodologicheskie problemy upravlencheskih innovacij [Methodological problems of managerial innovations]. SPb., 2002.*
4. *Gosudarstvennoe agentstvo po intellektual'noj sobstvennosti Respubliki Moldova. [State Agency on Intellectual Property of Republic of Moldova]. http://www.agepi.gov.md*
5. *Dolbina M. Razvitie upravlencheskih innovacij v Rossijskoj jekonomike [Development of managerial innovations in the Russian economy]. // Ja v nauke.Ru, 2011. http://www.yavnauke.ru*
6. *Levitskaja A., D'jakon N. Organizacionno–upravlencheskie innovacii kak faktor rosta innovacionnoj aktivnosti predprijatij Respubliki Moldova. [Organizational and managerial innovations as factor of growth of innovation activities in the companies of Moldova Republic]. Materialy Nacional'noj konferencii s mezhdunarodnym uchastiem «Strategii i politiki menedzhmenta v sovremennoj jekonomike». Ch. : ASEM, 2013.*
7. *Markova V.D., Kuznecova S.A. Strategicheskij menedzhment: ponjatija, koncepcii, instrumenty prinjatija reshenij. [Strategic management: notions, concepts, decision–making instruments]. Novosibirsk, 2010.*
8. *Organizacionno–upravlencheskie innovacii: razvitie jekonomiki, osnovannoj na znanijah [Organizational and managerial innovations: development of knowledge–based economy]. : nacional'nyj doklad; pod red. S.E. Litovchenko. M. : Associacija menedzherov, 2008. 118 p.*
9. *Rukovodstvo Oslo. Rekomendacii po sboru i analizu dannyh po innovacijam. [Recommendations on gathering and analyzing data on innovations]. Per. s anglijskogo – izdanie vtoroe ispravlennoe. Moskva, 2010.*
10. *Tolkovyj slovar' «Innovacionnaja dejatel'nost'». [Thesaurus "Innovative Activity"]. 2–e izd., dop./Otv. red. V.I. Suslov. Novosibirsk, 2008. 224 p.*
11. *Faustova I.L. Bar'ery na puti vnedrenija upravlencheskih innovacij i puti ih preodolenija [Barriers on the way to implementing*

managerial innovations and means of their overcoming]. // Sovremennye tehnologii upravlenija, 2012. №7 (19). № gos. reg. stat'i 0421200170/. http://sovman.ru

12. *Foster R., Kaplan S. Sozidatel'noe razrushenie. [Creative destruction]. M., 2005.*
13. *Hrishhev E.I. Innovacionnyj menedzhment. [Innovative management]. Uchebnik. Kishinev: MJeA, 2001. 555 p.*
14. *Birkinshaw Julian. How Management Innovation Happens, MIT Sloan Management Review, –sum. 2006.*
15. *Revista "Innobarometru 2010 pentru RM". URL: http://inno.aitt.md/innobarometru*
16. *Tichy T.M. Managing strategic change: tecnical, political and cyltural dynamics. New York, Wiley, 1986.*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ
Левитская Алла Петровна, доктор экономических наук, доцент
Комратский Государственный университет
ул. Галацана, 17, г. Комрат, 3805, Молдова
Дьякон Надежда Петровна, магистр экономических наук**,** докторант кафедры «Экономики»
Комратский Государственный университет
ул. Галацана, 17, г. Комрат, 3805, Молдова

DATA ABOUT THE AUTHORS
Alla Petrovna Levitskaya, Doctor of Economics, Associate Professor
Comrat State University
Galazana Str., 17, Comrat, 3805, Moldova
Nadezhda Petrovna Diakon, Master of Economics**,** Doctoral Candidate of Board "Economics"
Comrat State University
Galazana Str., 17, Comrat, 3805, Moldova

УДК 001.895

ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И ВЕНЧУРНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нехорошева Л.Н.

В статье дана характеристика инновационных индикаторов и сформированы задачи, стоящие перед инновационным развитием экономики Республики Беларусь; проведен анализ и дана оценка новых подходов к развитию государственно–частного партнерства в инновационной и венчурной деятельности, к разработке технологических платформ и совместных технологических инициатив как инструментов развития производств нового технологического уклада, рассмотрены возможности их использования в Республике Беларусь.

Результаты проведенных исследований показали следующее:

- *можно выделить основные четыре типа моделей развития венчурной деятельности, в которых роль государства и формы поддержки венчурной деятельности отличаются; выбор модели зависит от стадии инновационного развития экономики;*
- *реализация венчурной деятельности возможна лишь при создании специального организационно–экономического механизма и институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности;*
- *для финансирования венчурной деятельности требуется система различных финансовых источников в зависимости от этапа венчурной деятельности (3F, бизнес–ангелы, венчурные фонды, инновационные и инвестиционные фонды, институциональные и стратегические инвесторы и т.д.);*
- *повышенный риск, являющийся сущностным, внутренним свойством венчурной деятельности, требует разработки специальных методов и методик оценки и отбора проектов, формирования портфеля венчурных проектов, управления их реализацией, контроля в критических точках, специфических моделей продвижения на рынок и т.д., что невозможно без соответствующего методического обеспечения и наличия соответствующих специалистов высочайшей квалификации;*
- *венчурные фирмы отличаются стратегией развития, а также целью, которую ставят инвесторы, участвующие в финансировании. Их интересует не величина процентов на вложенный капитал, а многократно увеличенная стоимость компании, на часть которой они претендуют. Чтобы реализовать это условие, (т.е. обеспечить соответствующий «выход из проекта») должен быть развитый фондовый рынок;*
- *базовым условием для развития инновационной и венчурной деятельности является формирование в Республике Беларусь рамочных условий, активизирующих инновационную деятельность: достижение пороговых значений таких индикаторов, как: наукоемкость ВВП, доля инновационно активных предприятий в промышленности, доля высокотехнологичного экспорта и др.*

Ключевые слова: *инновационная деятельность, венчурная деятельность, инновационная экономика, государственно–частное партнерство, венчурные фонды, бизнес–ангелы, технологические платформы, совместные технологические инициативы, технологические уклады.*

STATE–PRIVATE PARTNERSHIP AS NEW MODEL OF DEVELOPING INNOVATIVE AND VENTURE ACTIVITIES

Nekhorosheva L.N.

The article provides characteristic of innovative indicators and formulates tasks of innovative development of Belarus economy; analyzes and assesses the new approaches to the development of state–private partnership in innovation and venture activities, the development of technological platforms and common technological initiatives as instruments of developing new technological production; considers the possibility of their usage in the Republic of Belarus.

Results of the research are the following:

- *four main types of model for the development of venture activity which differ in role of state and forms of supporting venture activities may be determined; selection of model depends on the stage of innovative development of economy;*

 © Нехорошева Л.Н., 2013

• *realization of venture activities is possible only on condition of creating special organizational and economic mechanism and institutional environment favorable for the development of venture activities;*

• *system of different financial sources is required for financing venture activities depending on the stage of venture activities (business angels, venture funds, innovation and investment funds, institutional and strategic investors, etc.);*

• *increased risk being essential and internal property of venture activities requires the development of special methods and methodologies of assessment and selection of projects, formation of venture project portfolio, its management, control in critical situations, specific models of promotion what is impossible without the corresponding methodological support and highly–qualified specialists;*

• *venture firms are specific in development strategy and purposes of investors participating in financing. They are not interested in the sum of interests for the invested capital, but in the considerably increased value of company, for which they pretend. To realize this condition, (i.e., exit from the project) stock market shall be developed;*

• *basic condition for developing innovation and venture activities is formation of framework conditions activating innovative activities in the Republic of Belarus: reaching threshold values of such indicators as: science linkage of GDP, share of innovative and active enterprises in industry, share of highly technological export, etc.*

Key words: *innovative activity, venture activity, innovative economy, state–private partnership, venture funds, business angels, technological platforms, common technological initiatives, technological setup.*

Характеристика проблемы

Оценка мировых тенденций показывает, что инновационное развитие является основой для достижения *глобальных конкурентных преимуществ.* В условиях кризисной и посткризисной экономики инновации позволяют *повысить устойчивость развития как отдельных предприятий (организаций)*, *так и национальной экономики в целом. «Применять инновации или исчезнуть»* – вот критерий, на который ориентируются компании–лидеры [1].

Очень важным является выделение на государственном уровне инновационного развития как приоритетного, и это сделали ведущие страны мира. Беларусь также на государственном уровне инновационное развитие определила как приоритетное для экономики республики. В стране сделаны шаги к активизации инновационной деятельности. В республике реализована первая Государственная программа инновационного развития. В настоящее время приступили к реализации второй Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015гг. Цель этой программы – активизировать инновационные процессы в стране, на основе которых можно существенно повысить конкурентоспособность отечественной продукции, услуг, технологий как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Поставленные задачи не могут быть достигнуты без комплекса системных мер.

Глобализация, кризисные процессы представляют, с одной стороны, *угрозы и вызовы* для экономики, с другой стороны, формируют *новые возможности для ее развития.* Чтобы противостоять угрозам и использовать новые возможности, необходимо исследовать, оценить происходящие изменения, и обосновать новые концептуальные подходы к обеспечению системных изменений [2,3].

Проведенные нами исследования показали, что новые концептуальные подходы к изменению системы управления должны обеспечить, *во–первых, создание бизнес–климата, благоприятного для инновационного развития, а, во–вторых, использовать «окна возможностей» для технологических прорывов* [4].

Анализ и оценка развития инновационной деятельности позволяют утверждать, что скорость, успех и *эффективность инноваций во многом определяются состоянием институциональной среды.* Оценка институциональной среды, влияющей на инновационное развитие в Республике Беларусь, показывает, что ряд индикаторов, характеризующих инновационное и венчурное развитие, не в ряде случаев соответствует пороговому значению, что не позволяет обеспечить эффективное экономическое развитие, технологическую и инновационную безопасность, поэтому поставлена задача приблизить их к пороговому значению. *Так, доля инновационной продукции в отгруженной промышленной продукции* составляла 14,2% (2008г.), 17,2% (в 2011г.) и должна составлять 20% (прогноз 2015г.).

Значительное влияние на развитие рынка научно–технической продукции оказывает *доля инновационно–активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности.* В промышленности Республики Беларусь этот показатель должен быть значительно увеличен: 17,6% (2008г.), 25,6% (2011г.), 30,5% (прогноз 2015г.).

Недостаточны затраты на научные исследования и разработки за счет бюджета: 0,35% от ВВП (2008г.), 0,42% (оценка 2011г.), 0,9% (прогноз 2015г.), а также расходы организаций на исследования и разработки в процентах от ВВП (внебюджетные средства): 0,59% от ВВП (2008г.), до 0,42% (2011г.), 1,5% (прогноз 2015г.). Кредитные ресурсы для инновационной деятельности в процентах от ВВП составляли 2,5% (2010г.) и должны увеличиться до 3% (2015г., прогноз).

Объем венчурного капитала по прогнозу к 2015г. должен составить 0,1% от ВВП. Инновационная и венчурная деятельность во многом определяется развитием малых инновационных предприятий: их доля в процентах к общему числу малых предприятий составляла 1,2% (2008г.), 1,5% (2010г.), но должна существенно увеличиться и достигнуть 20% (2015г., прогноз).

Новый этап экономического развития Республики Беларусь ориентирует на структурную перестройку в части создания и увеличения доли производств V и создания условий для VI технологического уклада, развития наукоемких отраслей и обеспечения «технологических прорывов», что существенно повысит конкурентные преимущества национальной экономики, увеличит долю экспорта высокотехнологичных товаров (сейчас она составляет около 2%), обеспечит устойчивое повышение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке. Без создания реально действующего организационно–экономического механизма венчурной деятельности решение данной задачи достигнуть невозможно [5,6].

Таким образом, успешное развитие экономики инновационного типа должно базироваться на комплексном подходе со стороны государства, в основе которого лежит формирование институциональной среды, благоприятной для инновационного и венчурного развития, перехода производств на более высокие технологические уклады, реализации «технологических прорывов», значительного увеличения малых инновационных, технологически ориентированных и венчурных фирм. Активное сотрудничество государства с бизнес–структурами, *развитие государственно–частного партнерства* являются эффективным инструментом активизации инновационного и венчурного развития.

Интересы, лежащие в основе механизма государственно–частного партнерства

Ряд проблем, который затрагивает стратегические вопросы экономического развития, имеет региональное, национальное и наднациональное (глобальное) значение, связан с кардинальными инновациями, коренным образом влияющими на экономику страны, трансформирующими ее, *не может быть решен без участия государства, науки, бизнеса и общества*. Координация и взаимодействие этих сил и носит название *государственно–частного партнерства, более точно: «public–private partnership (PPP)»* [7].

Механизм формирования государственно–частного партнерства имеет значительную историю: еще в XVII веке он применялся в сфере строительства элементов инфраструктуры (дорог, мостов), позже – систем водоснабжения, очистных сооружений, объектов электроэнергетической системы и т.д. Такой механизм сотрудничества позволяет привлекать частный

бизнес к строительству или ремонту важных строительных объектов. Данная форма сотрудничества получила название *концессии,* при которой затраты концессионер покрывал за счет платы, вносимой пользователем. После чего объект концессии передавался под контроль государственного сектора.

Таблица 1. Динамика инновационных индикаторов Республики Беларусь

Индикатор	годы			рост	
	2008	2011	2015 (прогноз)	2015/2008	2015/2011
Затраты на R&D в процентах от ВВП	0 ,35	0,42	0,9	2,6	2,2
Доля инновационно–активных предприятий в общем количестве предприятий промышленности (в процентах)	17,6	25,6	30,5	1,7	1,2
Доля инновационной продукции в отгруженной промышленной продукции (в процентах)	14,2	17,2	20	1,4	1,2
Доля малых инновационных предприятий к общему числу малых предприятий (в процентах)	1,2	1,5	20	16,7	13,3
Расходы организаций на R&D в процентах от ВВП	0,59	0,42	1,5	2,6	3,6
Кредитные ресурсы для инновационной деятельности в процентах от ВВП		2,5	3		1,2
Объем венчурного капитала в процентах от ВВП			0,1		
Доля проектов, ориентированных на развитие V и создания VI технологического укладов в общем числе важнейших инновационных проектов (в процентах)		**2011–2015 гг.** 144 от 230 =63%			

Источник: расчеты автора на основе данных Государственной программы инновационного развития в 2011–2015гг. и данных статистических сборников

В современных условиях государствено–частное партнерство позволяет в ряде случаев заменить процесс приватизации: важные в экономическом и социальном аспекте объекты, в содержание которых государство не может вложить достаточных средств, передаются частному инвестору в аренду при сохранении контроля за их использованием у государства. Основа таких отношений была заложена в Великобритании в конце XX века и была *названа частная финансовая инициатива (Private Finance Initiative – PFI).* Государство покрывало затраты инвестора за счет арендных платежей, так как оно брало строительный объект в долгосрочную аренду, а после оговоренного срока передавало в собственность (или продавало по символической цене) заказчику.

Государственно–частное партнерство активно начинает развиваться в инновационной сфере с целью активизации инновационной деятельности, коммерциализации результатов научных разработок, создания условий для технологического трансфера и т.д.

Происходит эволюция форм сотрудничества государства и частного бизнеса. В этом союзе каждый из участников имеет свои цели, интересы, выполняет особые функции, но их объединяют общие задачи и взаимные выгоды, позволяющие выделить государственно–частное партнерство в специфический организационно–экономический механизм.

Предприниматели заинтересованы в создании конкурентоспособной продукции (услуг), а также принципиально новой продукции, способной принести не только прибыль, но и сверхприбыль, но инновационная деятельность (и особенно венчурная) связаны с *высоким риском*, часто *очень большими инвестициями,* что требует создания и развития механизма государственно–частного партнерства.

Государство как участник государственно–частного партнерства в инновационной сфере обеспечивает выполнение следующих функций:

– определяет приоритеты и стратегии социально–экономического, научно–технологического и инновационного развития;

– формирует климат, благоприятный для инновационного развития и венчурной деятельности;

– содействует развитию инновационной инфраструктуры;

– поддерживает малое инновационное предпринимательство;

– создает систему подготовки специалистов для инновационной и венчурной деятельности, способных осуществить инновационный прорыв, обеспечить переход экономики на новый технологический уклад;

– содействует развитию наукоемкого и высокотехнологичного производства, экспорту сложнотехнической, наукоемкой и высокотехнологичной продукции;

– защищает права на интеллектуальную собственность , способствует развитию рынка научно–технической продукции;

– создает условия для формирования и развития национальной инновационной системы.

Наука и общество также являются активными участниками государственно–частного партнерства. Разрабатываемые в условиях «новой экономики» современные модели управления ориентированы на интеграцию науки, образования, развитие инновационно–автивных предприятий, способных создавать конкурентоспособные как на внутреннем, так и на внешнем рынке товары, услуги, технологии. Этому процессу способствует *формирование инновационной культуры и менталитета, ориентированного на творчество, инновационность, интеллектуализацию труда*, что не может быть обеспечено без участия науки и без активных целенаправленных действий общества.

Что же объединяет участников (стороны) в государственно–частное партнерство:

- цели, которые имеют национальное (а иногда и наднациональное, глобальное значение), региональное, инфраструктурное, социальное значение и четко определены;
- участники (стороны) государственно–частного партнерства аккумулируют свои инвестиции (капиталы) для достижения поставленных целей;
- участники (стороны) государственно–частного партнерства распределяют между собой расходы и риски;
- предполагается участие каждой из сторон в использовании полученных результатов.

Рассмотрим более подробно направления государственно–частного партнерства, ориентированные на модернизацию экономики на основе научно–технологического, инновационного и венчурного развития.

Формирование условий, благоприятных для развития государственно–частного партнерства в инновационной сфере и венчурной деятельности

В условиях глобализации активизация инновационной деятельности и развития высокотехнологичного сектора являются основой обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг), получения технологической квазиренты, поэтому

государства, стремящиеся лидировать на мировых рынках и обеспечивать устойчивое развитие экономики, одним из обязательных пунктов государственной политики определяют *"создание делового климата, благоприятствующего деятельности частного сектора в области инноваций и повышения конкурентоспособности"* (одна из задач, сформулированных в технологической политике *"Технологии для экономического роста США: новый курс на создание экономической мощи"*).

Система государственно–частного партнерства может быть эффективно реализована посредством программно–целевого подхода. Широкую известность, благодаря высокой эффективности, получили Программа SBIR и Программа STTR, реализуемые в США. Так, в соответствии с Программой SBIR министерства и ведомства, имеющие бюджет на исследования и разработки (R&D) больше определенной величины, обязаны выделять заданный процент от этой суммы на исследования и разработки, проводимые малыми предприятиями [7]. Ежегодная поддержка по программе SBIR *seed – компаниям* (компаниям, находящимся на самой начальной фазе инновационного процесса) составляет более миллиарда долларов.

Значительное количество программ по поддержке малого инновационного и венчурного бизнеса реализуется в странах ЕС.

В странах ЕС разработаны и реализуются программы «Best» – ориентированна на развитие малых и средних предприятий региона, а также Рамочная программа «Инновации и конкурентоспособность» (PIC, 2013 г.), включающая мероприятия по активизации инновационной деятельности, развитию венчурного капитала и др.

В странах ЕС создана межгосударственная система, обеспечивающая финансирование инновационной и венчурной деятельности (рис. 1).

В условиях глобализации происходит активизация исследований, направленных на развитие методологических и методических подходов к координации *наднациональных процессов* в сфере инновационной деятельности. Так, *«PRO INNO Europe»* направлена на совершенствование разработки и реализации инновационной стратегии стран ЕС и каждого государства посредством изучения и использования лучших моделей поддержки инновационной деятельности, обеспечения *транснациональной подготовки специалистов в этой области, развития инновационной инфраструктуры, активизации совместной работы агентств содействия инновациям.*

В странах ЕС развивается сеть *инновационных* («*интеллектуальных»*) *регионов* (IRE), которая обеспечивает новую методологию, методику и распространение передового опыта по наиболее эффективным направлениям развития, инновационным программам и законодательной политике в области инновационной деятельности с целью повышения значимости инновационной политики в регионах, отраслях, формируемых кластерах. Государства ЕС активно содействуют *созданию технологический платформ и развитию инновационных кластеров, активно обмениваются опытом в этом направлении*.

Рисунок 1. Инструменты финансовой поддержки инноваций в ЕС

Для развития единого исследовательского пространства в Европе созданы 243 *центра инновационных связей* (IRC) в 33 странах с целью передачи технологий и освоения новых рынков. *Главный центр по инновациям* в системе online представляет информацию для организаций, участвующих в транснациональных проектах.

Философия развития программных документов Европы ориентирует на активизацию инновационной деятельности, поэтому после окончания 7–ой Рамочной программы, объединяющей ресурсы в области разработок, будет реализовываться новая инновационная программа стран ЕС «Горизонт 2020» на период 2014–2020гг., на мероприятие которой выделено 80 млрд. евро. Девизы этой рамочной программы ЕС: «наука высокого качества – промышленное лидерство – решение проблем общества», в то время как основные цели 7–ой рамочной программы (2007–2013гг., 55 млрд. евро) были:

– способствовать созданию в Европе благоприятных условий для развития общества и конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях;

– продолжить строительство Европейского научного пространства.

Таким образом, процесс активизации инновационной деятельности в условиях глобализации обязательно содержит *наднациональную составляющую*, ориентированную на координацию национальных стратегий инновационного развития, создание единого исследовательского и технологического пространства, единой платформы для подготовки специалистов в области инноваций для создания и обмена лучшими инновационными моделями управления, создания инновационных «интеллектуальных» регионов и центров инновационных связей, развития инновационной инфраструктуры с целью повышения значимости трансфера технологий и коммерциализации результатов научно–технических разработок.

Таким образом, *государственная политика ряда стран определила активизацию инновационных процессов как одно из важнейших условий эффективного экономического развития и активно формирует организационно–экономические и финансовые механизмы достижения поставленных целей.* Практика показывает, что без активного участия государства и предпринимательства решить эти задачи невозможно. Государственно–частное партнерство позволяет существенно ускорить решение перечисленных задач.

Модели государственной поддержки развития венчурной деятельности

Анализ и оценка зарубежного опыта развития венчурной деятельности показали, что скорость, успех и эффективность

венчурной деятельности во многом определяется состоянием институциональной среды. Впервые на важность формирования в Республике Беларусь институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности, было обращено внимание в работе [7]. В наших работах [8,9] была представлена технология оценки институциональной среды, определяющей развитие венчурной деятельности, а также предложена методика ее оценки, в соответствии с которой была проведена оценка институциональной среды, влияющей на развитие венчурной деятельности в Республике Беларусь.

Очень важно участие государства в развитии венчурной деятельности. Оно может быть прямым и опосредованным. *Прямое участие государства* в венчурной деятельности может выражаться в инвестировании в венчурные фонды. *Опосредованное участие государства* в развитии венчурной деятельности выражается в создании институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности в стране [7]. Не обязательно, чтобы в стране действовали законы, регулирующие венчурную деятельность, но обязательно, чтобы были созданы институциональные условия, поддерживающие развитие венчурной деятельности. На Первом инновационном форуме стран СНГ [10] было принято обращение к Главам государств, в котором одним из важнейших пунктов явилась просьба *не финансировать инвестиционные проекты, не содержащие инновационную составляющую,* так как именно инновационная деятельность в современных условиях является генератором экономического развития.

На практике традиционный финансовый механизм ориентируется прежде всего на *возвратность средств*, поэтому очень проблемно финансирует инновационные проекты и совсем не финансирует венчурные проекты.

Участие финансового капитала в венчурной деятельности объясняется прежде всего тем, что коммерческий успех определяет и высокий финансовый результат. Венчурное финансирование дает возможность получить сверхприбыль за счет разницы между льготной и курсовой стоимостью акций, которые могут быть проданы на бирже только после достижения венчурной фирмой коммерческого успеха [9]. Может преследоваться и другая цель, которая не сводится к получению сверхприбыли. Ее ставят крупные, корпорации, выступающие в качестве инвесторов малых наукоемких фирм с целью апробации новых видов продукции и технологии, оценки возможности освоения новых рынков без риска своим основным капиталом [11–15].

Венчурные проекты отличаются высоким уровнем новизны применяемых технологий, а, следовательно, и более высокой степенью риска, но в результате более высокой потенциальной доходностью и прибылью. Но, чтобы они превратились в реальную высокую доходность и прибыль, необходимо использовать специфические модели оценки эффективности и обоснования принимаемых решений, управления и финансирования. Как правило, объектами венчурной деятельности становятся высокотехнологичные проекты (более 80 %), но венчурные проекты могут быть реализованы и в других сферах (например, торговле) при условии реализации новых организационных и управленческих технологий. Главная их общая черта, по мнению специалистов, глубоко изучающих и имеющих практический опыт разработки и реализации венчурных проектов, заключается *в особенностях стратегии роста стоимости венчурной компании*: она имеет форму «хоккейной клюшки», то есть, на первых этапах из–за высокой степени риска очень сложно привлечь инвесторов, поэтому стоимость компании после ее создания растет очень медленно, но по мере продвижения по этапам реализации венчурного проекта более четкими становятся контуры проектируемой технологии (новой продукции), а также конкретизируются условия реализации, что снижает риск, привлекает дополнительных инвесторов и резко повышает стоимость венчурной компании.

Венчурные инвесторы стремятся получать не высокие диведенты, а *выйти из успешно реализованного проекта, получив свою долю от стоимости компании, поэтому основная цель венчурного инвестора заключается в как можно большем увеличении стоимости компании.* Таким образом, венчурные инвесторы должны: обладать желанием и опытом работы в сфере высокого риска; иметь «длинные деньги»; стремиться к высокой доходности и высокой прибыли.

Как правило, выйдя из венчурного проекта и получив высокую прибыль, венчурный инвестор вкладывает капитал в разработку новой высокой технологии (новой продукции) с целью получения высокой прибыли в условиях потенциальной высокой доходности.

В результате проведенных нами исследований можно сделать вывод о том, что в ряде стран *государство активно помогает решить проблемы, связанные с повышенным риском венчурной деятельности*. Были разработаны и реализованы модели, которые в зависимости от формы сотрудничества мы считаем возможным разделить на следующие виды (рис. 2).

Выбор конкретной государственной программы развития венчурной деятельности зависит от возможностей государственного бюджета, цели экономической политики государства, уровня развития рынка, институциональных условий, благоприятных для венчурной деятельности.

Результаты анализа представленных моделей, прежде всего, обращают внимание на следующее важное обстоятельство: государственные модели прямого инвестирования в инновационные компании в основном характерны для развитых рыночных экономик, а развивающиеся или близкие к этому статусу экономики добивались успеха благодаря моделям инвестирования государственных средств через венчурные фонды.

Новые модели государственно–частного партнерства в инновационной и венчурной сфере

Анализ современных мировых тенденций показывает, что в настоящее время в экономически развитых странах используются качественно новые модели государственно–частного партнерства. Формируются институциональные условия, предполагающие объединение усилий *качественно разных участников, несущих ответственность сторон за принятые решения.* Новые институциональные условия позволяют обеспечить *более высокую степень взаимодействия структур различного уровня управления.* В результате чего новые модели предпринимательской деятельности позволяют создавать формы взаимодействия государственных и предпринимательских структур, *государственно–общественно–частных организаций*. Так, например, в США *государственные органы управления при формировании* стратегии внешнеэкономической деятельности *объединяются с частными, общественными, полугосударственными организациями, представляющими интересы предпринимателей различных сфер деятельности, различных регионов.* Полугосударственные структуры включают консалтинговые организации, созданные при правительстве: Специальную комиссию по проблемам международного частного предпринимательства, Комиссию по вопросам промышленной конкурентоспособности, Экспортный совет, Комитет по политике в области торговли и услуг и другие. В данном случае полуправительственные структуры играют значительную роль не только в формировании внешнеполитической стратегии на основе инновационного развития, но и в ее реализации.

В Японии разработана новая модель формирования приоритетных направлений промышленного развития, при которой новые подходы взаимодействия распространяются на процессы проведения фундаментальных исследований, научно–исследовательскую деятельность, механизм реализации результатов R&D в конкретной экономической политике. Планово–экономическое управление (правительственная структура Японии) включает Национальный институт исследования прогресса, разрабатывающий прогнозы развития японской экономики для оценки возможной ее роли в мировой экономике. Этот Институт создает информационную базу для формирования экономической стратегии развития Японии (например, был выполнен проект: *“Исследование отношений частных предприятий и государства в условиях взаимодействия с мировой*

экономикой"). По сути своей Национальный институт исследования прогресса представляет собой *государственно–общественно–частную организацию, образованную представителями правительства, научно–исследовательских кругов, профсоюзов, предпринимателями.* Модель такого взаимодействия позволяет создать *механизм воздействия научных, правительственных, предпринимательских структур на формирование решения проблемы уже на прогнозно–аналитической стадии,* т.е. начальной фазе принятия решения в данном примере по выбору стратегии экономического, научно–технологического и инновационного развития, принимаемой японским правительством.

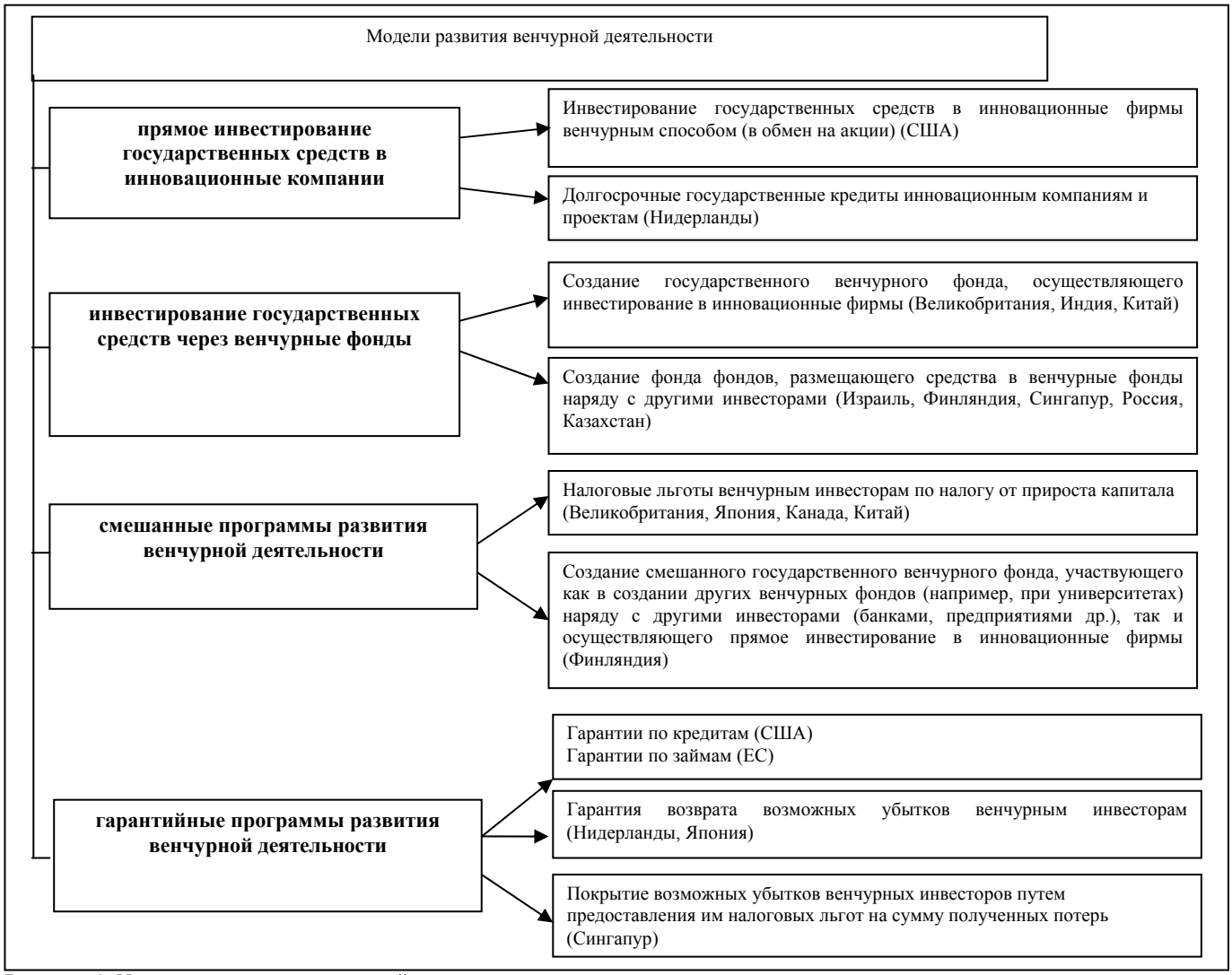


Рисунок 1. Модели развития венчурной деятельности и используемые методы поддержки
Источник: собственная разработка [9].

Новые модели могут быть ориентированы на выполнение *новых функций*. Значительное распространение получают структуры *"making money"* – собирающие деньги под идею, имеющую национальное или важнейшее региональное, социальное значение. Широкое распространение получает фандрайзинг *("fundraising"* – поиск средств), который используется с целью привлечения и аккумуляции средств для реализации некоммерческих, благотворительных идей, в том числе в области научной, технологической и инновационной деятельности.

Успешному развитию таких форм способствует законодательство, позволяющее сделать благородные поступки выгодными и экономически. Это мотивируется освобождением от налогов, законодательством о бесприбыльных организациях и т.д. Фандрайзинг позволяет эффективно решать муниципальные проблемы на основе экспертно–консультационных услуг, оказываемых предпринимательскими структурами, создает возможности аккумулировать инвестиции из различных источников.

Примером новой модели, ориентированной на решение проблем крупного города, может выступать модель, созданная в г. Индианаполисе (США). Она ставит своей целью дать положительный ответ на вопрос: "Can Business Really Do Business with Government?" (Может ли бизнес действительно делать бизнес с правительством?). Новые формы общественных, частных и правительственных связей направлены на снижение бюджетных расходов, повышение качества обслуживания потребителей, решение ряда социальных проблем, таких как очистка и водоснабжение, содержание аэропортов и т.д. на основе технологического развития и инновационных решений (в Лос–Анджелесе таким образом решили проблему городского транспорта). Важнейшим направлением такого сотрудничества явилось создание инновационных кластеров, поддержка развития образования, науки.

В последнее время государство может активно выступать с целью *поддержки первоначальных стадий венчурной деятельности* (pre–seed, seed), путем образования *государственного seed–фонда.* Развитие венчурной деятельности в значительной степени базируется на новых моделях *государственно–частного партнерства.* Так, для привлечения инвестиций в «посевную» стадию(seed) создаются *специальные фонды «seed»–фонды*, которые могут в зависимости от источников финансирования *государственными, государственно–частными или частными.*

Государственная поддержка инвестирования на *«посевной»* стадии может производиться не только в форме создания *seed–фонда,* но и на основе *специальных государственных программ* без образования инвестиционных фондов, когда инвестиции в «посевную» стадию предоставляются государственным органом на различных условиях возврата или безвозвратной основе. Часто такая форма финансирования базируется на *модели соинвестирования государственных средств и финансирования бизнес –ангелами*.

Основными задачами государства для развития венчурной деятельности является не только создание благоприятных условий для финансирования, но и поддержка по таким направлениям как:

- развитие инновационной инфраструктуры,
- стимулирование коммерциализации результатов научных исследований,
- гарантирование *«справедливой доли»* (fair share) при распределении доходов от коммерциализации разработки между разработчиком и предпринимателем, реализовавшим новую технологию,
- создание информационных систем, обеспечивающих доступ к информации о возможностях развития венчурной деятельности, поиска инвестиций для ранних стадий венчурной деятельности, опыту и методическим подходам к оценке, отбору и технологии управления венчурными проектами
- создание условий, благоприятных для работ в условиях риска,
- охрану интеллектуальной собственности,
- создание условий для развития фондового рынка и т.д.

Одним их важнейших результатов развития сотрудничества исследователей, бизнеса и государства является привлечение дополнительных инвестиций и снижение рисков венчурной деятельности, повышение уровня теоретического, методического и функционального сопровождения венчурных проектов.

Одной из современных моделей участия бизнес–ангелов в финансировании венчурной деятельности является создание *ассоциаций (сетей) бизнес–ангелов.*

Цель их создания: аккумуляция финансовых средств и диверсификация рисков. С этой точки зрения ассоциации бизнес–ангелов кажутся похожими на венчурные фонды, но, при более глубоком рассмотрении, можно увидеть, что ассоциации (сети) бизнес–ангелов сохраняют присущие им основные отличительные черты:

– инвестируют ***в «посевные»*** стадии венчурной деятельности;

– сохраняют гибкий и быстрый стиль управления, не используют громоздкие и жестко формализованные управленческие процедуры;

–активно используют принцип обмена выполняемых услуг на акции компании, выступают в роли поставщиков услуг не за оплату, а за акции компании, т.е. выступают в роли *sweat equity investors.*

Конечно, ассоциации (сети) бизнес–ангелов имеют преимущества по сравнению с индивидуальными бизнес–ангелами за счет аккумуляции не только финансовых средств, но совместных усилий, повышению квалификации и увеличению возможностей по поиску, отбору и помощи проектам на начальной стадии , коучингу предпринимателей.

В США огромный опыт накопила сеть бизнес–ангелов Alliance of Angels. В Европе создана и активно функционирует Европейская сеть бизнес–ангелов. Большую известность получило обучение бизнес–ангелов в Европе по Программе Business Angel Academy. Развитие сети бизнес–ангелов в Европе позволяет повышать квалификацию бизнес–ангелов, обмениваться опытом, развивать информационные сети и трансграничное инновационное сотрудничество.

Государственно–частное партнерство содействует развитию венчурной деятельности в различных формах. В России в форме «фонда фондов» была образована *Российская венчурная компания*, *организуются региональные государственно–частные венчурные фонды*, кроме того в России было *создано Национальное содружество бизнес–ангелов* (СБАР, в 2006г.), которое выступает в форме некоммерческого партнерства и объединяет индивидуальных бизнес–ангелов и институциональных инвесторов. Национальное содружество бизнес–ангелов (СБАР) стало членом Европейской сети бизнес–ангелов (European Business Angell Hetwork, 2007г.).

Развитию сети бизнес–ангелов в Республике Беларусь во многом способствовала *Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования* и ее исполнительный директор Альбина Никонан, которая многократно приезжала в Беларусь, активно обменивается научными и практическими знаниями в области поддержки и развития венчурной деятельности.

Особо важным является обучение специалистов организации и управлению венчурной деятельности, оценке венчурных проектов. Чтобы привлечь инвестиции в венчурные проекты, необходимо представить инвестору не только проект, но *бизнес модель, демонстрирующую преобразование идеи в прибыльный, а иногда и сверхприбыльный бизнес*. Для этого нужно высокопрофессиональные специалисты в области экономики и управления венчурной деятельностью, понимающие специфику новых экономических тенденций, способных быстро адаптироваться к инновационным процессам, обладающих новыми знаниями и компетенциями, умеющих работать на быстрорастущих рынка, принимать решения в зоне высоких рисков. С этой точки зрения является положительным опыт передачи исполнительным директором сети венчурных фондов России Альбиной Никонен учебно–методических материалов, по которым обучают венчурной деятельности в странах ЕС, кафедре экономики промышленных предприятий БГЭУ для изучения по специальности экономист–менеджер. Этот материал используется автором и при чтении лекций для управленцев высшего звена в Академии управления при Президенте Республики Беларусь по дисциплине «Государственное регулирование инновационной деятельности».

В Республике Беларусь в настоящее время проводится значительная работа по активизации инновационной деятельности, созданию условий, благоприятных для развития венчурной деятельности, высоких технологий, что требует разработки теоретических основ и комплекса практических мероприятий по созданию и развитию бизнес–ангелов и венчурных фондов, созданию институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности.

На кафедре экономики промышленных предприятий БГЭУ в течение более 15 лет выполнялись научные исследования по данной проблематике, в том числе по заданию ГКНТ. Проделана большая аналитическая работа, которая состояла из следующих блоков мероприятий:

1. Анализ и оценка мирового опыта по развитию венчурной деятельности;
2. Выявление типовых моделей развития венчурной деятельности, форм поддержки государством венчурной деятельности, возможных источников финансирования и т.д.;
3. Разработка методики оценки институциональной среды, влияющей на развитие венчурной деятельности;
4. Оценка состояния институциональной среды, определяющей развитие венчурной деятельности в Республике Беларусь;
5. Выявление барьеров, препятствующих развитию венчурной деятельности в Республике Беларусь;
6. Обоснование приоритетных направлений и комплекса мероприятий по развитию венчурной деятельности в Беларуси.

Кроме перечисленных направлений развития венчурной деятельности в Республике Беларусь, следует отметить необходимость повышения инновационной культуры и формирование менталитета, ориентированного на инновационную активность.

Проведенные исследования, позволили разработать проект Концепции развития венчурной деятельности в Республике Беларусь и представить его в Республиканский инновационной фонд и Государственный комитет по науке и технологиям, рассмотреть возможности создания организации, финансирующей венчурные проекты, совместно Беларусь–Россия–Казахстан.

Таким образом, развитие венчурной деятельности является необходимым условием решения задач, обеспечивающих приоритетные направления инновационного развития Республики Беларусь.

В результате институциональных изменений *создаются новые модели, которые позволяют предпринимательским структурам взаимодействовать с органами государственного управления, объединять усилия государственных, частных, научных, профсоюзных, полугосударственных, общественных организаций.* Формируются принципиально новые механизмы обоснования и принятия решений на различных уровнях управления.

В Республике Беларусь формируется институциональные условия, влияющие на венчурную деятельность: создаются условия для финансирования венчурных проектов (расширяются права Белорусского инновационного фонда, 2010г.), совершенствуется законодательная база, регулирующая инновационную деятельность, создается общественное объединение «Сообщество бизнес–ангелов венчурных инвесторов «БАВИН», которое создали предприниматели, собственники частных компаний, работающих в области строительства, страхования, масс–медиа, логистики, энергетики и др. В то же время, анализ показывает ряд нерешенных проблем в области развития венчурной деятельности в Республике Беларусь, которые могут быть решены на основе государственно–частного партнерства.

Следует различать прямое финансирование венчурных проектов и финансирование через венчурные фонды. На наш взгляд, финансирование через венчурные фонды позволяет значительно снизить риск посредством его распределения между участниками венчурной деятельности, а также на основе формирования портфеля венчурных проектов, который ориентирован на то, что один проект – высокорисковый, а портфель венчурных проектов должен минимизировать риски и практически свести их к нулю.

Обоснование и отбор венчурных проектов через венчурный фонд строго регламентирован, базируется на методологических и методических подходах, апробированных на практике и обеспечивающих распределение и снижение риска. Разработан организационно–экономический механизм управления конкретным проектом, а также *портфелем проектов*.

Опытные и активные бизнес–ангелы дают много больше, чем просто денежные средства: это предпринимательский дух, опыт управления в сложных экономических, деловые связи. Такие вложения называют *«умные деньги»* (start–money).

Бизнес–ангелы могут инвестировать венчурную деятельность на основе развития «трудового капитала» (swiat equity – заработанный трудом капитал). В соответствии с данной моделью инвестирования специалист может оказывать услуги, необходимые для развития венчурной деятельности *не за оплату своего труда, а за долю в стоимости компании*. Таким образом, бизнес–ангелы, работающие за долю в стоимости компании, выступают в роли sweat equity investors – инвесторов, зарабатывающих долю в стоимости компаний своим трудом.

Бизнес–ангелы могут формировать *модель инвестирования, при которой цель инвестирования выступает не создание высокодоходной компании, а разработка новой технологии.* Цель такой модели финансирования – помочь разработать новую технологию и продать лицензию на нее другим, в том числе очень крупным корпорациям, что позволяет получить поток отчислений за новые технические решения, а не за создание быстро растущей компании.

Важнейшим инструментом развития высокотехнологичных направлений является разработка и реализация технологических платформ и совместных инициатив, что реализуется в Республике Беларусь для создания и развития наноиндустрии.

Технологические платформы как новое направление государственно–частного партнерства в высокотехнологичной сфере

Анализ мирового опыта развития нанотехнологий показывает, что на стадии зарождения данного технологического направления значительную роль в его поддержке играет государство (так, на этапе зарождения в США было разработана «Национальная нанотехническая инициатива» с участием ряда государственных организаций и бюджетным финансированием работ). По мере перехода на следующую фазу развития, повышается активность частного бизнеса: эта тенденция наблюдается в большинстве стран, развивающих нанотехнологии. В странах–лидерах в области нанотехнологий, где развитие нанотехнологий перешло от стадии зарождения на стадию роста (США, Япония и др.), корпоративное финансирование превысило объем государственного финансирования.

В Республике Беларусь в 2012г. в соответствии с распоряжением Премьер–министра Республики Беларусь была создана рабочая группа для разработки проекта Концепции формирования и развития наноиндустрии в Республики Беларусь. Концепция была представлена и утверждена Постановлением Совета министров Республики Беларусь 18 февраля 2013 г., №113 вместе с планом мероприятий по ее реализации. Целью Концепции являлась оценка имеющегося в республике потенциала и определение перспектив и организационно–экономического механизма формирования и развития наноиндустрии в 2013–2015 годах и на период до 2020 г. Новая философия промышленной и инновационной политики требует создания новых моделей и инструментов их реализации, а технологические платформы позволяют объединять усилия частного бизнеса (как крупного, так и малого), научных и учебных организаций, государственных органов и общественных организаций, что позволяет аккумулировать инвестиционные и интеллектуальные ресурсы, распределять риски, ускорять процессы экономического развития, базировать формирование и развитие технологической платформы как стратегическое видение развития наноиндустрии всеми стейкхолдерами.

Активная работа по разработке и реализации технологических платформ в настоящее время проводится в России, которая использует опыт ЕС.

Европейские технологические платформы были созданы на основе объединения мнений, усилий и ресурсов крупных компаний, ассоциаций промышленных предприятий малого и среднего бизнеса, научных организаций, университетов, представителей государственных органов с целью выбора приоритетов технологического развития и разработки и реализации организационно–экономических механизмов их развития. При формировании технологических платформ активно привлекают к обсуждению перспектив развития потенциальных потребителей, общественность. Институциональные преобразования приводят к возможности начинать формирование технологических платформ за счет бюджета 7–ой Рамочной программы, но дальнейшее развитие происходит на основе привлечения значительных финансовых средств частного бизнеса, региональных программ, структурных фондов ЕС и других источников, средства которых распределяются на основе выделения грантов. Для высокоразвитых проектов могут использоваться средства *Европейского инвестиционного банка*, который стремится снизить риски путем их распределения. В настоящее время технологические платформы реализуются в следующих сферах деятельности: энергетика (7 платформ), информационные и коммуникационные технологии (9 платформ), биоэкономика (6 платформ), промышленность (9 платформ), транспорт (5 платформ), всего– 36 платформ.

Разработана технология создания Европейских технологических платформ, она состоит из следующих этапов:

1) объединение интересов стейкхолдеров с целью формирования долгосрочной стратегии развития (*Strategic vision document, SVD*);

2) обоснование Стратегического плана (*Strategic Research Agenda, SRA*), а также разработка Рабочей программы реализации стратегического плана (*Working programme)* на год;

3) реализация Стратегического плана исследований с привлечением механизмов и инструментов научных программ ЕС.

Технологические платформы преобразуются в совместные технологические инициативы в случае высокой стратегической значимости: например, Европейская технологическая платформа по нанотехнологиям была преобразована в ENIAC joint Action –совместную технологическую инициативу ЕТП по наноэлектронике и Ассоциацию по наноэлектронике (AENEAS).

Одной из таких крупнейших JTI является совместная технологическая инициатива Innovation Medicines Initiative (Инновационная медицина), которая представляет собой консорциум, объединяющий фармацевтические компании, объединенные в национальные ассоциации, крупнейшие фармацевтические компании, представителей среднего и малого бизнеса, научных экспертов, организации пациентов, научные организации и т. д. Данная JTI объединяет более 2 тысяч компаний, разрабатывающих новые медицинские препараты. Создание совместных технологических инициатив – JTI – представляет новые механизмы взаимодействия промышленной, технологической и инновационной политики, что меняет инновационный ландшафт ЕС.

В Республике Беларусь активно изучается опыт по созданию технологических платформ и совместных технологических инициатив с целью создания и развития наноиндустрии в соответствии с принятой Концепцией.

***

Таким образом, государственно–частное партнерство можно позиционировать, на наш взгляд, в двух аспектах. С одной стороны, *в широком смысле слова*, государственно–частное партнерство должно обеспечить создание институтов ориентированных на решение национальных (наднациональных, глобальных), региональных, инфраструктурных, социально значимых проблем. В этом аспекте государственно–частное партнерство в инновационной и венчурной сфере должно обеспечить согласование интересов государства, бизнеса, науки, образования, общества. Главная задача государства – обеспечить создание институциональной среды, благоприятной для привлечения бизнеса в инновационную и венчурную деятельность, обеспечить прозрачные «правила игры» в условиях повышенного риска и долговременных сроках вложения инвестиций. На наш взгляд, организационно–экономический механизм поддержки инновационной и венчурной деятельности с учетом мирового опыта *должен быть дифференцирован в зависимости от этапа развития инновационной и венчурной деятельности, учитывать различный уровень риска, возможные источники и формы финансирования. Увеличивается разнообразие моделей государственно–частного партнерства по количеству участников и выполняемым функциям.*

Другой аспект государственно–частного партнерства, *в узком смысле слова*, должен быть реализован посредством разработки и реализации инновационных и венчурных проектов, то есть на основе *проектного подхода*, который выражается в четком определении цели и задач, объема необходимых ресурсов, в том числе финансовых, распределении риска, договора о правах на полученный результат. Таким образом, результаты проведенных исследований показали следующее:

- Можно выделить основные четыре типа моделей развития венчурной деятельности, в которых роль государства и формы поддержки венчурной деятельности отличаются; выбор модели зависит от стадии инновационного развития экономики;
- Реализация венчурной деятельности возможна лишь при создании специального организационно–экономического механизма и институциональной среды, благоприятной для развития венчурной деятельности.
- Для финансирования венчурной деятельности требуется *система различных финансовых источников* в зависимости от этапа венчурной деятельности (3F, бизнес–ангелы, венчурные фонды, инновационные и инвестиционные фонды, институциональные и стратегические инвесторы и т.д.). В настоящее время такой финансовая система в Беларуси создается, но некоторые ее элементы полностью отсутствуют, особенно для первых стадий, которые являются важнейшими для разработки и реализации венчурных проектов и создания венчурных фирм;
- Повышенный риск, являющийся сущностным, внутренним свойством венчурной деятельности, требует разработки специальных методов и методик оценки и отбора проектов, формирования портфеля венчурных проектов, управления их реализацией, контроля в критических точках, специфических моделей продвижения на рынок и т.д., что невозможно без соответствущего методического обеспечения и наличия соответствующих специалистов высочайшей квалификации;
- Венчурные фирмы отличаются стратегией развития, а также целью, которую ставят инвесторы, участвующие в финансировании. Их интересует не величина процентов на вложенный капитал, а многократно увеличенная стоимость компании, на часть которой они претендуют. Чтобы реализовать это условие, (т.е. обеспечить соответствующий «выход из проекта») должен быть развитый фондовый рынок;
- Базовым условием для развития инновационной и венчурной деятельности является формирование в Республике Беларусь рамочных условий, активизирующих инновационную деятельность: достижение пороговых значений таких индикаторов, как: наукоемкость ВВП, доля инновационно активных предприятий в промышленности, доля высокотехнологичного экспорта и др;

В ряде законодательных актов делается попытка конкретизировать понятие, функции, субъекты государственно–частного партнерства, их права и обязанности. Это делается как на региональном, так и на государственном уровне. В Республике Беларусь о необходимости развивать государственно–частное партнерство в инновационной сфере указано в законе «Об инновационной политике и инновационной деятельности», а также в проекте Закона Республики Беларусь «О государственно–частном партнерстве» [18,19]. В процессе обсуждения этих законопроектов идет уточнение понятия государственно–частного партнерства, его субъектов, возможных моделей реализации поставленных задач и т.д. Технологические платформы и совместные технологические инициативы становятся новым инструментом государственно–частного производства в развитии высокотехнологичных производств в Республике Беларусь.

Список использованных источников

1. Нехорошева Л.Н. Стратегии инновационного развития и финансирования в условиях кризисной и посткризисной экономики / Л.Н. Нехорошева // Финансирование и управление предприятием в условиях кризиса. – Белосток, 2010.

2. Нехорошева, Л.Н. Проблемы и перспективы инновационного развития в условиях формирования «новой экономики» / Л.Н. Нехорошева // Наука и инновационная деятельность. – 2008. – №3.

3. Нехорошева Л.Н. «Новая экономика»: проблемы становления и направления развития: материалы междунар. XIV науч.–практ. конф. «Беларусь на пути прогресса: инновационная экономика, управление, право», 15–16 апр. 2010г. / Нехорошева Л.Н.; частный ин–т упр. и предпринимательства. – Минск, 2010.

4. Нехорошева Л.Н. Научно–технологическое и инновационное развитие: проблемы, новые стратегии, государственное регулирование. Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности

субъектов хозяйствования: материалы междунар. науч.–практ. конф. / Л.Н. Нехорошева.; Аккад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

5. Нехорошева Л.Н. Проблемы повышения инновационной активности и «окна возможностей» как инструмент технологических прорывов. / Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы IV Международной научно–практической конференции 19–20 мая 2011г. Том 1, Минск, БГЭУ.

6. Глазьев С.Ю. Закономерности современного экономического развития / Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса – Москва: Экономика, 2010.

7. OECD. Public–Private Partnership: In Pursuit of Sharing and Value For Money. – Paris: OECD, 2008.

8. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Методические подходы к оценке уровня развития институциональной среды венчурной деятельности / Инновации (Россия). — №8 (106), август 2007.

9. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Организационно–экономический механизм венчурной деятельности: методология формирования и перспективы развития / БЭЖ, №1, 2008.

10. Нехорошева, Л.Н.; Егоров, С.А. Модели государственного регулирования развития венчурной деятельности: мировой опыт и проблемы стран СНГ / Проблемы и перспективы инновационного развития экономики. Материалы XI Международной научно–практическая конференция и первого инновационного форума государств–участников СНГ, Алушта, 10–16 сентября 2006 г. [Электронный ресурс]. — Москва—Киев—Симферополь—Алушта, 2006. — Режим доступа: http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28.

11. Schertler, A. Venture capital in Europe's common market : A quantitative description. — Kiel, 2001. — [3], 104 p. — (Kiel working papers/ Kiel Inst. of world economics; N1087)

12. Stolpe, M. Europe's entry into the venture capital business : Efficiency a. policy. — Kiel: Kiel inst. for world economics, 2004. — [5], 78, [2] p. — (Kiel working paper; N 1223)

13. Venture capital programmes in the UK and Germany: In what sense regional policies / Sunley P. et al. // Reg. studies. — Oxford etc., 2005. — Vol. 39, N 2. — P. 255—273

14. Schertler, A.; Stolpe, M. Venture mania in Europe : Its causes a. consequences. — Kiel: IfW, 2000. — 38, [2] p., diagr. — (Kiel discussion papers = Kieler Diskussionsbeitrage; 358 p.

15. Da Rin, M.; Nicodano, G.; Sembenelli, A. Public policy and the creation of active venture capital markets. — Frankfurt am Main: ECB, 2005. — 44 p. — (Working paper ser./ Europ. central bank; N 430)

16. Нехорошева Л.Н. Венчурная деятельность в контексте Концепции инновационного развития Республики Беларусь. Материалы 3–ей международной научно–технической конференции «Приборостроение–2010», посвященной 90–летию Белорусского национального технического университета. Мн.: БНТУ, ноябрь 2010.

17. Закон Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» от 10 июля 2012 г. №425–З

18. Концепция формирования и развития наноиндустрии в Республике Беларусь, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 18.02.2013 № 113

19. www.science–portal.org.by

References

1. Nehorosheva L.N. Strategii innovacionnogo razvitija i finansirovanija v uslovijah krizisnoj i postkrizisnoj jekonomiki [Strategies of innovative development and financing in the conditions of crisis and post–crisis economy]. // Finansirovanie i upravlenie predprijatiem v uslovijah krizisa. Belostok, 2010.

2. Nehorosheva, L.N. Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitija v uslovijah formirovanija «novoj jekonomiki» [Problems and perspectives of innovative development in conditions of forming "new economy"]. // Nauka i innovacionnaja dejatel'nost'. 2008. №3.

3. Nehorosheva L.N. «Novaja jekonomika»: problemy stanovlenija i napravlenija razvitija ["New economy": problems of formation and directions of development]. : materialy mezhdunar. XIV nauch.–prakt. konf. «Belarus' na puti progressa: innovacionnaja jekonomika, upravlenie, pravo», 15–16 apr. 2010g. / chastnyj in–t upr. i predprinimatel'stva. Minsk, 2010.

4. Nehorosheva L.N. Nauchno–tehnologicheskoe i innovacionnoe razvitie: problemy, novye strategii, gosudarstvennoe regulirovanie. Gosudarstvennoe regulirovanie jekonomiki i povyshenie jeffektivnosti dejatel'nosti sub#ektov hozjajstvovanija [Scientific, technological and innovative development: problems, new strategies, state regulation]. : materialy mezhdunar. nauch.–prakt. konf. / Akkad. upr. pri Prezidente Resp. Belarus'. Minsk, 2010.

5. Nehorosheva L.N. Problemy povyshenija innovacionnoj aktivnosti i «okna vozmozhnostej» kak instrument tehnologicheskih proryvov. [Problems of increasing innovative activities and "windows of possibilities" as the instrument of technological breakthrough]. / Jekonomicheskij rost Respubliki Belarus': globalizacija, innovacionnost', ustojchivost': materialy IV Mezhdunarodnoj nauchno–prakticheskoj konferencii 19–20 maja 2011g. Tom 1, Minsk, BGJeU.

6. Glaz'ev S.Ju. Zakonomernosti sovremennogo jekonomicheskogo razvitija [Regularities of modern economic development]. / Strategija operezhajushhego razvitija Rossii v uslovijah global'nogo krizisa Moskva: Jekonomika, 2010.

7. OECD. Public–Private Partnership: In Pursuit of Sharing and Value For Money. – Paris: OECD, 2008.

8. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. Metodicheskie podhody k ocenke urovnja razvitija institucional'noj sredy venchurnoj dejatel'nosti [Methodic approaches to the assessment of development level of institutional environment of venture activities]. // Innovacii (Rossija). №8 (106), avgust 2007.

9. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. Organizacionno–jekonomicheskij mehanizm venchurnoj dejatel'nosti: metodologija formirovanija i perspektivy razvitija [Organizational and economic mechanism of venture activities: formation methodology and development perspectives]. / BJeZh, №1, 2008.

10. Nehorosheva, L.N.; Egorov, S.A. Modeli gosudarstvennogo regulirovanija razvitija venchurnoj dejatel'nosti: mirovoj opyt i problemy stran SNG [Models of state regulation of developing venture activities: world experience and problems of CIS countries]. / Problemy i perspektivy innovacionnogo razvitija jekonomiki. Materialy HI Mezhdunarodnoj nauchno–prakticheskaja konferencija i pervogo innovacionnogo foruma gosudarstv–uchastnikov SNG, Alushta, 10–16 sentjabrja 2006 g. Moskva—Kiev—Simferopol'—Alushta, 2006. http://iee.org.ua/ru/datailed/news/28.

11. Schertler, A. Venture capital in Europe's common market : A quantitative description. — Kiel, 2001. — [3], 104 p. — (Kiel working papers / Kiel Inst. of world economics; N1087)

12. Stolpe, M. Europe's entry into the venture capital business : Efficiency a. policy. — Kiel: Kiel inst. for world economics, 2004. — [5], 78, [2] p. — (Kiel working paper; N 1223)

13. Venture capital programmes in the UK and Germany: In what sense regional policies / Sunley P. et al. // Reg. studies. — Oxford etc., 2005. Vol. 39, N2. P. 255—273

14. Schertler, A.; Stolpe, M. Venture mania in Europe : Its causes a. consequences. — Kiel: IfW, 2000. 38, [2] p., diagr. — (Kiel

discussion papers = Kieler Diskussionsbeitrage; 358 p.

15. Da Rin, M.; Nicodano, G.; Sembenelli, A. Public policy and the creation of active venture capital markets. — Frankfurt am Main: ECB, 2005. 44 p. — (Working paper ser./ Europ. central bank; N 430)

16. Nehorosheva L.N. Venchurnaja dejatel'nost' v kontekste Koncepcii innovacionnogo razvitija Respubliki Belarus'. [Venture activity in the context of Concept of innovative development of the Republic of Belarus]. Materialy 3–ej mezhdunarodnoj nauchno–tehnicheskoj konferencii «Priborostroenie–2010», posvjashhennoj 90–letiju Belorusskogo nacional'nogo tehnicheskogo universiteta. Mn.: BNTU, nojabr' 2010.

17. Zakon Respubliki Belarus' «O gosudarstvennoj innovacionnoj politike i innovacionnoj dejatel'nosti v Respublike Belarus'» ot 10 ijulja 2012 g. №425–3 [Law of Republic of Belarus "On State Innovative Policy and Innovative Activities in the Republic of Belarus" dated July 10, 2012, No 425–3].

18. Koncepcija formirovanija i razvitija nanoindustrii v Respublike Belarus', utverzhdena Postanovleniem Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 18.02.2013 № 113. [Concept of forming and developing nano–industry in the Republic of Belarus, approved by the Decision of the Council of Ministers of the Republic of Belarus dated 18.02.2013, No 113].

19. www.science–portal.org.by

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Нехорошева Людмила Николаевна, доктор экономических наук, профессор
«Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь.

DATA ABOUT THE AUTHOR
Liudmila Nikolayevna Nekhorosheva, Doctor of Economics, Professor
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus

УДК 330.341.1:338.45

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ВПРОВАДЖЕННЯ НАУКОВИХ РОЗРОБОК У ПРОМИСЛОВІСТЬ

Федулова Л.І.

Розкрито проблеми впровадження наукових розробок у промислове виробництво. Запропоновано шляхи удосконалення механізмів взаємодії науки, освіти і бізнесу у напрямі формування ефективної координації діяльності з метою створення цілісної збалансованої системи, що забезпечує необхідний рівень впровадження результатів наукової діяльності у промисловість.

Метою статті є визначення та обґрунтування напрямів удосконалення механізмів взаємодії науки, освіти і бізнесу щодо формування ефективної координації діяльності з метою створення цілісної збалансованої системи, що забезпечує необхідний рівень впровадження результатів наукової діяльності у промисловість.

Пошук ефективних шляхів інтеграції науки, освіти й виробництва триває весь період існування України як незалежної держави і дотепер вони не знайдені в реалізованому вигляді. Необхідно вибудувати схему «наука – вуз – виробництво», що буде вдосконалюватися в міру реалізації на практиці. Потрібно в терміновому порядку налагодити ефективну систему наукового супроводу виробничих технологій з метою доведення їх до конкурентоспроможного стану й подальшого стійкого розвитку.

Найбільшою проблемою науки є навіть не низький рівень фінансування, а її незатребуваність. Макроекономічний аналіз науково–технологічного розвитку показав, що частка нової наукової продукції у ВВП в останні роки не перевищує 1%, активність підприємство з виробництва наукової продукції – 2,3%. Наука була майже виключена із процесу реформування економіки, тому вона не забезпечувала послідовного створення наукового «зчіплення», украй необхідного для активізації факторів економічного зростання.

Необхідно прискорити процес розгляду законопроекту про промислову політику на території країни. Цей нормативний акт і повинен лягти в основу підтримки реального сектора економіки, де будуть запропоновані інструментарій й механізми сприяння розвитку, визначені пріоритети й преференції для нього.

Ключові слова: *наукові розробки, впровадження, промисловість, попит на інновації, механізми, державна промислова політика.*

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ РАЗРАБОТОК В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Федулова Л.И.

Раскрыты проблемы внедрения научных разработок в промышленное производство. Предложены пути усовершенствования механизмов взаимодействия науки, образования и бизнеса в направлении формирования эффективной координации деятельности с целью создания целостной сбалансированной системы, обеспечивающей необходимый уровень внедрения результатов научной деятельности в промышленность.

Целью статьи является определение и обоснование направлений совершенствования механизмов взаимодействия науки, образования и бизнеса по формированию эффективной координации деятельности с целью создания целостной сбалансированной системы, обеспечивающей необходимый уровень внедрения результатов научной деятельности в промышленность.

Поиск эффективных путей интеграции науки, образования и производства продолжается весь период существования Украины как независимого государства и до сих пор они не найдены в реализованном виде. Необходимо выстроить схему «наука – вуз – производство», которая будет совершенствоваться по мере реализации на практике. Нужно в срочном порядке наладить эффективную систему научного сопровождения производственных технологий с целью доведения их до конкурентоспособного состояния и дальнейшего устойчивого развития.

Самой большой проблемой науки является даже не низкий уровень финансирования, а ее невостребованность. Макроэкономический анализ научно–технологического развития показал, что доля новой научной продукции в ВВП в

 © Федулова Л.І., 2013

последние годы не превышает 1%, активность предприятий по производству научной продукции – 2,3%. Наука была почти исключена из процесса реформирования экономики, поэтому она не обеспечивала последовательного создания научного «сцепления», крайне необходимого для активизации факторов экономического роста.

Необходимо ускорить процесс рассмотрения законопроекта о промышленной политике на территории страны. Этот нормативный акт и должен лечь в основу поддержки реального сектора экономики, где будут предложены инструментарий и механизмы содействия развитию, определены приоритеты и преференции для него.

Ключевые слова: *научные разработки, внедрение, промышленность, спрос на инновации, механизмы, государственная промышленная политика.*

DIRECTIONS OF IMPROVING MECHANISMS FOR IMPLEMENTING SCIENTIFIC DEVELOPMENTS INTO INDUSTRY

Fedulova L.I.

The article highlights the problems of implementing the scientific developments into the industrial production; proposes the ways of improving mechanisms of cooperation between science, education and business with the aim of creating integral balanced system which ensures the necessary level of implementing the results of scientific activities into the industry.

Aim of the article is determination and substantiation of the directions for improving mechanisms of cooperation between science, education and business with the aim of creating integral balanced system which ensures the necessary level of implementing the results of scientific activities into the industry.

As a result of research the following conclusions were made. Search for the effective ways of integrating science, education and business lasted for the whole period of Ukrainian independence and they have not been found by now. It is necessary to build the scheme "science – higher educational institution – production", which will be improved in the process of implementation; establish effective system of scientific accompaniment of production technologies with the aim of increasing their competitiveness and further stable development.

The serious problem of science is even not low level of financing, but absence of demand. Macroeconomic analysis of scientific and technological development showed that the share of new products in GDP in the last years does not exceed 1%, activity of enterprise producing scientific products – 2.3%. Science was almost excluded from the process of economy reforming and did not provide the necessary scientific connection necessary for activating the factors of economic growth.

It is necessary to accelerate the process of considering the draft law about the industrial policy on the Ukrainian territory. This legislative document shall constitute the basis for the support of real sector of economy where instruments and mechanisms of development support will be offered and priorities and preferences will be determined.

Key words: *scientific developments, implementation, industry, demand for innovations, mechanisms, state industrial policy.*

Постановка проблеми. За останні роки в Україні висувалось чимало ініціатив як в інституційному, так і в організаційному плані щодо формування дієвого механізму активізації науково–технологічної та інноваційної діяльності. Проте державна влада поки не досягла значимих успіхів у створенні «інноваційного клімату» в країні: заходи щодо підтримки інноваційної активності носять локальний характер й не дозволяють переломити сформовані негативні тенденції (особливо це стосується тенденції зниження науково–технологічного потенціалу в промисловості).

Внаслідок непослідовної державної економічної політики останніх років промисловість України настільки деградувала, що більшість експертів серйозно наголошують на необхідності здійснення вторинної індустріалізації країни й відтворення національної індустрії. Цей процес повинен здійснюватися на основі останніх світових науково–технологічних досягнень та з урахуванням тенденцій розвитку світової економіки, ґрунтуватися на поєднанні стратегічних інтересів суспільства в цілому, інтересів людей, які працюють у промисловості, інтересів власників бізнесу, а також інтересів регіонів, де промислові комплекси й до цього часу досить широко зосереджені.

Аналіз досліджень і публікацій. Серед українських вчених, які постійно в своїх роботах актуалізують проблеми формування та реалізації механізмів впровадження наукових розробок у промисловість та обґрунтовують їх в якості фактора забезпечення інноваційного розвитку економіки, слід назвати В.М. Гейця, Ю.М. Бажала, О.С. Марченко, В.П. Семиноженка, Ю.Ф. Шкворця, А.І. Яковлєва та ін.

Натомість, у більшості із досліджень головна увага акцентується на фінансовому ресурсі як панацеї для запуску інноваційного механізму розвитку економіки. Проте, як свідчить досвід провідних країн світу, першочерговою умовою реалізації науково–технологічних розробок є наявність чіткого організаційного механізму та заходів щодо забезпечення синергетичних зусиль організаційного ресурсу усіх учасників інноваційного процесу.

Метою статті є визначення та обґрунтування напрямів удосконалення механізмів взаємодії науки, освіти і бізнесу щодо формування ефективної координації діяльності з метою створення цілісної збалансованої системи, що забезпечує необхідний рівень впровадження результатів наукової діяльності у промисловість.

Виклад основного матеріалу. Посткризовий період 2010–2012 рр. показує, що Україні все складніше стає залишитися на зовнішніх ринках з традиційною продукцією низьких переділів, зокрема, через вплив наступних факторів: енергоємність, технологічна відсталість (в країні знос основних засобів у промисловості більше 60%) плюс динаміка цін на газ приводять до втрати стискальних ринків (через тиск азіатських конкурентів). Інша проблема полягає в тому, що в обсязі виробництва щодо простих продуктів (середньотехнологічних) все більш помітним стає домінування так званих нових індустріальних країн, насамперед Індії й Китаю. Окрім того, статистика свідчить, що технологічний розрив навіть між малими європейськими країнами й великими країнами в останні роки продовжував збільшуватися на об'єктивній основі.

Науково–технічний потенціал вітчизняної науки, незважаючи на недостатні умови розвитку через низьке фінансування і відсутність належного попиту на інновації вітчизняного реального сектора економіки, продовжує «виживати», хоч кількісно скорочується наявність наукових організацій (рис. 1), і ця кількість на кінець 2011 року стала ще меншою, ніж кількість установ 1991 року. Особливо загрозливим є стан скорочення науковців: у 2011 році є стало у 3,3 рази менше, ніж у 1991 році.

Одним із показників результативності наукового потенціалу є обсяг виконаних наукових та науково–технічних робіт, і хоч у 2011 році у фактичних цінах він дещо зріс, проте питома вага у ВВП продовжує скорочуватися (рис.2).

Згідно офіційної статистики, сектор так званої «заводської» науки за кількістю організацій з 2005 по 2011 рр. залишається майже на однаковому рівні (рис.3).

В промисловості традиційно основним джерелом фінансування технологічних інновацій є власні кошти підприємств, проте за останні роки були й помічені відмінності: це значне зменшення фінансування у 2010 році як із власних джерел, так і з держбюджету, та помітна роль іноземних інвесторів у 2009–2010 рр. Однак, згідно статистичних даних, у 2011 році спостерігалося збільшення фінансування із власних джерел і державного бюджету, та відбулося суттєве зниження ролі іноземних інвесторів. Як позитивне можна відмітити збільшення витрат підприємств на дослідження і розробки з 10,6 % у 2009 році до 12,4 % у 2010 році, проте як негативне –

їхнє зниження до 7,5% у 2011 році. У той же час, у розвинених країнах світу у фінансуванні інноваційної діяльності досить важливу роль відіграє динамічна мережа приватних інвестиційних і венчурних фондів.

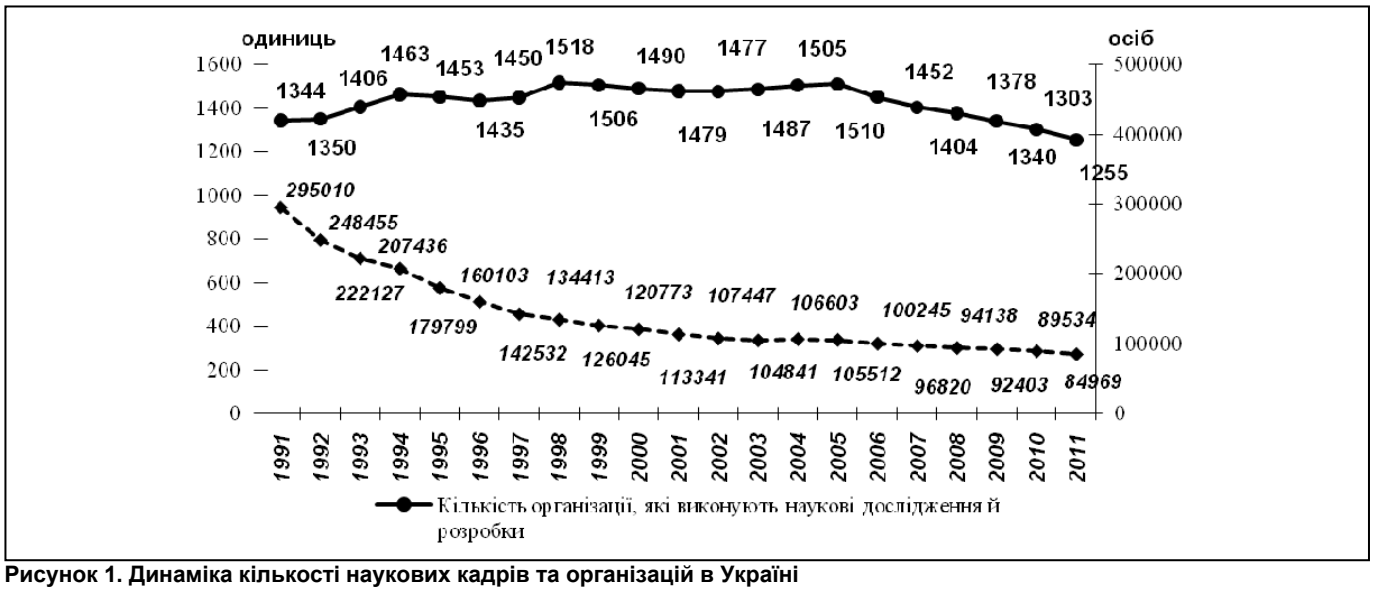


Рисунок 1. Динаміка кількості наукових кадрів та організацій в Україні

Джерело: дані Держстату України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

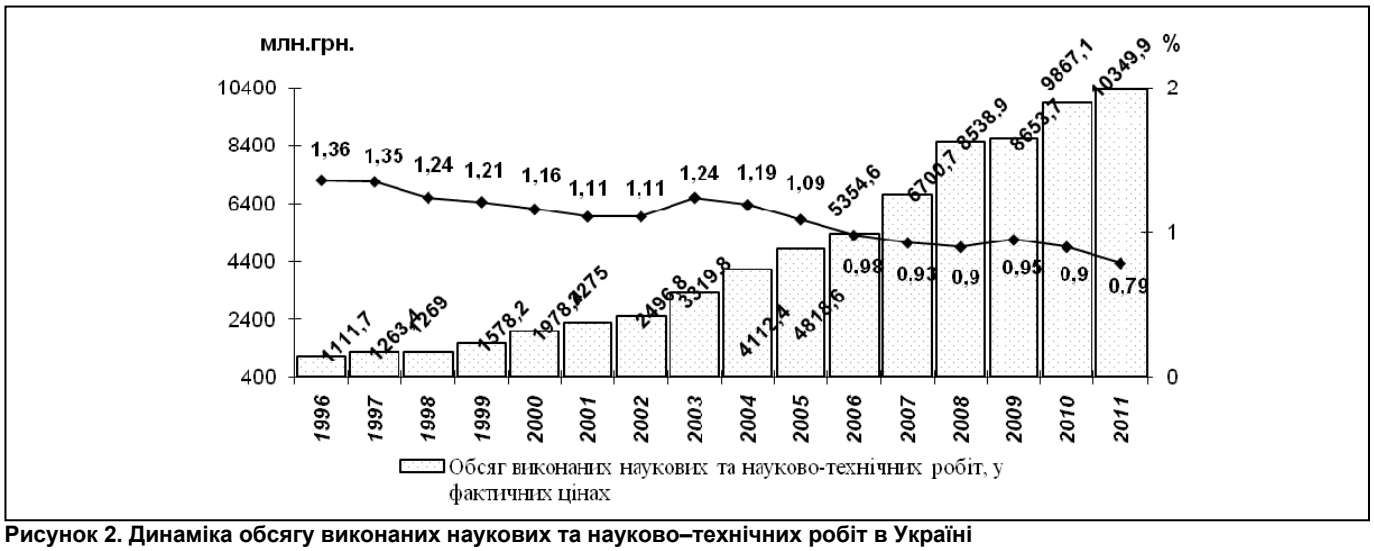


Рисунок 2. Динаміка обсягу виконаних наукових та науково–технічних робіт в Україні

Джерело: дані Держкстату України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

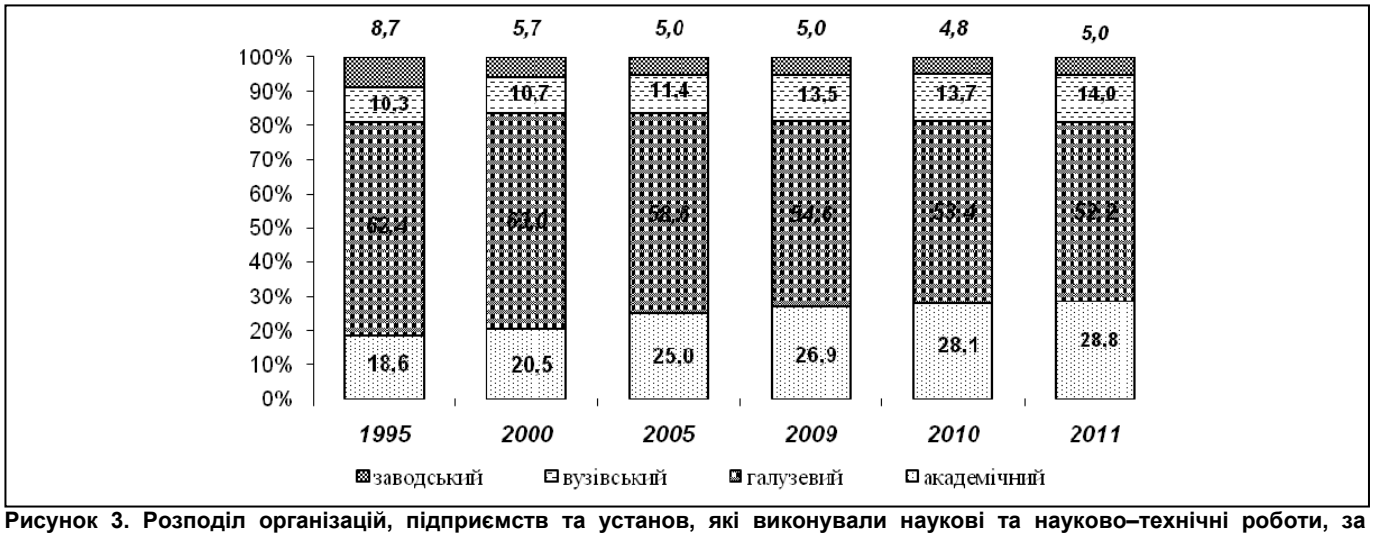


Рисунок 3. Розподіл організацій, підприємств та установ, які виконували наукові та науково–технічні роботи, за секторами науки

Джерело: Наукова та інноваційна діяльність у 2011 році / Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно–видавничий центр Держстату України», 2012.

В Україні й до цього часу не сформовано дієвий ринок інновацій, що згідно класичним канонам передбачає попит, який визначається підприємствами, спроможними впровадити перспективні технології у виробництво й інвестувати у високо ризиковані проекти, і пропозицію на науково–технічні розробки, що формують науково–дослідні інститути й окремі команди винахідників, що займаються розробкою нових технологій. Обов'язковою умовою ефективного функціонування такого ринку є вільний доступ до інформації як з боку покупців, так і з боку продавців, і високий рівень захисту інтелектуальної власності). У зв'язку з відсутністю в Україні чіткої системи правил і гарантій приватний капітал не рухається убік інноваційної сфери. Негативним фактором у процесі реального впровадження передових науково–технічних розробок є відсутність релевантної інформації як з боку розроблювачів, так і з боку потенційних інвесторів.

Зазначене суттєво спричиняє нестійку динаміку впровадження нових технологічних процесів: збільшення їх кількості протягом 2006–2011 рр. (до того ж суттєве саме в період кризи), хоч питома вага маловідходних та ресурсозберігаючих технологічних процесів поступово зменшується протягом останніх років (рис. 4), що свідчить не лише про відсутність дієвих державних стимулів щодо модернізації промисловості, але й відображає її структурну особливість – переважаюча частка підприємств низьких переділів в технологічному комплексі, які не завжди зацікавлені в переоснащенні своєї технологічної бази в умовах отримання високої ренти при сприятливій кон'юнктурі на зовнішніх ринках. Проте саме остання обставина в кризовий і після кризовий період суттєво змінилася – на зовнішньому ринку з'явилися «нові чемпіони», які досить швидко і потужно проявили свою конкурентоспроможність завдяки своєчасно упровадженим технологіям.

Рисунок 4. Динаміка впровадження нових технологічних процесів
Джерело: складено на основі даних Держстату України: http://www.ukrstat.gov.ua/

На даний час у вітчизняній промисловості виробництво найчастіше ґрунтується на закордонних науково–технічних розробках і закупівлях імпортного технологічного устаткування. Вітчизняні розробки в галузі технологій виробництва ефективних видів матеріалів, через неможливість запропонувати споживачеві відразу комплектне технологічне устаткування з послугами інжинірингу, залишаються не завжди затребуваними. Одночасно з цим окремими вітчизняними підприємствами вже підготовлені до впровадження й пропонуються до широкого використання оригінальні вітчизняні розробки в галузі виробництва матеріалів і відповідне технологічне устаткування. Однак, причини криються не просто в небажанні виробників впроваджувати нововведення. Справа в тому, що будь–яке впровадження нової техніки або технології поєднано з безліччю ризиків. Це ризики, пов'язані з можливим зниженням обсягів виробництва, аваріями й зупинкою родовищ або заводів, фінансовими втратами. Наприклад, жоден нафтопереробний або нафтохімічний завод вартістю в кілька мільярдів доларів не буде будуватися за якою–небудь технологією, що не має міжнародної сертифікації. При відсутності технологій брендових компаній банки не будуть ризикувати кредитними коштами для зведення подібних об'єктів. Приблизно така ж ситуація при впровадженні менш масштабних пропозицій. Для виробників важливо, щоб пропоновані до впровадження ідеї були апробовані на пілотних установках, полігонах, у напівпромислових або промислових умовах, що значно знижує ризики. Виходячи з поточного стану промисловості й з огляду на те, що основними проблемами її розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі є впровадження більш прогресивних технологій, модернізація й технічне переозброєння підприємств, зростає *необхідність наголошувати на освоєнні науково–технічних досягнень,* як на одному із основних факторів успішного вирішення наведених вище проблем.

Міжнародна практика переконливо показує, що приріст промислового виробництва в більшості промислово розвинених країн забезпечується за рахунок використання нових технологій і впровадження вітчизняних і закордонних науково–технічних досягнень. Тому, у цей час впровадження науково–технічних досягнень у різні галузі промисловості України є однією з початкових умов розвитку й вимагає інтеграційних зв'язків виробників з науковими установами.

У сучасних умовах, коли конкурентоспроможність і регіонів, і окремих промислових об'єктів найчастіше визначається освоєними й впровадженими технологічними інноваціями, важливо не тільки передбачати, яким буде взаємодія постачальників і споживачів виробничо–технологічних інновацій, але й забезпечити стабільність, у тих або інших варіаціях, взаємодії науки й бізнесу. Механізм взаємодії наукових колективів і бізнес–суб'єктів у формі стратегічних альянсів та інших утворень дозволяє його учасникам одержувати високі економічні доходи, засновані на нерівному доступі до інтелектуальних ресурсів у вигляді передових наукових досягнень. Зазначене потребує введення нових економічних інститутів для реалізації взаємовідносин, що виникають при практичній реалізації законодавчо–правових норм з метою підвищення ефективності функціонування промислових підприємств, а посилення взаємозв'язку інституціональних і технологічних змін, що базуються на принципах координації, узгодження й мотивації, як основних інструментів механізму інституціональних змін, дозволить погодити діяльність всіх учасників і створити нові організаційні форми цих взаємодій.

Створення організаційних структур та інституціональних умов для прийнятного поєднання координації й стимулювання інноваційної активності з максимальним залученням підприємців у створення нових технологій повинно стати окремою самостійною функцією, що виконують інноваційні системи. Це проявляється через відбір інститутів, а також у процесі інституціонального проектування, що розширює можливості одержання прибутку в нових сферах діяльності й на нових сегментах ринку. З іншого боку, інституційні зміни відкривають нові можливості для технологічних проривів. Вони виступають «формоутворюючими» для змістовно якісних технологічних перетворень, тому що для їхнього здійснення потрібні ефективні інститути.

Одна із таких форм – *кластеризація* промисловості України як механізму її інноваційної модернізації. Кластерний підхід у розвитку промисловості, особливо на регіональному рівні, повинен стати переважаючим напрямком розміщення інноваційних технологій у виробничій сфері й у сфері міжнародної торгівлі експортною продукцією. Інноваційний кластер – це науково–виробниче об'єднання, що містить у собі широке коло наукових, науково–дослідних проектних інститутів, учених колективів вищих навчальних закладів, галузеві дослідницькі організації й новаторські групи виробничих підприємств, і яке зможе посилити виконання досить складних, наукомістких інноваційних програм.

Потрібно узагальнити типологію кластерів по регіонах їхнього розміщення, розробити методи оптимізації розмірів і потужностей підприємств, відпрацювати способи взаємного узгодження обсягів виробництва й використання при цьому фінансових, енергетичних, трудових та інших ресурсів виробництва. Подібні схеми мають стати опорним науково–практичним фундаментом у вирішенні завдань спеціалізації й концентрації виробництв, оптимізації міжгосподарських зв'язків і прогнозуванні розвитку нових умов ринкових взаємин в економіці. У цьому контексті необхідно актуалізувати діяльність регіональних центрів з інвестицій та розвитку в частині організації та реалізації наступних напрямів кластерної політики:

- дослідження й аналіз на регулярній основі пріоритетних напрямків розвитку інноваційних технологій для технологічної інфраструктури виробничої сфери. Обґрунтування й визначення пріоритетних напрямків виконання наукових досліджень та інноваційних проектів;
- розробка й реалізація скоординованих програм освоєння виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції й технологій;
- здійснення робіт щодо систематизації інформації про наукомісткі розробки, що здійснюються в регіонах, у тому числі, створення й супровід комплексної інформаційної платформи, що включає в себе сукупність баз даних з інформацією про компетенції продукції, яка випускається, реалізованих інноваційних проектах. Ініціювання на основі системної інформації про наявний потенціал і провідні перспективні розробки нових кооперацийних зв'язків між учасниками кластера;
- інжинірингова діяльність щодо ініціювання й послідуючої реалізації комплексних інноваційних проектів, що передбачають спільну участь багатьох організацій різних форм власності, у тому числі малих технологічних компаній, галузевих НДІ, вузів, промисловості, представників бізнес–співтовариства;
- сприяння комерціалізації результатів НДДКР, що виконуються як у рамках ініціативних розробок суб'єктів інноваційного бізнесу, так і за підтримки з боку бюджетів різних рівнів;
- забезпечення міжгалузевої передачи технологій, розроблених на підприємствах різних галузей регіону в комунальну й соціальну сфери;
- позиціонування інноваційних технологій і продуктів, розроблених підприємствами учасниками кластера, під єдиним кластерним брендом; централізована виставкова й рекламна діяльність та інші форми сприяння просуванню продукції учасників кластера в регіони й на зовнішні ринки;
- підтримка міжрегіонального й міжнародного науково–технологічного співробітництва в галузі розробки інноваційних технологій.

Важливу роль у підвищенні ефективності впровадження наукових розробок у промислове виробництво належить освітянській науці, де розміщено значний науково–технологічний потенціал. На даному етапі *посилення ролі інституту освіти необхідно в частині:*

- освоєння студентами базових компетенцій науково–дослідної й інноваційної діяльності через їхнє включення у відповідні практики; повноцінний перехід на рівневу систему вищої професійної освіти «бакалавр–магістр», що передбачає активне використання студентів насамперед магістратури в якості найважливішої «робочої сили» для досліджень і розробок;
- реальне включення більшості викладачів у науково–дослідну й інноваційну діяльність;
- перетворення університетів у центри комунікації бізнесу, суспільства, держави з питань наукового й технологічного прогнозування, обміну передовими знаннями, вирішення глобальних проблем;
- відмова від лінійної моделі «від фундаментального дослідження до прикладної розробки» на користь тісного співробітництва з реальним сектором економіки як у пошуках замовлень на прикладні розробки, так і в пошуках фундаментальної тематики;
- міждисциплінарність досліджень і розробок;
- формування інноваційних виробництв і організація інноваційних підприємств;
- розвиток малого інноваційного підприємництва;
- інтернаціоналізація наукової діяльності й підключення до передової науки в рамках міждисциплінарного науково–технологічного співробітництва, що виражаються у формуванні інтернаціональних дослідницьких колективів, проведенні стажувань у закордонних наукових і міжнародних центрах, публікації результатів наукових досліджень у провідних закордонних журналах.

Одним із механізмів, що дозволяють забезпечити якісно нову структуру системи професійної освіти кадрів, адекватну потребам бізнес–співтовариства, є партнерське співробітництво, що розглядається як організаційна форма взаємодії регіональних освітніх і виробничих систем, на умовах спільного використання ресурсних потенціалів партнерів, з метою підвищення якості фахівців, що випускаються, освоєння нових технологій і підвищення конкурентоспроможності, як виробленої продукції, так і самих суб'єктів взаємодії. Взаємодія може здійснюватися й у рамках спільних дослідницьких проектів, у процесі прогнозування розвитку науки й технологій і комерціалізації результатів досліджень. У структурі вузів повинні створюватися групи, які безпосередньо займаються дослідженнями в галузі технологічного розвитку, науково–технологічного прогнозування, є ресурсними центрами для підприємств і організацій галузей економіки, здійснюють консалтингову й інформаційно–аналітичну діяльність та ін. Основними напрямами співробітництва вузів з підприємствами бізнес–співтовариства може бути перехід інноваційних підприємств по ланцюжку від НДІ й вузів до інноваційних центрів, далі – у бізнес–інкубатор, потім – у технопарк; ведення й відкритий доступ реєстру наукових розробок і на їхній основі реєстр інноваційних підприємств; вільна участь представників даних структур у презентаційних сесіях проектів (при розміщенні в інкубатор, технопарк і т.і.); створення спільного проектного офісу для управління інноваційними проектами. У завдання організацій, що забезпечують освітніми й консультаційними послугами, входить забезпечення підприємств регіону кадрами для науково–технічних розробок і комерціалізації результатів інноваційної діяльності.

Визнаним у країнах ЄС механізмом, що поєднує зусилля представників бізнесу, науки й держави, зацікавлених у проведенні довгострокових науково–дослідних і дослідно–конструкторських робіт і організації спільної діяльності по розробці стратегічних планів проведення досліджень і розробок, а також по їхньому впровадженню, є створення технологічних платформ. Технологічна платформа – комунікаційний інструмент, спрямований на активізацію зусиль по створенню перспективних комерційних технологій, нових продуктів (послуг), на залучення додаткових ресурсів для проведення досліджень і розробок на основі участі всіх зацікавлених сторін (бізнесу, науки, держави, громадянського суспільства), удосконалювання нормативно–правової бази в галузі науково–технологічного, інноваційного розвитку. До основних функцій технологічної платформи можна віднести: організація взаємодії представників бізнесу, науки, споживачів і держави з питань вибору пріоритетів, визначення стратегічних цілей, формування дорожньої карти модернізації й науково–технологічного розвитку, а також здійснення відповідних НДДКР, формування й реалізації інноваційних проектів по їхній комерціалізації; спільна розробка представниками бізнесу, науки, споживачів рекомендацій органам влади окремих держав і СНД у цілому щодо вироблення погодженої державної політики в сфері функціонування конкретної технологічної платформи (особливо в

напрямі наукових досліджень та комерціалізації результатів новітнього технологічного укладу).

Дотримання законодавчої норми – одне із головних завдань владі, яка пред'являє претензії до науки. В напрямі забезпечення *взаємодії науки, держави та бізнесу* необхідним є приведення системи фінансування державних наукових організацій у відповідність з реально здійснюваною ними діяльністю щодо задоволення державних запитів, включаючи: введення інституту незалежної позавідомчої наукової експертизи для науково–дослідницьких проектів; розробку процедури зміщення фінансування від базового до фінансування, заснованого на участі організацій в наукових проектах; регулярну оцінку вкладу наукової організації у розв'язання задач, в тому числі й щодо обсягів фінансування грантів та контрактів та встановлення залежності рішень щодо фінансової підтримки державою організацій та про розміри базового фінансування від присвоєння організації певного рангу внаслідок здійснення процедури оцінки якості та релевантності здійснюваних науково–дослідних робіт.

Державі доцільно закріпити за собою виключні права тільки на результати науково–технічної діяльності, пов'язані з інтересами оборони і національної безпеки, а також права на результати науково–технологічної діяльності, по відношенню до яких вона має намір самостійно довести розробки до промислового застосування і реалізації готової продукції. В всіх інших випадках права на результати науково–технологічної діяльності повинні бути віддані організаціям–розроблювачам нової техніки, які і будуть прямо взаємодіяти з інвесторами.

В основу державної політики в галузі науки і технологій має бути покладена переорієнтація діючих цільових програм наукових досліджень та експертних розробок на забезпечення пріоритетних напрямів розвитку науки, технологій з урахуванням номенклатури першочергових важливих основних проектів державного значення. Роль держави повинна виражатися в наданні державного замовлення на конкурсній основі підприємствам, що володіють сучасною технологією, заснованою на новітніх наукових досягненнях. Це, в свою чергу, повинно бути імпульсом для таких підприємств в частині надання економічної підтримки науковим установам (інститутам, лабораторіям), які здатні постачити виробництву технологічні розробки, що забезпечують виробництво конкурентоспроможної продукції. Саме за таких умов наука як інститут набуває статусу впливового, рівноправного партнера в мережі соціально–економічних взаємодій.

В умовах України для забезпечення результативності діяльності в сфері трансферу технологій від державних НДІ й університетів, необхідно активізувати участь бізнес–сектора в ідентифікації й установленні пріоритетів досліджень, фінансованих з державного бюджету; співфінансуванні такої діяльності. Завдання орієнтації наукових досліджень на потреби бізнесу вимагають залучення компаній–споживачів технологій не тільки на завершальних стадіях розробки нового продукту, але й на стадії визначення пріоритетів дослідження. Існуюча українська система розподілу бюджетних ресурсів, що спрямовуються в дослідження й розробки, слабко сприяє розвитку співробітництва наукового сектора й промислових компаній, не стимулює відбір і розвиток нових високотехнологічних галузей.

Для реалізації зазначеного напряму на рівні НАНУ потрібно розробити план стратегії маркетингу, спрямованої на просування відібраних науково–технічних розробок на національному й міжнародному рівнях; підготувати План дій по комерціалізації результатів науково–дослідної діяльності, забезпеченню зв'язків з потенційними клієнтами на національному й міжнародному рівнях, інтеграції в європейські мережі трансферу технологій, сприяння інтеграції в міжнародні науково–дослідні консорціуми.

Одним із найважливіших завдань реалізації державної промислової політики повинна бути державна підтримка наукового потенціалу й посилення його впливу на процес технологічного відновлення промислового виробництва. Реалізація вищевказаного завдання можлива тільки при активній підтримці зацікавлених міністерств, відомств і місцевих виконавчих органів державної влади за допомогою вдосконалених правових норм, що конкретизують механізм впровадження на виробництво нових науково–технічних досягнень. Найважливішими заходами підтримки має бути:

- координація діяльності міністерств і відомств на державному рівні й місцевих виконавчих органах державної влади по співробітництву з метою впровадження сучасної технології в промислове виробництво;
- створення державного й обласних міжгалузевих рад з питаень оцінці пріоритетних науково–технічних досягнень і впровадження нових технологій у промислове виробництво;
- фінансова підтримка найважливіших інноваційних проектів згідно Програми державних інвестицій, грантів і технічної допомоги;
- прийняття нормативних правових актів, спрямованих на забезпечення нормальних податкових, фінансово–кредитних і митних умов для промислових підприємств і науково–дослідних установ з метою прискорення впроваджень науково–дослідних досягнень у промисловість;
- сприяння розвитку міжнародних і регіональних співробітництв, спрямованих на впровадження науково–технічних досягнень із застосуванням іноземних патентів таких, як технологічне устаткування, технічні засоби, машини й матеріали необхідні для виробництва конкурентоспроможної і імпортозаміщаючої продукції та підвищення експортного потенціалу економіки України;
- сприяння співробітництву відповідних органів з метою забезпечення відповідної інфраструктури організації технологічних центрів і технопарків, науково–виробничих і дослідно–конструкторських виробництв комплексами сучасних устаткувань, які є важливою ланкою впровадження наукових розробок у промислові виробництва, передача на використання науково–дослідним і конструкторським установам і вищим навчальним закладам об'єктів, устаткувань і виробничих приміщень нефункціонуючих підприємств. Інноваційні проекти, які перебувають у стадії переведення від наукової продукції до дослідно–промислового виробництва, повинні бути предметом спеціальної державної підтримки з такою умовою, що освоєння нової технології й виробництво продукції будуть визнані значимими.

Для більш конкретного і результативного упровадження усіх зазначених вище пропозицій та заходів на державному рівні, враховуючи секторальний підхід в управлінні промисловістю, потрібно розробити наступні документи:

1. Програму впровадження науково–технічних досягнень у промислове виробництво України на період 2014–2020 рр. Програма покликана забезпечити концентрацію наукового й інтелектуального потенціалу на пріоритетних для економіки країни напрямах наукових досліджень із наступним їхнім впровадженням у виробництво, а також на створенні ефективної системи державного регулювання науково–технологічного процесу в галузях промисловості. Зокрема, в якості основної мети такої Програми є організація, згідно пріоритетних напрямків економіки країни, на вітчизняних підприємствах промислового виробництва готової конкурентоспроможної продукції з місцевої сировини на основі науковоо обгрунтованих пропозицій учених, науково–дослідних організацій, винахідників і раціоналізаторів, а також залучення нових закордонних технологій.

2. Міжгалузевий план науково–технологічного розвитку країни до 2020 року, відповідно до якого передбачити створення галузевих центрів передових технологій. Основним завданням головного координуючого інституту має бути методичне забезпечення елементів наукової інфраструктури в межах повного циклу досліджень – аж до вирішення екологічних проблем. Дослідницькі організації повинні виконувати орієнтовані на кінцеву продукцію наукові розробки, апробуючи їхні результати на власних виробничих базах, у рамках реалізованих програмно–цільових НДДКР або по запитах промислових підприємств. Такий підхід дозволить більш цілеспрямовано й з більшою віддачею виконувати, з одного боку, державне замовлення на наукові дослідження, а з іншого боку – забезпечувати спільну ефективну роботу промислових підприємств і наукових організацій.

Головним критерієм наукових досліджень повинна бути їхня практична спрямованість. Дослідження повинні працювати на

створення нових секторів економіки й виробництв V–VI технологічних укладів, на зниження матеріало–, енерго– та імпортоємності, забезпечувати максимальне зростання доданої вартості в промисловості, сприяти зростанню експортного потенціалу країни.

Для того щоб досягти таких результатів, важливо виробити механізми **економічного стимулювання промислових інновацій,** створити правові умови для стійкого фінансування інноваційних проектів, а також систему моніторингу інноваційних програм.

В країні повинна бути розроблена спеціальна ***Стратегія розвитку науки та технологій новітнього технологічного укладу***, до напрямів якої, зокрема, повинно входити: 1) удосконалювання законодавчої бази за рахунок усунення бар'єрів і «білих плям», що перешкоджають активному впровадженню нано– та біотехнологій й розвитку нано– та біотехнологічних виробництв в Україні; 2) розробка системи ефективних заходів державної підтримки розвитку біотехнологій в Україні, що включає податкові й фінансові стимули; 3) удосконалювання освітніх програм в галузі нано– та біотехнологій (розробка нових і коректування існуючих освітніх програм); 4) розробка ефективної системи забезпечення послідовності кадрів у науково–освітній сфері та ін.

Сьогодні модернізація економічної моделі розвитку в промисловості на практиці означає зміну всієї сукупності цілей, методів, показників і критеріїв оцінки ефективності промислового виробництва, визначення закономірностей, факторів і шляхів стійкого розвитку. Тому план технологічного розвитку промисловості на середньострокову перспективу повинен включати наступні заходи (табл. 1). Зазначені заходи обов'язково повинні бути ув'язані із стратегічними планами загальнодержавного рівня. Стратегічна необхідність підвищення науково–технологічного рівня виробничого потенціалу, як передумови економічного розвитку України, диктує доцільність запровадження системи заходів щодо відновлення науково–технологічного потенціалу з урахуванням його структурної перебудови і розширення ринкових механізмів розвитку.

Таблиця 1. План технологічного розвитку промисловості на середньострокову перспективу (витяг)

№	Назва заходу	Сутність	Дата проведення	Відповідальні
1	Організаційно–інституційні			
1.1	Формування організаційної структури управління промисловим сектором економіки	Розробка організаційно–правових документів, регламентуючих функції, права, обов'язки та відповідальність органів влади, що повинні опікуватися проблемами промислового комплексу	до 1.04. 2013	Мінпромисловості України
1.2.	Перегляд Концепції розвитку промисловості України та її опрацювання у контексті зміни статусу та ролі промислового комплексу	З позицій стратегічної ролі промисловості в господарстві України, згідно відповідних організаційних документів, що регламентують функції та взаємозв'язки промислового комплексу, розробити новий варіант проекту Концепції й подати її на обговорення	до 1.04. 2013	Мінекономрозвитку та торгівлі України. Мінпромисловості України
1.3	Визначення статусу галузевих наукових установ, що знаходяться в підпорядкуванні Мінпромполітики	Здійснення моніторингу діяльності наукових установ та проведення атестації наукових працівників	до 1.12.2013	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; НАНУ, ДАНІІ
1.4.	Формування інформаційно–технологічної інфраструктури технологічного розвитку промисловості	Розробка та прийняття відповідної Концепції	до 1.05. 2013	Мінпромисловості України Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ
1.5.	Розробка проекту Стратегії технологічної модернізації промисловості України	Формування робочої групи, розробка плану та графіків роботи, проведення консультацій	до 1.03.2013	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ; НАНУ Мінфін
1.6.	Розробка промислової політики України	Формування робочої групи, розробка плану та графіків роботи, проведення консультацій	до 1.02 2013	Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ, НАНУ Мінфін чинні Міністерства, агенції
1.7	Розробка Концепції організації випереджаючої розробки і виробництва нових засобів виробництва для формування нових видів продукції	Формування робочої групи, розробка плану та графіків роботи, проведення консультацій	до 1.06. 2012	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ; НАНУ
2	Економіко–технологічні			
2.1	Здійснення технологічного аудиту діяльності підприємств галузей промисловості	Розробка Програми Технологічного аудиту та Порядку її реалізації, визначення показників оцінки, процедур та інструментарію	до 1.05.2013	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ ; спеціальні комісії
2.2	Розробка мережі високотехнологічних підприємств в Україні	Вивчення світового методологічного та практичного досвіду. Формування робочої групи та програми її роботи Технічні та технологічні рішення	до 1.10.2013	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ, спеціальні комісії; МОН України
2.3	Розробка системи технічного регулювання	Активізувати реалізацію стратегічних рішень про поширення менеджменту якості за міжнародним стандартом ISO 9001: 2002. Управління якістю розглядати як цілеспрямований процес впливу на об'єкти управління, здійснюваний при створенні й використанні продукції, послуг для встановлення забезпечення й підтримки необхідного рівня якості, що задовольняє вимоги споживачів і суспільства в цілому	до 1.12.2013	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ; спеціальні комісії; Держстандарт України

Продовж. табл. 1

2.4	Удосконалювання державного регулювання в сфері патентної активності розвитку вітчизняних винахідників	Посилення ролі провідних науково–дослідних організацій галузей промисловості й генеральних конструкторів стратегічно значимих систем (зразків) цивільного, військового й подвійного призначення, відповідальних за формування й проведення науково–технологічної політики в сфері реалізації закріплених за ними напрямків розвитку науки, технологій і техніки; розвитку оборонно–промислового комплексу, зміцнення позицій вітчизняних виробників на світовому ринку озброєння й військової техніки, у тому числі через патентування охороноздатних об'єктів права промислової власності; нормативно–правове закріплення за державою прав на об'єкти інтелектуальної власності й інші результати наукової й науково–технічної діяльності, створені за рахунок коштів державного бюджету, насамперед пов'язані з інтересами оборони й безпеки країни; нормативно–правове врегулювання механізму передачі організаціям–розроблювачам, інвесторам або іншим господарюючим суб'єктам прав держави на результати наукової й науково–технічної діяльності для введення їх у господарський оборот; створення системи обліку інформації про результати НДДКР, отриманих організаціями різної організаційно–правової форми й форми власності, забезпечення доступу до цієї інформації; стимулювання створення, правової охорони (патентування), захисту та використання результатів наукової й науково–технічної діяльності; удосконалювання патентної й ліцензійної діяльності через посилення координації взаємодії органів виконавчої влади, відповідальних за інноваційну, промислову, науково–технологічну політику та політику охорони прав на об'єкти промислової власності.	до 12.2015 р.	Мінпромисловості Мінекономрозвитку та торгівлі України; ДАНІІ спеціальні комісії; Держпатент
3	Економічні			
3.1.	Розробка норм стимулювання реалізації програми розвитку національного господарства на базі високих технологій	Визначення та юридичне закріплення упровадження прогресивної шкали оподаткування з диференціацією ставок по секторам промисловості і наукомісткого сектора виробництва, диференційованого процента в залежності від рентабельності різних секторів	до 1.12..2013	Мінекономрозвитку та торгівлі України; Мінфін України
3.2.	Активізувати процес інвестування та реалізації інноваційних проектів на основі розробки механізмів надання пільг (у тому числі податкових) промисловим підприємствам.	Основні пільги у сфері науково–технічної та інноваційної діяльності визначені Законами України „Про плату за землю", „Про податок на додану вартість", „Про оподаткування прибутку підприємств", „Про інноваційну діяльність", „Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків". Податкова система повинна виступити в ролі одного з важливих інструментів інвестиційного забезпечення засад ін-новаційної моделі розвитку промисловості Україні.	до1.12. 2014	Мінекономрозвитку та торгівлі України; Мінфін України
3.4.	Здійснити проектні розрахунки формування технологічних платформ у сфері високотехнологічного виробництва	На основі концепції створення окремих технологічних платформ здійснити необхідні проекті рохрахунки	до 1.12. 2014	Мінекономрозвитку та торгівлі України; Мінфін України

Джерело: розроблено автором

Вироблення й реалізація стратегічних планів соціально–економічного розвитку повинно відбуватися в органічній взаємодії з роботою експертних груп суспільства щодо формування економічної, інноваційної й промислової політики. Інноваційна політика, яка на сучасному етапі розвитку суспільства має досить різносторонній характер й у багатьох розвинених країнах включає промислову політику, повинна стати тією сферою політичних дій, де прогнозна науково–технологічна інформація безпосередньо узгоджується з можливостями виробництва й потребами суспільства й стає базою наступних процесів планування економічного розвитку. Управління промисловим комплексом України без врахування зазначених вище умов, положень та прогнозів є ризиком втрати назавжди промисловості як ядра технологічної безпеки країни та основи забезпечення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках.

На жаль, в українській практиці використовуються застарілі методи прогнозування: методи роботи із соціальними, політичними, фінансовими, культурними аспектами впровадження технологій. Відбувається нехтування класичного положення, виробленого досвідом інших: країна, що активно інвестує тільки в розробку технологій, але не забезпечує їхнє вбудовування в національну промисловість, працює на інтереси інших держав — тих, де інноваційний цикл є замкнутим до рівня виробництва. Якщо в країні недобудована інноваційна економіка, то профінансовані наукові дослідження потім повертаються у вигляді товарів із країн з вибудованим інноваційним циклом. У цьому контексті методологія Форсайта робить предметом аналізу і передбачення повний цикл розгорнення технології – від задуму до утилізації і реінвестування коштів, а не тільки науково–дослідної частини. Тому і кількість учасників Форсайта значно більша і, головне, позиційно різноманітніша — адже це всі ті, хто залучені до повного циклу розвитку технології: споживачі, торговельні мережі, виробники, вчені, інвестори.

У вітчизняній практиці регіонального прогнозування слід враховувати: *по–перше*, чітке визначення замовника Форсайта на першому етапі структурування; *по–друге*, здійснювати правильну оцінку тимчасового обрію планування (зокрема, не рекомендується виходити з поточної структури потреб у довгостроковому прогнозі, структура майбутніх потреб буде зовсім

іншою); *по–третє,* розходження інтересів різних гравців при наявності науково–технологічного компонента форсайта: ключові технології, цікаві для одних, найчастіше можуть бути відкинуті іншими (необхідно враховувати наявність можливого конфлікту інтересів: на макрорівні, на рівні галузі/сектора, регіону, технології/винахідника). Актуальною вбачається необхідність врахування таких важливих факторів розвитку суспільства, як: глобалізація, розвиток суспільства знань, інформація, особливості інформаційно–комунікаційних технологій, здоров'я нації, середовище, раціональне природокористування.

Відповідно до міжнародного досвіду проведення Форсайта до уваги повинні прийматися можливості регіону для розвитку технологій: по–перше, можливості прийняти технології (для багатьох регіонів уже це проблема), по–друге, можливості розвивати ці технології як відповіді на основні виклики людства. Крім того, у регіональних форсайтах варто уважніше ставитися до реалізації можливостей усунення бар'єрів і перешкод. Для регіонів України, що мають потужні інтелектуальні можливості для відповідей на виклики, однією з таких перешкод може стати бажання все зарегулювати.

В українській практиці важливо враховувати досвід Західної та Східної Європи щодо використання програми "Форсайт", оскільки пріоритети даної програми висвітлюють найактуальніші науково–технічнологічні та соціально–економічні перспективні проблеми, виступаючи як маяки всього суспільства. У той же час вони не є жорсткими критеріями бюджетного фінансування НДДКР, тому його структура лише частково співпадає з пріоритетами "Форсайта". Зокрема, даний підхід доцільно використовувати для розробки пріоритетів фінансування нових напрямів НДДКР, як механізм визначення необхідних інституційних змін у сфері НДДКР, при формуванні регіональної інноваційної системи. Важливу роль даний підхід відіграв би у зміцненні контактів регіонального муніципального сектора, приватного бізнесу та суспільства в цілому, розвитку культури співробітництва при розробці принципових рішень про шляхи інноваційного розвитку регіону. В той же час для успішного застосування Форсайту з метою підвищення ефективності регіональної науково–технічнологічної політики необхідно чітко сформувати його мету і завдання, а також визначити фінансові і кадрові ресурси, що можна задіяти у місцевому масштабі. При цьому однією з головних умов ефективного застосування даного механізму є готовність суспільства керуватися довгостроковими перспективами розвитку як країни, в цілому, так і регіону, зокрема, а не короткостроковими кон'юнктурними інтересами.

Як ми вже відзначали, якщо перелічити всі елементи проекту форсайту, те його формування включає: побудова інституціональної структури форсайта, розробку методології форсайта, вироблення сферы форсайта, підготовку експертної бази, підготовку експертів і работу з ними, вироблення матеріалів форсайта (доповідей, звітів, оглядів) і інформаційне забезпечення, у тому числі ознайомлення широкої прощественности з форсайтом і його матеріалами.

Органам державної влади потрібно звернути увагу на формування ефективної координації діяльності інститутів розвитку, спрямованої на підтримку інноваційних проектів з метою формування цілісної збалансованої системи, що забезпечує необхідний рівень підтримки на всіх фазах інноваційного процесу. Одним із таких інститутів є фонди прямих інвестицій в інноваційні проекти й підприємства високотехнологічних секторів економіки за участю банків, у т.ч. проектів, профінансованих на попередній стадії інноваційного циклу фондами, що одержали підтримку з коштів Державної венчурної компанії (яку давно пропонується створити). Використання ресурсів інститутів розвитку для підтримки конкретних інноваційних проектів повинно мати наступний порядок: наукові організації й вищі навчальні заклади, Фонд сприяння розвитку малих форм підприємств в науково–технологічній сфері, фонди посівних інвестицій, венчурні компанії, профільні компанії, банки. З метою реалізації такого «інноваційного ліфта» буде організована взаємодія на стиках зон відповідальності інститутів розвитку по мірі розвитку проектів і компаній, що їх реалізують. Крім того, координація діяльності інститутів розвитку й державних органів виконавчої влади з метою підвищення ефективності комерціалізації результатів, що одержані у рамках державних цільових програм, буде забезпечуватися в рамках відповідних угод про співробітництво й процедур спільної роботи над проектами.**Висновки.** 1. Пошук ефективних шляхів інтеграції науки, освіти й виробництва триває весь період існування України як незалежної держави і дотепер вони не знайдені в реалізованому вигляді. Необхідно вибудувати схему «наука–вуз–виробництво», що буде вдосконалюватися в міру реалізації на практиці. Потрібно в терміновому порядку налагодити ефективну систему наукового супроводу виробничих технологій з метою доведення їх до конкурентоспроможного стану й подальшого стійкого розвитку.

2. Найбільшою проблемою науки є навіть не низький рівень фінансування, а її незатребуваність. Макроекономічний аналіз науково–технологічного розвитку показав, що частка нової наукової продукції у ВВП в останні роки не перевищує 1 %, активність підприємство з виробництва наукової продукції – 2,3%. Наука була майже виключена із процесу реформування економіки, тому вона не забезпечувала послідовного створення наукового «зчіплення», украй необхідного для активізації факторів економічного зростання.

3. Необхідно прискорити процес розгляду законопроекту про промислову політику на території країни. Цей нормативний акт і повинен лягти в основу підтримки реального сектора економіки, де будуть запропоновані інструментарій й механізми сприяння розвитку, визначені пріоритети й преференції для нього. І як тільки з'явиться законодавчий норматив, то виникнуть і потрібні формати, а саме: як інноваційний цикл буде розвиватися й підтримуватися, як буде здійснюватися підтримка наукових установ, що представляють НДДКР.

ДАНІ ПРО АВТОРА
Федулова Любов Іванівна, доктор економічних наук, професор,
завідуюча відділом технологічного прогнозування та інноваційної політики
Державна установа «Інститут економіки і прогнозування НАНУ»
вул. Панаса Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Федулова Любовь Ивановна, доктор экономических наук, профессор,
заведующая отделом технологического прогнозирования и инновационной политики
Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАНУ»,
ул. Панаса Мирного, 26, г. Киев, 01011, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Liubov Ivanivna Fedulova, Doctor of Economics, Professor,
Head of Unit of Technological Forecasting and Innovative Policy
State Institution "Institute of Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"
Panasa Myrnogo Str., 26/1103, Kyiv, 01011, Ukraine

УДК 330.341.1

ЗНАНИЯ И ИННОВАЦИИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Михаэль Шефер

Статья посвящена вопросам новых подходов и значению знаний и инноваций в экономическом развитии общества. Автор иллюстрирует взаимосвязь образования и практической подготовки специалистов; показывает, что формирование новых знаний способствует техническому прогрессу, а экономика знаний обеспечивает развитие общества. Концепция общества показывает роль знаний и инноваций в экономическом развитии, обеспечении значительного роста ВВП, социальных изменений в глобальной экономике.

Экономика изменилась благодаря инновациям в области технологий, глобализации и предпринимательства. Благодаря новым знаниям экономика соответствует новым реальностям, новая концепция национальной экономической политики ориентирована на развитие конкурентоспособности, экономической глобализации, кооперации. Важную роль в формировании общества знаний, разработке инноваций играют университеты. Университеты обеспечивают повышение конкурентоспособности студентов на международных рынках труда. Сильны позиции университета, который работает в партнёрстве с компаниями и предприятиями.

Практическое значение исследований автора в данной статьи состоит в обобщении значения знаний и инноваций в экономическом развитии общества. Это поможет определить приоритеты образования и инновационной деятельности в концепциях экономического развития.

Ключевые слова: *знания, инновации, инновационная экономика, конкурентоспособность, глобальная экономика, технический прогресс.*

KNOWLEDGE AND INNOVATIONS AS THE BASIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Michael Schaefer

The article is dedicated to the new approaches and significance of knowledge and innovations in the economic development of society. The author illustrates interconnection between the education and practical training of the specialists; shows that the new knowledge supports the technical process, and economy of knowledge ensures the social development. Concept of society shows the role of knowledge and innovations in the economic development and ensures considerable growth of GDP and social changes in the global economy.

Economy changed due to innovations in the technologies, globalization and business. Due to new knowledge economy complies with the new realities, new concept of the national economic policy is oriented at the development of competitiveness, economic globalization and cooperation. Universities play important role in the formation of knowledgeable society and development of innovations, increasing competitiveness of students on the international labor markets. University functioning in cooperation with the companies and enterprises is very effective.

Practical meaning of this article lies in the generalization of significance of knowledge and innovations in the economic development of society. This will assist in determining the priorities of education and innovation activities in the concepts of economic development.

Key words: *knowledge, innovations, innovative economy, competitiveness, global economy, technical progress.*

1. Aktualitaet: Rahmen oben genannten Themas ist knowledge economy, innovation economy insbesondere im Hinblick neuer Bildungssysteme und Veraenderungen der gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Strukturen im 21. Jahrhundert und die Anpassung des Bildungswesens an die Herausforderungen von morgen.

2. Ziel dieses Artikels: Der Sinn und Zweck dieses Artikels ist es, Anregungen fuer neue Denkweisen und Perspektiven im Bildungswesen des 21. Jahrhunderts in der Ukraine am Beispiel der Dualen Hochschule Baden–Wuerttemberg zu geben sowie die Notwendigkeit zu erlaeutern, ueber die Thematik der Innovation zur Diskussion anzuregen.

3. Recherchen und Hintergruende im Internet und in einschlaegigen Artikeln (Policy Report, October 2003, by Robert D. Atkinson; Wandering Into the Innovation Economy, published on July 19, 2009 by Katharine Brooks, Ed.D; The Knowledge Economy is the Economy, published by Neil Kay, posted on 10 December 2010; Knowledge Economy, Innovation and Technology, Marseilles Center for Mediterranean Integration, June 2010; Knowledge, Clusters and Regional Innovation: Economic Development in Canada, Edited by J. Adam Holbrook and David A. Wolfe; Innovation, technology and the global knowledge economy: Challenges for future growth, Jan Fagerberg (Centre for Technology, Innovation and Culture, University of Oslo); Innovation Management in the Knowledge Economy edited by Ben Dankbaar (University of Nijmegen, The Netherlands)*)* haben gezeigt, dass sich fast einheitlich alle Autoren darueber einig sind, was „Innovation Economy“ bedeutet und dass sich das Bildungswesen regionalen, strukturellen, sozialen und wirtschaftlichen Veraenderungen im Rahmen der Globalisierung angleichen muss, um den Anforderungen im Bereich Bildung im 21. Jahrhundert gerecht zu werden. Allerdings fehlen fast einheitlich konkrete Loesungsansaetze und Wege, wie diese Veraenderung im Detail aussehen koennen. Dieser Artikel versucht das Beispiel der Dualen Hochschule Baden–Wuerttemberg (ehemals Berufsakademie) zu erklaeren und die Verbindung zwischen Theorie und praxisorientierter Ausbildung darzustellen, die seitens der Unternehmen immer mehr an Bedeutung gewinnen, wie die stetig wachsende Anzahl an Akademien und Studentenzahlen beweisen. In vielen Artikeln und Fachzeitschriften wird die Thematik der „Innovation Economy“ ausreichend diskutiert und stets mit dem Schlagwort der Globalisierung in Zusammenhang gebracht. Mit Sicherheit spielt die Thematik der Globalisierung eine entscheidende Rolle, jedoch kann sie nicht Ursache fuer alle Probleme und Veraenderungen sein. Wissen basiert unter anderem auf Erfahrungen der Vergangenheit. Innovation bedeutet, diese Erfahrungen mit den aktuellen Veraenderungen zu vereinen und neues Wissen zu formen. In der heutigen Zeit steigert sich das Wissen proportional schneller als in der Vergangenheit. Gesellschaftliche Veraenderungen, und insbesondere technischer Fortschritt veraendern unsere Umwelt, unser Handeln und unsere Perspektiven und Moeglichkeiten fast taeglich. Alle Autoren in den verschiedenen Texten sind sich darueber einig, dass sich das Wissen diesen Veraenderungen im Bildungssystem nicht angepasst hat und immer noch nach Methoden und Lehrplaenen aus dem 20. Jahrhundert unterrichtet wird. Das Beispiel der Dualen Hochschule Baden–Wuerttemberg zeigt, dass es andere, neue Wege in Kooperation mit den Unternehmen gibt und diese Veraenderungen bereits in einigen kleinen Schritten stattfinden.

4. „Unsere gerechtfertigte Meinung“: Knowledge economy, innovation economy – was ist damit gemeint? Um eine Basis fuer weitere Diskussionen und Ideen zu bieten, ist es zuerst einmal notwendig, die oben genannten Begriffe zu definieren und eine einheitliche Grundlage zu schaffen.

Die traditionelle Definition von **„Wissen**“ wird bereits in Platons Theaetet diskutiert: *Wissen ist wahre, gerechtfertigte Meinung*. Zunaechst kann man nur dann etwas wissen, wenn man auch eine entsprechende Meinung hat. Von vielen Philosophen wird nun argumentiert, dass eine wahre Meinung gerechtfertigt sein muss, wenn sie Wissen darstellen soll. Eine solche Definition des Wissens scheint in vielen philosophischen Kontexten ausreichend und erlaubt auch eine Unterscheidung zwischen „Wissen“ und „blossem

© **Михаэль Шефер, 2013**

Meinen“ oder „Glauben“. Demzufolge wird hier im weiteren Verlauf „nur“ eine von vielen gerechtfertigten Meinungen dargestellt und vertreten! Diese soll lediglich Anregung bieten fuer Diskussionen und Innovationen!

Explizites und implizites Wissen: Bedeutend fuer viele Disziplinen ist die Unterscheidung zwischen explizitem Wissen und implizitem Wissen, die von Michael Polanyi 1966 eingefuehrt wurde. Als explizit gelten Wissensinhalte, wenn ein Subjekt bewusst ueber sie verfuegt und sie gegebenenfalls auch sprachlich ausdruecken kann. Demgegenueber zeichnen sich implizite Inhalte dadurch aus, dass sie nicht auf eine solche Weise verfuegbar sind. Die implizite Dimension des Wissens spielt in der Forschung eine zunehmende Rolle, da sich zeigt, dass viele zentrale Wissensinhalte nicht explizit vorhanden sind.

So koennen Wirtschaftswissenschaftler Forschungen und Meinungen analysieren, ohne explizit alle Regeln und Quellen angeben zu koennen, nach denen sie bei Diagnose oder Analyse vorgehen. Auch das fachliche Wissen ist zu weiten Teilen nur implizit verfuegbar, da selbst kompetente Fachkraefte nur einen Bruchteil des gesamten Wissens adaptieren koennen.

So erhebt auch dieser Artikel keinen Anspruch auf Vollstaendigkeit, er soll lediglich Ansaetze zu Diskussionen bieten.

Wissenserwerb und Wissensvermittlung: Der Erwerb und die Vermittlung von Wissen wird in der Lernpsychologie und der Paedagogik erforscht. Dabei wird in der Regel ein sehr weiter Wissensbegriff verwendet, der auch der paedagogischen Praxis gerecht werden soll und folglich implizites und explizites Wissen und Wissensinhalte sehr verschiedener Art umfasst.

Ein klassisches Modell ist die Konditionierung, nach der Lebewesen auf einen bestimmten Reiz eine bestimmte Reaktion zeigen (Konsumverhalten, Merchandising, Werbung). Beim Konditionieren wird durch wiederholtes Praesentieren von kombinierten Reizen die gewuenschte Reaktion antrainiert. Waehrend der Behaviorismus den Wissenserwerb vollstaendig durch Reiz–Reaktions–Mechanismen zu erklaeren versuchte, begann man in der 1960er Jahren, interne psychische Zustaende zu postulieren, die als Wissensrepraesentationen den Lernerfolg erklaeren sollten. In den letzten Jahrzehnten sind zudem Lerntheorien hinzugekommen, die den Wissenserwerb mit Hilfe von neuronalen Netzen und neurowissenschaftlichen Erkenntnissen beschreiben.

In der lernpsychologischen Forschung wird also zum einen versucht, den Wissenserwerb des Menschen auf einer allgemeinen, theoretischen Ebene zu verstehen. Zum anderen werden jedoch auch konkrete Wissenserwerbsstrategien beschrieben und erklaert, die je nach Wissensthema, Altersstufe, individuellen kognitiven Profilen und kulturellem Kontext stark variieren koennen.

Auch wenn alle Teilbereiche der Paedagogik als Ansaetze zur Wissensvermittlung verstanden werden koennen, hat sich „Wissen“ in den letzten Jahrzehnten unter dem Einfluss des lernpsychologischen Konstruktivismus, der Informationstheorie, neuer Medien und der Debatte um die Wissensgesellschaft in einigen paedagogischen Theorien zu einem neuen Grundbegriff entwickelt. Dabei wird darauf hingewiesen, dass Wissen ein wesentlich soziales Phaenomen sei und daher nicht auf eine Schueler–Lehrer–Interaktion reduziert werden koenne. Wissen werde in gemeinschaftlicher Arbeit mit Hilfe verschiedener Medien „sozial konstruiert“ und eine angemessene paedagogische Theorie und Praxis muesse auf diese Merkmale der Wissensgenerierung eingehen. Ein bekannter Ansatz ist etwa die **Knowledge building** Theorie von Carl Bereiter und Marlene Scardamalia. Bereiter und Scardamalia gehen auf der Basis des Wissensgesellschaftskonzepts davon aus, dass Vermittlung und Generierung von Wissen in gegenwaertigen Gesellschaften nur zu einem kleinen Teil durch klassische Ansaetze wie Lehrmethoden und Lehrplaene realisiert werden kann: „Die neue Herausforderung besteht darin, die Jugend in eine Kultur zu fuehren, die die Wissensgrenzen an allen Seiten verschiebt. Es geht darum, dabei zu helfen, eine konstruktive und persönlich befriedigende Rolle in dieser Kultur zu finden.“

Wirtschaftswissenschaft Die Wirtschaftswissenschaften beschaeftigen sich mit der wissenschaftlichen Untersuchung der Wirtschaft. Traditionell werden hier Volkswirtschaftslehre und Betriebswirtschaftslehre unterschieden.

Das Wort Wirtschaft bezeichnet:

- Einrichtungen und Handlungen von Menschen zur Befriedigung ihrer Beduerfnisse
- umgangssprachlich die Gesamtheit der Unternehmen und ihrer Verbaende
- im deutschen umgangssprachlich ein Wirtshaus
- in der hoefischen Festkultur des Barock eine Maskerade
- oesterreichische Umgangssprache fuer Chaos und Unordnung

Das Wort **Oekonomie** (altgriech. oikonomia; aus oikos, „das Haus“ nomia [zu nomos], „Gesetz“) bezeichnet:

- im antiken Griechenland die Verwaltung des Haushalts
- in der christlichen Theologie die Heilsoekonomie oder Heilsgeschichte
- die Wirtschaftslehre bzw. Wirtschaftswissenschaft (Oekonomik)
- das Wirtschaftsgeschehen
- das Wirtschaftsgeschehen in einem geografischen Raum (Volkswirtschaft)
- das Wirtschaftsgeschehen in einem privaten Raum (Betriebswirtschaft)
- veraltet einen Landwirtschaftsbetrieb

Innovation heißt woertlich „Neuerung“ oder „Erneuerung“. Das Wort ist von den lateinischen Begriffen novus „neu“ und innovatio „etwas neu Geschaffenes“ abgeleitet. Im allgemeinen Sprachgebrauch wird der Begriff unspezifisch im Sinne von neuen Ideen und Erfindungen und fuer deren wirtschaftliche Umsetzung verwendet. Im engeren Sinne resultieren Innovationen erst dann aus Ideen, wenn diese in neue Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren umgesetzt werden (Invention), die tatsaechlich erfolgreiche Anwendung finden und den Markt durchdringen (Diffusion).

Die **Innovationsoekonomik** ist eine Teildisziplin der Wirtschaftswissenschaft. Gegenstand der Innovationsoekonomik sind die oekonomischen Ursachen und Wirkungen des durch Innovationen angestossenen technologischen und organisatorischen Wandels.

Fragestellungen sind hierbei unter anderem, in welchem Umfeld Innovation entsteht und sich am Markt durchsetzt; die Entwicklung der Wettbewerbsfaehigkeit von Unternehmen und Volkswirtschaften sowie die Auswirkungen auf Entwicklungsunterschiede zwischen Laendern oder Regionen.

Waehrend sich die Wirtschaft durch Innovation in der Technologie, der Globalisierung und dem Unternehmertum veraendert, haben die Lehren und die Fuehrung im Bereich der Wirtschaftspolitik nicht Schritt gehalten und weiterhin von Konzepten, Modellen und Theorien des 20. Jahrhunderts unterrichtet. Ohne eine oekonomische Theorie und Lehre, die den neuen Realitaeten entspricht, wird es fuer die Politik schwieriger die Massnahmen zu ergreifen, die wirksam und langfristig Wachstum foerdern. Im Gegensatz zu "Innovation Economics" ist in der Realitaet aufgrund einer globalen, wissensbasierten Wirtschaft erkennbar, dass ein neues Konzept fuer die nationale Wirtschaftspolitik weniger auf Kapitalakkumulation, Haushaltsueberschuesse oder Sozialausgaben sondern mehr auf intelligente Unterstuetzung und Bausteine des privaten Sektors basieren.

Im Vordergrund steht deshalb nicht, das Augenmerk auf Innovationen des Marktes durch Preisaenderungen bei Angebot und Nachfrage zu richten, sondern sich auf das Verhalten von Einzelpersonen zu konzentrieren, die ihr Kaufverhalten den Veraenderungen anpassen. Jegliche Innovation ist nutzlos, wenn die Kaufkraft des Einzelnen verloren geht und sich dadurch das Konsumverhalten einer Wirtschaft grundlegend negativ und rueckläufig veraendert.

In diesem Zusammenhang, Innovation der Maerkte, der gesellschaftlichen Struktur, politischer Systeme und des Bildungswesen geht der Begriff der **Globalisierung** einher. Die Globalisierung ist der Vorgang der zunehmenden weltweiten Verflechtung in allen

Bereichen (Wirtschaft, Politik, Kultur, Umwelt, Kommunikation usw.). Diese Verdichtung der globalen Beziehungen geschieht auf der Ebene von Individuen, Gesellschaften, Institutionen und Staaten. Als wesentliche Ursachen der Globalisierung gelten der technische Fortschritt (Digitale Revolution), insbesondere in den Kommunikationstechniken und Transporttechniken, sowie die politischen Entscheidungen zur Liberalisierung des Welthandels.

Als Indikatoren der wirtschaftlichen Globalisierung gelten unter anderem verschiedene grundlegende statistische Daten:

- Wachstum des Welthandels
- Wachstum der auslaendischen Direktinvestitionen
- Zunahme globaler Unternehmenskooperationen
- Zunahme der Global Player (Transnationale Konzerne, TNK)
- Globalisierung der Finanzmaerkte
- Ungleichverteilung globaler Ressourcen (als eine der Ursachen des globalen Handels)

Der weltweite statistisch nachweisbare Warenhandel stieg zwischen 1950 und 2007 auf ueber das 29–fache, waehrend die statistisch dokumentierte Produktion von Guetern sich nur auf das 8,6–fache vergroeßerte. Die Zahl der direkten Auslandsinvestitionen stieg zwischen 1970 und 2007 von 13 auf mehr als 1.800 Milliarden US–Dollar. Weitere Hoechstwerte von jeweils rund 1.400 Mrd. US–Dollar erreichten die laufenden auslaendischen Direktinvestitionen in den Jahren 2000 und 2006. Von 1980 bis 2007 stieg das Welthandelsvolumen von 2,4 auf 17,0 Billionen US–Dollar. Im Jahr 2007 wurden weltweit Waren im Wert von etwa 13.600 Mrd. US–Dollar und Dienstleistungen in der Hoehe von etwa 3.300 Mrd. US–Dollar exportiert.

Einfluss der Schwellenlaender: Schwellenlaender haben durch relativ niedrige Loehne bei relativ niedrigen Lebenskosten die Moeglichkeit, Anschluss an die Weltwirtschaft, Wirtschaftswachstum und verhaeltnismaeßigen Wohlstand zu erreichen. Andererseits führt Marktoeffnung und Ausrichtung fuer Weltmaerkte oft zu drastischem Strukturwandel, dessen Schattenseite der Niedergang nicht international wettbewerbsfaehiger Branchen in bedeutendem Umfang sein kann.

Rolle von produzierenden Unternehmen: Viele Unternehmen produzieren mittlerweile weltweit (Global Players) und haben so die Möglichkeit, die unterschiedlichen Arbeitskosten–, Investitions–, Steuer– und sonstige Bedingungen in den unterschiedlichen Laendern zu ihren Gunsten innerhalb des Unternehmens zu nutzen. National operierende kleinere Unternehmen, die diese Moeglichkeiten zunaechst nicht haben, sind durch die Konkurrenz international operierender Unternehmen vielfach in ihrer Existenz bedroht. Viele sehen sich gezwungen, ihrerseits z.B. Arbeitsplaetze in „Billiglohnlaender“ zu verlegen, was wiederum negative Rueckwirkungen auf Arbeitsmaerkte und heimische Nachfrage in „Hochlohnlaendern“ haben kann, wenn dort keine entsprechend entlohnten neuen Arbeitsplaetze entstehen. Nach Schaetzungen sind multinationale Unternehmen an circa 2/3 des Welthandels beteiligt und ca. 1/3 des Welthandels findet direkt zwischen Mutter und Tochterunternehmen von Konzernen, also „intra–firm“ statt.

Regionalisierung: Globalisierung verstaerkt den Druck auf einzelne Laender, sich zu regionalen Wirtschaftsraeumen zusammen zu schliessen. So entstandene Freihandelszonen sind unter anderem: die Europaeische Union EU.

Mobilitaet von Personen, Arbeitsmigration Eine Zunahme der Migrationsbewegungen seit dem zweiten Weltkrieg erscheint vielen als eine der Triebfedern zunehmender Globalisierung. Aufgrund nationalstaatlicher Immigrations–Anreize (bspw. „Greencard“) fuer qualifizierte Arbeitskraefte sowie der wachsenden Bedeutung multinationaler Konzerne, vermuten Globalisierungstheoretiker eine verstaerkte Mobilitaet des Personals – insbesondere der Hochqualifizierten. In der Politik und den Massenmedien, aber auch in Wissenschaft und Wirtschaft wird seit langem ueber Chancen und Gefahren eines vermeintlichen Fachkraeftemangels und eines damit einher gehenden Wettbewerbs um die „besten Koepfe“ diskutiert (engl. "war of talents"). Waehrend solche Migrationsmuster teils zwischen Entwicklungslaendern und Industrienationen beobachtet wurden, belegen juengere empirische Studien, dass Vorstellungen eines eindeutigen und gravierenden „Brain–Drains“ für OECD–Staaten uebertrieben sind. Stattdessen folgen Migrationsbewegungen von Hochqualifizierten viel mehr dem Muster der „Brain–Circulation“. Damit ist gemeint, dass kurzfristige Auslandsaufenthalte zwar durchaus zunehmen, dies jedoch als „Entsendedynamik“ begriffen werden kann, die mit der Rueckkehr in die Heimat einhergeht. Eine Erklaerung fuer dieses Muster beinhaltet kulturspezifische, lokale Rekrutierungsbedingungen fuer Fuehrungskraefte, die mit nationalen Karrieresystemen sowie mit der Dominanz von Hauskarrieren in bestimmten Unternehmen verbunden sind.

Excurs: Als Brain–Drain, woertlich Gehirn–Abfluss im Sinne von Abwanderung der Intelligenz eines Volkes bezeichnet man im Gegensatz zu Braingain die volkswirtschaftlichen Verluste durch die Emigration besonders ausgebildeter oder talentierter Menschen aus einem Land. Dies betrifft vor allem Akademiker, Kuenstler, Unternehmer und Facharbeiter.

Kommunikation und Internet Die Zahl der Telefonanschluesse am weltweiten Telefonnetz hat sich seit 1960 verzehnfacht. Neben dem Telefon entwickeln sich mit dem Mobiltelefon, der VoIP–Telefonie (Voice over IP), der Videokonferenz über IP, dem Fax und dem Internet neue Kommunikationstechnologien. Internetbasierende Telefonie ermoeglicht eine global vernetzte Zusammenarbeit durch eine praktisch kostenlose permanente Kommunikationsverbindung in hoher Qualitaet. Vor allem ueber das Internet haben sich die grenzueberschreitenden Kommunikationsprozesse vervielfacht und die Zahl der Internetanschluesse steigt weiter exponentiell, allerdings ueber den Globus sehr ungleich verteilt und in totalitaer regierten Laendern streng ueberwacht. Waehrend zu Beginn der 90er Jahre gerade einmal ein paar Tausend Rechner miteinander verbunden waren, sind es heute alleine in Deutschland schon weit ueber 30 Millionen. Weltweit stieg die Anzahl der PCs von 120 Millionen im Jahr 1990 auf 650 Millionen im Jahr 2003.

Internationale Organisationen Die Zunahme der Verflechtungen zwischen den Gesellschaften stellt neue Ansprueche an die Zusammenarbeit zwischen Staaten. Verschiedene internationale Organisationen sind Ausdruck der Globalisierung und praegen ihre Gestalt. Es gibt darunter Organisationen mit einer grossen Bandbreite von Aufgaben ebenso wie sehr spezialisierte Organisationen. Ihre Ziele koennen sich widersprechen, auch sind sie sehr unterschiedlich mit Macht zur Durchsetzung ihrer Standards ausgestattet. Zu nennen sind vor allem die UNO (United Nations Organisation), die IAO (Internationale Arbeitsorganisation), die Weltbank, der IWF (Internationaler Waehrungsfonds), die WTO (Welthandelsorganisation) sowie die OECD (Organisation fuer wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung).

Neben den staatlichen Institutionen spielen auch die internationalen Nichtregierungsorganisationen eine zunehmende Rolle. Ihre Zahl steigt kontinuierlich; sie sind haeufig stark auf die Bearbeitung einzelner Themen spezialisiert. Beispiele sind im Umweltbereich Greenpeace oder der WWF, allgemein auf die Globalisierung bezogen. Ihr Verhaeltnis zu den staatlichen Organisationen ist uneinheitlich und im Wandel begriffen; es kann je nach den beteiligten Akteuren die Form von Protesten, Lobbypolitik oder auch Zusammenarbeit annehmen.

Doch sehen wir das ganze aus nationaler Sicht, aus der Sichtweise einzelner Unternehmen, Fuehrungskraeften und Mitarbeitern. Betrachten wir Situationen, Probleme, Vorteile und Risiken der Globalisierung auf dem nationalen Markt, werden die einzelnen Sichtweisen klarer und es wird deutlicher, dass sich auch im Bildungswesen, in der Ausbildung junger Menschen als Unternehmer und zu Fuehrungskraeften von morgen Dinge veraendern und sich dem Wandel am Markt anpassen muessen.

Es sei hier eine kleine Episode eingefuegt, die die Entwicklung und die Auswirkungen der Veraenderungen unter Einfluss der Lehrmethoden und dem Wissenstand aus dem 20. Jahrhundert darstellt

Stellenabbau, Einsparung von Personalkosten, steigende Loehne, wachsende Inflation, zunehmende Arbeitslosigkeit, sechs

Millionen Harz IV Empfaenger und 3,5 Millionen Arbeitslose allein in Deutschland, zunehmende Armut, Umsatzrueckgaenge, sinkende Ertraege… Wo soll das alles hinfuehren? Unsere Politiker versprechen uns die Wirtschaftskrise sei ueberwunden, der Arbeitsmarkt beruhige sich, die Wirtschaft waechst wieder, der Handel schreibt die besten Umsatzzahlen seit Jahren? Und trotzdem ist es auch der Handel, der viele Stellen abbaut und durch geringuegig Beschaeftigte, sogenannte Billigloehner ersetzt. Zeitarbeitsfirmen wachsen wie Pilze aus dem Boden, die moderne und legale Art der Sklaverei und des Lohndumping? Damit lassen sich auch die schlechtesten Arbeitslosenzahlen schoen reden und durch Statistiken retuschieren. Doch kommen wir wieder zurueck auf die Kernfrage: „Wo soll das alles hinfuehren? Wer kann sich morgen noch einen Einkauf leisten? Wer sind unsere Kunden von morgen?“ Billigloehner? Harz IV Empfaenger? Arbeitslose? Renter? Zuwanderer? Vor einigen Jahren zitierte eine Fachzeitschrift einen Spruch eines sehr erfolgreichen Managers und Eigentuemers einer Einzelhandelskette: „… selbst wenn es achtzig Millionen Arbeitslose in Deutschland geben sollte, sie alle benoetigen etwas zu Essen. Und wenn ich ihnen jeden Tag eine Suppe fuer einen Euro verkaufe, dann mache ich taeglich achtzig Millionen Euro Umsatz“!

Stimmt – er hat recht, wenn er dies nur von einer Seite betrachtet. Doch er hat etwas ganz wichtiges vergessen und leider nicht zu Ende gedacht. Wer bezahlt die Suppe? Woher nehmen achtzig Millionen arbeitslose Einwohner und Buerger das Geld, um die Suppe zu bezahlen? Sie arbeiten ja nicht, um es sich zu verdienen. Eventuell waere da noch das Arbeitslosengeld, Hartz IV und Zuwendungen vom Staat. Aber woher bekommt der Staat das Geld? Da niemand arbeitet fehlen die Steuereinnahmen wie z.B. Lohnsteuer, es fehlen Einnahmen aus der Sozialversicherung. Da nichts produziert und verkauft wird fehlen ebenfalls Einnahmen aus Umsatzsteuer, Gewerbesteuer usw.

Kurzfristiges Erfolgsdenken – langfristig das Aus fuer Alles! Und leider kein Einzelfall. Eigentlich sollte man annehmen, dass Top–Manager mehr Bildung besitzen als der sogenannte „Normalbuerger“? Doch leider ist dies oft nicht der Fall, kurzfristiges Erfolgsdenken um kurzfristig hohen Ertrag zu ernten und Aktionaere zufrieden zu stellen. Langfristige Erfolgsgarantie? Eher zu verneinen.

Natuerlich koennen Unternehmen Ihre Produktion ins Ausland verlagern, um dort billiger zu produzieren, doch der Markt im Kernland wird durch die Verlagerung ins Ausland nicht besser. In den Billiglohnlaendern fehlen oft die finanziellen Mittel, um sich teure Produkte leisten zu koennen. Solche Massnahmen moegen fuer eine Weile gut gehen, langfristig werden diese aber nicht von Erfolg gekroent sein. Der gleiche Effekt tritt nur etwas spaeter, zeitversetzt ein. Es ist Zeit, neue Wege zu diskutieren und zu beschreiten. Noch ist Zeit fuer den Wandel. In den 90iger Jahren kursierte im Einzelhandel ein Spruch, der als Leitsatz galt und auch noch heute seine Gueltigkeit besitzt: „Das Einzig stetige im Handel, ist der Wandel“. Wir und unser Umfeld, der Markt, die Menschen, die Welt und die Wirtschaft veraendern sich tag taeglich. Daher ist es notwenig, sich den Veraenderungen zu stellen und sich anzupassen, vorausschauend zu planen und zu agieren. Kurzfristiges Erfolgsdenken allein wird keine ausreichende Strategie darstellen, langfristig in diesem Umfeld am Markt zu ueberleben. Der Einzelne wird es nicht schaffen, es betrifft uns alle. Unsere gemeinsame Zukunft gilt es, gemeinsam in die Hand zu nehmen um auch unseren Kindern eine berufliche Perspektive und sichere Existenz zu bieten.

Gerade im Berech Human Ressources liegt ein unerschoepfliches Potential an Power und Vitalität, welches wir in unseren Unternehmensstrukturen und durch unsere mangelnden Fuehrungsqualitaeten und kurzfristigem Erfolgsdenken in der Vergangenheit viel zu wenig Bedeutung haben zukommen lassen. Mitarbeiter sind Notwendigkeit ohne Stellenwert, ohne Persoenlichkeit geworden, nur noch Personalnummern. Die Existenzen dahinter und der Mensch als Individuum zaehlen heute nicht mehr.

Dabei sind unsere zufriedenen Mitarbeiter unsere Garantie fuer Wachstum und Erfolg! Nicht nur als Mitarbeiter, die die alltaegliche Arbeit leisten und die Dinge am Laufen halten, sondern sie sind auch unsere Kunden von morgen. Denn Menschen, die Arbeit haben und zufrieden sind mit Ihrem Leben und Ihrem Umfeld, sind auch zufriedene Kunden, die bereit sind, nicht zu sparen, sondern Ihr Geld auch auszugeben und zu investieren. Dazu benoetigen sie eigentlich nur eines: die Sicherheit Ihres Arbeitsplatzes fuer Ihre Zukunft.

Und den gilt es, gemeinsam fuer alle zu sichern, damit wir als Unternehmer auch morgen noch zufriedene und potentielle Kunden haben! Doch die Ansprueche an den Mitarbeiter und insbesondere an die Fuehrungskraft von morgen haben sich im Gegensatz zum vorherigen Jahrhundert grundlegend und sehr rasant veraendert. Das Wissen von gestern ist heute veraltet, die einfache Behauptung: „Das haben wir schon immer so gemacht..“, die vielerorts durchaus noch gaengig ist, hat kaum an Bedeutung verloren und ist insbesondere in den Koepfen der aelteren Generationen fest verankert.

Internationale Unternehmen und Kunden stellen neue, weitaus hoehere Herausforderungen an den Markt und an den Mitarbeiter von morgen. Insbesondere sprachliche, kulturelle und soziale Kompetenzen gilt es, im internationalen Handel und Markt zu etablieren, anzupassen und zu vermitteln.

Viele westeuropaeische Unternehmen siedeln mehr und mehr in osteuropaeische Laender und bringen Ihre Fuehrungskraefte aus dem Kernland mit. Diese kennen nicht nur das Unternehmen aus der Praxis, sondern haben auch fundierte Ausbildung und sprachliche Kompetenzen. Um die junge Generation an Studenten auf dem internationalen Markt konkurrenzfaehig zu machen gilt es, die Strukturen und Methoden zu veraendern, sich neuen Herausforderungen zu stellen und neue Wege zu beschreiten.

Im wesentlichen gilt es dabei folgende Produkte und Themen anzubieten und weiter auszubauen:

1. Unterrichten von Fremdsprachen, insbesondere Deutsch und Englisch
2. Unterrichten spezifischer Themen in verschiedenen Sprachen:

- Internationales Rechnungswesen und Buchhaltung
- Internationales Marketing
- Gesellschaftsformen von Unternehmen auf internationaler Ebene
- Existenzgruendung und Steuerrecht in der EU
- HR Engineering and Personnel Development
- Innergemeinschaftlicher Warenverkehr / Erwerb
- Internationale Grundlagen der Lohnbuchhaltung
- Rechtsgrundlagen in der EU
- Finanz– und Aktienmarkt in Europa (DAX)
- Vermittlung und Herstellen internationaler Kontakte
- Kontakte und Partnerschaften zu internationalen Universitaeten, Akademien und Fachhochschulen
- Kontakte zu Firmen und Unternehmen
- Kommunikation und Mitarbeiterfuehrung
- Teambuilding und Teamleading, Projektmanagement
- Foerderung der Zusammenarbeit mit internationalen Unternehmen
- Etablierung eines dualen Ausbildungssystems
- Steigerung der Wertschoepfung und Wettbewerbsfaehigkeit der Studenten im internationalen Markt mit Schwerpunkt in Europa

Insbesondere der praktische Anteil des Studiums sollte gesteigert werden. In Deutschland wurde Mitte der 70 iger Jahre die Berufsakademie gegruendet. Eine Hochschule, die in Partnerschaft mit Firmen und Unternehmen Studiengaenge in verschiedenen Bereichen, unter anderem in der Betriebswirtschaft anbietet und speziell die neuen Mitarbeiter der Unternehmen unterrichtet und

spezialisiert. Diese Studenten arbeiten im Wechsel im Unternehmen und studieren an der Akademie.

Theorie und Praxis erfolgreich verbunden. Die Duale Hochschule Baden-Wuerttemberg Mannheim bietet ein attraktives Studienkonzept, das sich an den realen Bedingungen und Anforderungen des Arbeitsmarktes und der Unternehmen orientiert: Ihr mehr als 35-jaehriger Erfolg basiert auf der engen Verzahnung von Theorie und Praxis, von wissenschaftlichem Studium an der Hochschule und Berufserfahrung in den Partnerfirmen. Gradmesser dieses praxisintegrierenden Erfolgskonzepts ist die ueberdurchschnittlich hohe Employability-Quote: 80-90% der Studierenden werden nach Studienabschluss direkt in eine Festanstellung uebernommen.

Das **Duale System** im Detail: Von der Berufsakademie zur Dualen Hochschule Baden–Wuerttemberg am Beispiel von Mosbach. Am 1. Maerz 2009 wurde die Berufsakademie (BA) Baden–Wuerttemberg in Uebereinstimmung mit dem nationalen Hochschulgesetz in Dual–Akademie Baden–Wuerttemberg (DHBW) umgewandelt und gewann damit den Status einer Universitaet. Die jetzt Duale Hochschule Baden–Wuerttemberg ist die erste duale, Praxis integrierte Universitaet in Deutschland. Die DHBW ist, wie alle anderen Hochschulen, eine Koerperschaft des oeffentlichen Rechts und eine staatliche Institution.

Das duale Studien Programm, bestehend aus Theorie und Praxis wird auch weiterhin wie gewohnt umgesetzt und gewinnt zusaetzlichen Nutzen und Vorteile aus der neuen Identitaet. Die Umstellung auf den Dualen Status einer Universitaet bedeutet, die neue Institution kann akademische Grade gewaehren und eine intensivere Zusammenarbeit an Forschungsprojekten mit Unternehmen anstreben. Dies bietet modernste Moeglichkeiten fuer Studenten, Dozenten und Partnerorganisationen. Das Baden–Wuerttemberg Cooperative State University bietet ein breites Spektrum an Bachelor–Studiengaengen in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Soziale Arbeit.

Mit der Namensaenderung gehen mehrere Neuerungen einher wie zum Beispiel:

- Die teilnehmenden Unternehmen werden nun als Teil des Organs betrachtet und koennen sich staerker an der Ausbildung der Studierenden beteiligen.
- Die Universitaet hat die Faehigkeit, zwei akademische Grade zu gewaehren.
- Die DHBW erhält jetzt Zuschuesse fuer kooperative Forschungsvorhaben und ermoeglicht somit Chancen fuer eine kontinuierliche Verbesserung.

Statistiks: 1990 gab es insgesamt *5* Berufsakademien in Deutschland (Mannheim, Mosbach, Ravensburg, Freiburg, Dresden). 2010 sind es bereits *28* Akademien fuer das duale Ausbildungssystem. Allein in Mannheim werden im betriebswirtschaftlichen Bereich folgende Studiengaenge angeboten, parallel dazu mit aufgefuehrt die Anzahl der beteiligten Unternehmen allein im Bereich Betriebswirtschaft:

- Bank: insgesamt 43 Ausbildungspartner
- Gesundheitswesen u. Soziale Einrichtungen: insgesamt 72 Ausbildungspartner
- Automobilhandel: insgesamt 49 Ausbildungspartner
- Immobilienwirtschaft: insgesamt 65 Ausbildungspartner
- Industrie: insgesamt 163 Ausbildungspartner
- International Business: insgesamt 48 Ausbildungspartner
- IB bi–national: insgesamt 5 Ausbildungspartner
- Oeffentliche Wirtschaft: insgesamt 56 Ausbildungspartner
- Spedition, Transport und Logistik: insgesamt 134 Ausbildungspartner
- Steuern und Pruefungswesen: insgesamt 331 Ausbildungspartner
- Versicherung: insgesamt 61 Ausbildungspartner
- Wirtschaftsfoerderung: insgesamt 19 Ausbildungspartner
- Handel: insgesamt 66 Ausbildungspartner
- Dienstleistungsmarketing: insgesamt 95 Ausbildungspartner
- Accounting und Controlling: insgesamt 127 Ausbildungspartner.

Insgesamt ca. 1334 Unternehmen allein fuer den Bereich Betriebswirtschaft. Zusaetzlich werden an der Dualen Hochschule Baden–Wuerttemberg in Mannheim 26 Studiengaenge in verschiedenen Bereichen angeboten mit insgesamt 5.600 Studenten und 2.000 Partnerunternehmen.

Beispiel Studienangebot Bwl–Handel Die Globalisierung stellt Handelsunternehmen vor hohe Herausforderungen im Wettbewerb auf den Beschaffungs– und Absatzmaerkten. Die rasante technologische entwicklung und ein zunehmend komplexes Kaeuferverhalten erfordern hocheffiziente Geschaeftsprozesse, die Marketing, Vertrieb und Logistik integrieren. Neue Aufgaben im Qualitaetsmanagement und Controlling muessen den Geschaeftserfolg sichern.

Das Studienangebot BWL–Handel begegnet den gestiegenen Anforderungen an Fuehrungsnachwuchskraeften in allen Branchen des Handels sowie handelsnahen Industriebetrieben. Entsprechend ist das Lehrangebot neben den wissenschaftlichen Grundlagen an aktuellen Themen ausgerichtet und eng mit der Unternehmenspraxis verzahnt. Trainings in Sozialkompetenzen und Auslandsaufenthalte ergaenzen die Managementkompetenzen.

Taetigkeitsfelder und Partnerfirmen Das Studienangebot ist breit angelegt, orientiert sich aber auch an branchenspezifischen Beduerfnissen. Eine Schwerpunktbildung kann durch Wahl entsprechender Profilfaecher wie zum Beispiel Marketing & Controlling, Logistik oder Internationaler Handel erfolgen. Die Dualen Partner sind Unternehmen des Grosshandels und Einzelhandels, darunter auch des Distanzhandels mit Fokus E–Commerce, produzierende Unternehmen, grosse Handwerksbetriebe mit ausgepraegten Handelsfunktionen und Dienstleistungsunternehmen mit handelsnahen Funktionen wie Shopping–Center oder Logistikdienstleister.

5. Zusammenfassung und Ausblick:

„Eine gerechtfertigte Meinung“ von vielen, die hier zum Nachdenken und Diskutieren anregen soll. Bevor wir ueber Innovation economics fuer die zukuenftige Unterrichtung von Studenten nachdenken, ist es eher angebracht, uns auf unsere Hausaufgaben zu besinnen und darueber nachzudenken, ob wir selbst die Basics noch beherrschen und vor allem selbst umsetzen? Was sollen wir Studenten vermitteln, wenn wir selbst Defizite in Organisation, Wissen, Fuehrung von Mitarbeitern aufweisen? Innovation bedeutet in erster Linie offen zu sein fuer neue Wege und vor allem, an sich selbst zu arbeiten und neues Wissen und Wege anzueignen um sich selbst weiter zu bilden und weiter zu entwickeln. Ansonsten werden Universitaeten, Akademien und deren Lehrkraefte vom Wandel der Zeit ueberholt.

Aber es ist an der Zeit, neue Wege zu beschreiten, denn Stillstand bedeutet Rueckschritt und Rueckschritt ist in economischer Hinsicht verheerend und wirtschaftlich fuer jede Art von Unternehmen untragbar. Studenten sind wie in allen anderen Unternehmen als Kunden zu betrachten, sie benoetigen professionelles Wissen und Handeln, Service und Fuehrung.

Moderne und international ausgerichtete Unternehmen suchen sich weltweit die Besten Mitarbeiter, Grenzen gibt es in dieser Hinsicht keine mehr, nur noch in unseren Koepfen und aus politischer Sicht. Wer den Zug der Zeit verpasst, verliert den Anschluss an die Elite der Welt.

Literaturverzeichnis

1. Hariolf Grupp: Messung und Erklaerung des Technischen Wandels: Grundzüge einer empirischen Innovationsoekonomik. Springer 1997. ISBN 3540631550)

2. Wandering in den Innovationsprozess Wirtschaft Ihre besten Ideen finden Sie einen Job.Veroeffentlicht am 19. Juli 2009
3. Ulrich Beck (1997): Was ist Globalisierung? ISBN 3–518–40944–1
4. Henning Behrens: Global Enterprise. Wie Globalisierung Internationale Politik, Weltwirtschaft, Internationales Business und das Globale Zusammenleben der Menschen veraendert. Edition Lithaus, ISBN 978–3–939305–03–3
5. Weblinks Wiktionary: Globalisierung – Bedeutungserklaerungen, Wortherkunft, Synonyme, Uebersetzungen; Wikiquote: Globalisierung – Zitate; Commons: Globalisierung – Sammlung von Bildern, Videos und Audiodateien
6. Zahlen und Fakten: Globalisierung Online–Angebot und weiterfuehrende Links der Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
7. Globalisierung auf dem Informationsportal zur politischen Bildung
8. Daten zum Ausmass der Globalisierung in einzelnen Laendern: Globalisierungsindex der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zuerich
9. Global–Index Multidimensionaler Globalisierungsindex der Universitaet Bamberg bzw. des TransEurope–Forschungsnetzwerks
10. Eintrag in der Stanford Encyclopedia of Philosophy (englisch, inklusive Literaturangaben) Vorlage:SEP/Wartung/Parameter 1 und weder Parameter 2 noch Parameter 3
11. Eine ausfuehrliche Erklaerung der oekonomischen Grundlagen der Globalisierung (PDF–Datei; 124 kB)
12. „Eine faire Globalisierung“ Publikation der IAO, im PDF–Format (1,69 MB)
13. Entwicklung des grenzueberschreitenden Warenhandels, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
14.Auslaendische Direktinvestitionen (ADI) pro Jahr, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
15. Handel und Investitionen, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb und http://www.zeit.de/2006/47/Grafik–1
16. Handel und Investitionen, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
17. Entwicklung der Mitgliedschaft der Vereinten Nationen 1945 bis 2006, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
18.Informationen und Stimmenverteilung 2009, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
19.Informationen und Stimmenverteilung 2009, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb
20. Informationen und Mitgliedstaaten 2009, aus: Zahlen und Fakten: Globalisierung, Bundeszentrale fuer politische Bildung/bpb

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Михаэль Шефер, доктор гуманитарных наук
Президент Ассоциации L'1901 "SEPIKE"
г. Пуатье, 86000, Франция

DATA ABOUT THE AUTHOR
Michael Schaefer, Duale Hochschule
President L´Association 1901 "SEPIKE"
Allee de Marigny, 8, Poitiers, 86000, France

УДК 330.34.014.2

МОДЕРНІЗАЦІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНОМУ ПРОСТОРІ

Балджи М.Д.

В статті представлені основні положення процесів модернізації ринкової економіки, що спрямована на подолання кризових явищ та налагодження міжнародних зв'язків на постсоціалістичному просторі. Проаналізовано надходження інвестицій до економіки України та розглянуто складові модернізації. Запропоновані пріоритетні напрямки та конкретні механізми модернізації.

Об'єкт дослідження: напрямки модернізації ринкової економіки на постсоціалістичному просторі.

Мета дослідження: розгляд процесів модернізації ринкової економіки, спрямованої на подолання кризових явищ, та налагодження міжнародних зв'язків на постсоціалістичному просторі.

Завдання дослідження: розглянути основні положення процесів модернізації ринкової економіки; проаналізувати надходження інвестицій до економіки України та розглянути складові модернізації; запропонувати пріоритетні напрямки та механізми модернізації.

Методологія дослідження: основні положення економічної теорії про ринкову економіку; теорія трансформації економічних систем; праці українських і російських учених та практиків у галузі модернізації ринкової економіки.

Результати дослідження: з'ясовано, що модернізація несе в собі такі риси, як мобільність, адаптивність, інноваційність, які сприяють більшому ефекту при досягненні перетворень. Необхідність модернізації пов'язана не тільки зі змінами в технічному чи технологічному напрямках, а й передбачає комплекс управлінських дій, що включає формування стратегії розвитку з виділенням конкретних етапів удосконалення та суттєвих адміністративно–управлінських зрушень.

Дослідження показало, що вихід країни на цивілізаційний рівень розвитку вимагає вирішення триєдиного завдання: переходу до інноваційного типу відтворення, викорінення корупції, кардинальних змін у кадровому питанні. Рішення поставленої задачі можливе на використанні світового досвіду постіндустріальної трансформації і переходу до високорозвинутого суспільства.

Ключові слова: *модернізація, ринкова економіка, інвестиції, механізми, міжнародні зв'язки.*

МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПОСТСОЦИАЛИСТИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Балджи М.Д.

В статье представлены основные положения процессов модернизации рыночной экономики, которая направлена на преодоление кризисных явлений и налаживание международных связей на постсоциалистическом пространстве. Проанализировано поступление инвестиций в экономику Украины и рассмотрены составляющие модернизации. Предложены приоритетные направления и конкретные механизмы модернизации.

Объект исследования: направления модернизации рыночной экономики на постсоциалистическом пространстве.

Цель исследования: рассмотрение процессов модернизации рыночной экономики, направленной на преодоление кризисных явлений, и налаживание международных связей на постсоциалистическом пространстве.

Задачи исследования: рассмотреть основные положения процессов модернизации рыночной экономики; проанализировать поступления инвестиций в экономику Украины и рассмотреть составляющие модернизации; предложить приоритетные направления и механизмы модернизации.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Методология исследования: основные положения экономической теории о рыночной экономике, теория трансформации экономических систем; работы украинских и российских ученых и практиков в области модернизации рыночной экономики.

Результаты исследования: установлено, что модернизация несет в себе такие качества, как мобильность, адаптивность, инновационность, которые способствуют большему эффекту при достижении преобразований. Необходимость модернизации связана не только с изменениями в техническом или технологическом направлениях, но и предусматривает комплекс управленческих действий, включает формирование стратегии развития с выделением конкретных этапов совершенствования и существенных административно–управленческих сдвигов.

Исследование показало, что выход страны на цивилизационный уровень развития требует решения триединой задачи: перехода к инновационному типу воспроизводства, искоренение коррупции, кардинальных изменений в кадровом вопросе. Решение поставленной задачи возможно на использовании мирового опыта постиндустриальной трансформации и перехода к высокоразвитого общества.

Ключевые слова: *модернизация, рыночная экономика, инвестиции, механизмы, международные связи.*

MODERNIZATION OF MARKET ECONOMY IN THE POST–SOCIALISM SPACE

Baldzhy M.D.

The article represents the main processes of modernizing the market economy, directed at overcoming the crisis phenomena and establishing the international relations in the post–socialism space. Receipt of investments by the Ukrainian economy and components of modernization are analyzed. Priority directions and mechanisms of modernization are proposed.

© Балджи М.Д., 2013

Object of research: direction of modernization market economy in the post–socialism space.

Aim of research: consideration of processes of modernizing the market economy, directed at overcoming the crisis phenomena and establishing the international relations in the post–socialism space.

Tasks of research: to review the main regulations of the market economy modernization processes; to analyze the receipt of investments by the Ukrainian economy and components of modernization; to propose the priority directions and mechanisms of modernization.

Methodology of research: the main provisions of the economic theory on the market economy; theory of economic system transformation; works of Ukrainian and Russian scientists about the modernization of market economy.

Results of research: the main properties of modernization, such as mobility, adaptability and innovation, positively influence the reforms. The necessity of modernization is not connected with the changes in the technical or technological directions; it presupposes the complex of management actions for the formation of development strategy with the separation of different stages of improvement and proposal of essential administrative and management changes.

The research shows that the entry of the civilizational development level by the country requires the solving of the three–dimensional task: transfer to the innovation type of reconstruction, elimination of corruption and introduction of essential changes to HR approaches. Solving of this task is possible on the basis of applying the world experience of post–industrial transformation and transition to highly developed society.

Key words: *modernization, market economy, investments, mechanisms, international connections.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими завданнями. Упродовж останніх років Україна перебуває в стані розбудови економіки, що викликано умовами трансформації та особливостями оточуючої міжнародної спільноти. Невдосконалена система управління розвитком соціально–економічних процесів та відсутність регуляторних важелів призвели до затяжної кризи в країні, гальмуючої постіндустріальні зміни, розвиток модернізації, створення та впровадження інновацій. Не оминули ці процеси і країни постсоціалістичного простору, де спостерігаються подібні тенденції, тільки відмінні за внутрішніми особливостями. Проблема забезпечення подальшого розвитку економіки стала надзвичайно актуальною та загострила існуючі питання, які доцільно подолати завдяки застосуванню модернізації. В Україні, про необхідність її впровадження підкреслено у щорічному Посланні Президента до Верховної Ради України «Модернізація України – наш стратегічний вибір», де означені чинники створення стимулів, що спрямовані на зростання національної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Питання реалізації засобів і методів модернізації знайшли широке відображення в працях П. Бубенка, С. Данилова, Л. Демиденка, В. Решетило та ін. Науковці провідну увагу приділяють проблемам модернізації регіонального розвитку, розглядаючи взаємозалежності між якістю регламентів і процедур взаємодії державних інститутів з громадським суспільством та корпоративним сектором, ефективність впровадження заходів, орієнтованих на прирощення конкурентного потенціалу.

Процеси формування мотивації до впровадження модернізацій, необхідних ресурсів та потенціалу вимагають рухомих зрушень з боку державних та регіональних органів влади. Це визначає переорієнтацію вітчизняної економіки з сировинної орієнтації на високотехнологічне виробництво, що стає можливим завдяки впровадженню модернізаційних процесів на промислових підприємствах. Модернізація, розпочата при активній державній підтримці, має супроводжуватись глибинним соціально–економічним перетворенням, що дозволить удосконалити виробництво та забезпечить випуск якісної продукції.

Формування цілей статті. В зв'язку з існуючою актуальною проблемою, метою статті виступив розгляд процесів модернізації ринкової економіки, спрямованої на подолання кризових явищ, та налагодження міжнародних зв'язків на постсоціалістичному просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування сталого розвитку в умовах ринкової економіки на постсоціалістичному просторі потребує суттєвих зусиль в сфері державного управління. Одним з таких напрямів виступає модернізація, яка сприяє техніко–технологічному, організаційно–економічному, фундаментально–соціальному, еколого–інноваційному забезпеченню становлення сучасних ринкових відносин.

Світова економічна криза загострила проблеми розвитку країн, їх рівень конкурентоспроможності та стійкість до економічних потрясінь. Для країн постсоціалістичного простору характерною була затримка в інноваційних процесах, а довготривале очікування «відкинуло» їх від розвинутих держав на нижчі сходинки. Незважаючи на суттєві зрушення в економіці країн постсоціалістичного простору у 2012 році, для них характерні загальні показники соціально–економічного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1. Основні соціально–економічні показники країн СНД, % до 2011 р. [5]

Країна	ВВП	Промислова продукція	Індекси цін виробників пром. продукції	Індекси споживчих цін	Оборот роздріб–ної торгівлі	Перевезення вантажів
Азербайджан	102,2	97,7	98,6	99,7	109,6	106,2
Білорусь	101,5	105,7	121,0	121,8	114,1	98,8
Вірменія	107,62	108,8	108,6	103,2	102,9	101,2
Казахстан	105,22	100,5	102,1	106,0	112,9	109,3
Киргизстан	99,1	79,8	103,5	107,5	111,2	106,4
Молдова	99,82	97,03	104,5	104,1	100,93, 4	97,1
Росія	103,4	102,6	105,1	106,6	105,9	102,2
Таджикистан	107,5	110,4	106,3	106,5	115,9	107,2
Туркменістан	111,1			105,35	118,56, 7	108,18
Узбекистан	108,2	107,22	106,99		113,96	105,48
Україна	100,2	98,2	100,3	99,8	115,9	97,9
СНД	103,4	101,9	104,9	105,5	107,6	104,5

Наведені показники свідчать про важливість впровадження модернізаційних процесів в країнах СНД. Модернізація потребує, перш за все, значних інвестицій, які залучаються завдяки зацікавленості іноземних і вітчизняних спонсорів, винаходженню власних коштів підприємств чи замовленням. Найчастіше впровадження модернізації пов'язано з діяльністю окремих підприємств чи галузей, а питання про загальне оновлення залишається відкритими.

Але, як зазначають експерти, у 2012 році індекс інвестиційної привабливості України значно впав [7]. Сприйняття інвесторами ринку України різко погіршилося, що було обумовлено низкою внутрішніх причин (нестабільністю економічної та правової сфер) і зовнішніх (глобальною ринковою трансформацією). Рівень довіри українських інвесторів знизився до рівня 2,56 за п'ятибальною шкалою вперше за два роки, таким чином, впавши до рівня показників третього кварталу 2009 р. Цю ж тенденцію підтверджують статистичні дані. Так, за

даними Держкомстату, у 2012 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 4,3 млрд. дол. США прямих інвестицій, що становить 91,07% до відповідного періоду попереднього року, а у 2011 р. відповідно – 138,52% до 2010 [5].

В 2012 році Україна отримала інвестиції зі 130 країн світу у сумі понад 6 млрд. дол., що на 8,2% більше обсягів інвестицій на початок року, і в розрахунку на душу населення становить 1199,3 дол. Основними країнами–інвесторами України є Кіпр – 17,275 млрд. дол., Німеччина – 6,317 млрд. дол., Нідерланди – 5,169 млрд. дол. і Росія – 3,786 млрд. дол. (табл. 2).

Таблиця 2. Надходження прямих іноземних інвестицій до економіки України у 2012 р. [4]

Країни	Обсяги, млн. дол. США	У % до підсумку
Усього	54462,4	100,0
у тому числі		
Кіпр	17275,1	31,7
Німеччина	6317,0	11,6
Нідерланди	5168,6	9,5
Російська Федерація	3785,8	7,0
Австрія	3401,4	6,2
Велика Британія	2556,5	4,7
Вірґінські Острови (Брит.)	1884,9	3,5
Франція	1765,3	3,2
Швеція	1600,1	2,9
Швейцарія	1106,2	2,0
Італія	1015,9	1,9
США	936,7	1,7
Польща	916,4	1,7
Інші країни	6732,5	12,4

Одним із поширених напрямів сучасної теорії трансформації економічних системи є теорія модернізації. Її вагомість для економічної політики та особливості сучасної економіки підтверджена на загальнодержавному рівні [8, 9]. Модернізація економіки передбачає створення новітньої основи для розвитку традиційних галузей економіки та швидкий розвиток принципово нових напрямків з метою отримання інноваційної продукції та послуг. Проте її впровадження часто супроводжується загостренням протиріч в соціальному, економічному, екологічному напрямках.

Модернізація економіки в цілому призведе до більш тісних партнерських зв'язків на постсоціалістичному просторі, що пов'язано з загальними цілями й задачами, налагодженням функціонування інфраструктури, становленням взаємовигідних пропозицій. До того ж, модернізація неможлива без імпорту сучасних закордонних технологій, техніки, обладнання. Взаємодія і партнерство між одногалузевими підприємствами має становити вагому роль в розвитку економіки сусідніх країн.

Основними складовими модернізації виступають: висока продуктивність праці та ефективність виробництв, активні інвестиції у впровадження техніко–технологічних новацій, сприятливий діловий клімат для підприємницької діяльності [9]. Техніко–технологічна модернізація в Україні – питання актуальне, адже переважна більшість галузей має рівень зношеності основних фондів, випускає та експортує продукцію третього і четвертого технологічних укладів. За офіційною статистикою, ступінь зношеності основних фондів в Україні складає в середньому 58%, а окремих галузях – набагато більше. Так, в сфері транспортну і зв'язку ця цифра складає 84%, в промисловості – 62%, в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 41% [6]. В цілому, доречно зазначити, що промислове виробництво в країні залишається вкрай відсталим та неефективним. Адже понад $^{2}/_{3}$ загального обсягу промислової продукції дають галузі з виробництва продукції проміжного використання, частка продукції легкої промисловості щороку зменшується, а частка машинобудування загрозливо скорочується (рис. 1).

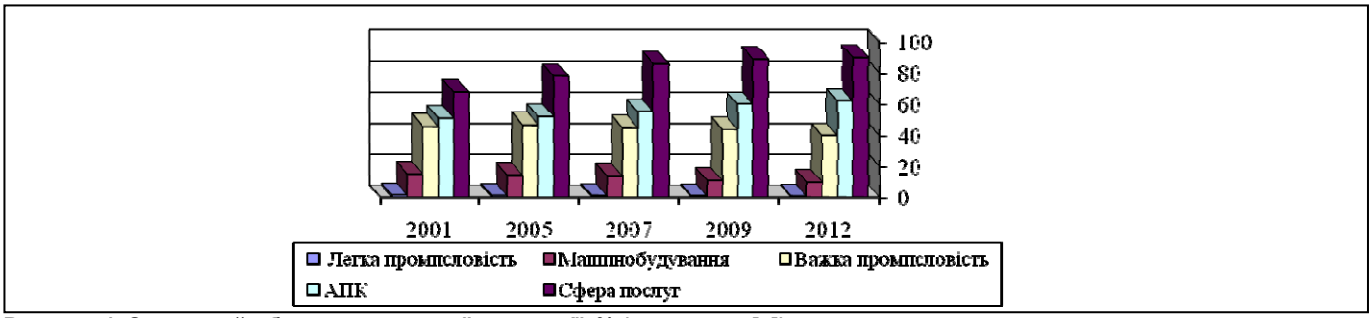


Рисунок 1. Загальний обсяг промислової продукції, % (за даними [5])

Здійснення оновлення вітчизняної економіки потребує значних ресурсів, в тому числі, фінансових. Упродовж багатьох років економічного реформування довгоочікувані надії покладаються на іноземні інвестиції. Між тим, аналіз галузевого розподілу прямих іноземних інвестицій відображає спрямованість першочергово в галузі та види діяльності, що мають швидку оборотність капіталу та не потребують значних капіталовкладень [3]. Це фінансовий сектор, операції з нерухомістю тощо.

Складним питанням залишається регіональна диференціація інвестиційної активності, що суттєвим чином впливає на особливості регіонального економічного зростання та модернізацію в цілому. Так, лідерами за обсягом інвестицій в основним капітал (в розрахунку на одну особу) протягом останніх років були: м. Київ, Дніпропетровська, Київська та Харківська області (табл. 3). За кількістю надходження прямих інвестицій першість мали м. Київ, Харківська, Донецька та Київська області. В економічній динаміці регіонів існує тісний зв'язок із зазначеними тенденціями і хоча в Донецькій області обсяги інвестицій на одиницю населення менші, та все ж вони вищі середніх – 570,6 млн. дол. в 2012 р.

Отже, традиційно основний внесок в економічне зростання країни дають промислові регіони – Дніпропетровська, Київська, Харківська і Запорізька області та м. Київ.

Впровадження модернізації економіки в Україні не обмежується лише її економічною та техніко–технологічною складовими. На порядку денному стоїть завдання створення ефективної економіки, що можливо не тільки запозиченню коштів, а й завдяки

формуванню відповідних, поставленим цілям, інститутів та норм. Першочерговими завданнями модернізації економіки регіонів України має стати завершена інституційна реформа, забезпечення ефективної структурної підтримки на державному рівні конкурентної політики та протидії монополізму, створення умов розвитку для реалізації інноваційної науково–технічної ініціативи, що забезпечить прискорення тенденцій національного економічного розвитку. Успішне впровадження модернізації економіки визначається вірним вибором і своєчасним досягненням стратегічних орієнтирів, що мають залучити найкращим чином фінансовий, ресурсний, техніко–технологічний та людський капітал. Тому наша увага були прикута до розробки довгострокової стратегії розвитку країни, спрямованої на модернізацію економіки в цілому.

Таблиця 3. Обсяги прямих інвестицій за регіонами, млн. дол. (за даними [6])

Регіон	Обсяги прямих інвестицій на одиницю населення			Обсяги прямих інвестицій		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
м. Київ	7031,9	7936,2	8844,7	19225,1	21831,6	24459,1
Дніпропетровська	2098,5	2242,2	2407,8	7054,1	7495,1	8006,2
Київська	887,4	940	1003,6	1525,5	1611,1	1718,9
Харківська	754,6	989,2	1004,6	2082,7	2716,9	2745,7
Запорізька	504,6	527,7	543,3	916,1	952,8	975,7
Львівська	473,2	496,1	538	1198,6	1254,6	1358,2
Івано–Франківська	460,8	372,0	449,3	635,1	512,5	618,8

Ключовою організаційно–інституційною проблемною як модернізаційних, так і інноваційних процесів є визначення оптимальних сфер і функцій державного регулювання цих процесів. Досвід високорозвинених країн показує, що всі варіанти модернізації визначалися на основі детально опрацьованих державних програм. Вона реально нездійсненна на базі приватної власності, особливо в умовах обмеженості часових рамок. В ключових галузях індустріальної інфраструктури необхідно відновлення державної власності, централізованого планування та програмування, цільового фінансування та інших форм державного регулювання і соціально–економічної політики. Зарубіжний досвід демонструє, що вихідні імпульси інноваційного розвитку виходять від держави, яка на основі механізмів індикативного планування та програмно–цільового фінансування провокує розвиток новітніх галузей і реалізацію інноваційних проектів. Використання механізмів ринкового стимулювання (інноваційного виробництва) повинно виступати наступним кроком модернізації.

Реалізація модернізації національної економіки пов'язана з низкою обов'язкових умов, серед яких обов'язкову роль відіграє мобілізація соціальних та політичних зусиль провідних суб'єктів інноваційного розвитку країни – держави та бізнес–еліти, орієнтованої на загальнонаціональні інтереси [11]. Не можна не погодитись з умовиводами Н.О. Татаренко (2011), що базуються на досконалому вивченні зарубіжного досвіду, вказуючи про наслідки позбавлення державою власності й, тим самим, відсутність вирішення загальнонаціональним інтересів.

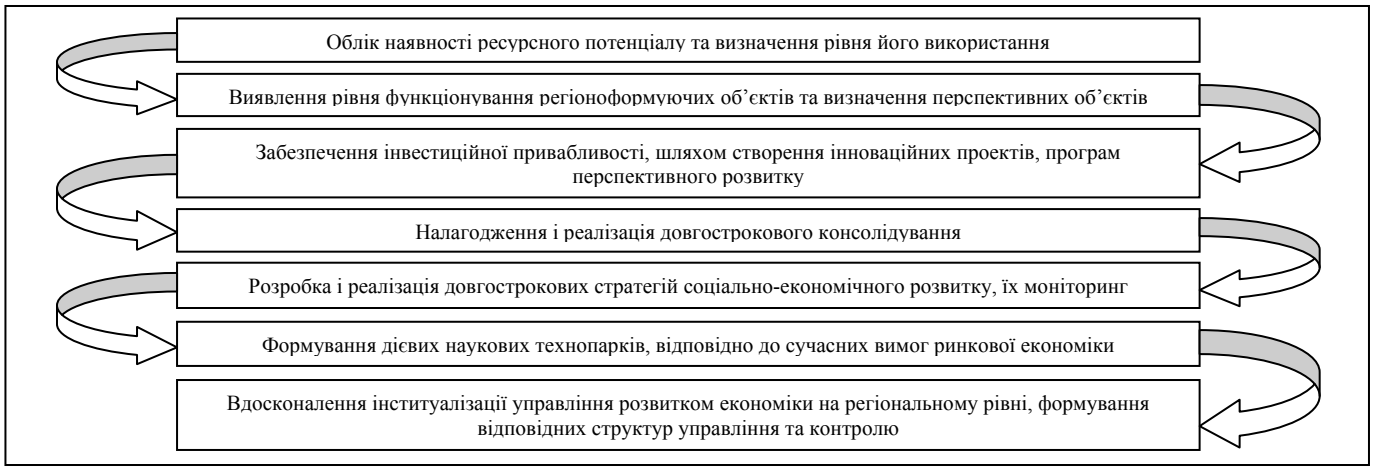


Рисунок 2. Механізми модернізації розвитку ринкової економіки

Враховуючи необхідність системного підходу до проведення модернізації ринкової економіки країни доцільно визначити її цільову спрямованість, яка визначається у відповідності з існуючими критеріями, що знайшли місце в концепції сталого розвитку. До таких критеріїв належать: економічна ефективність, екологічна збалансованість, соціальна справедливість. Вирішальна роль держави в проведенні модернізаційних процесів полягає у здійсненні наступних питань:

1. Трансформація економічної системи, що спрямована на створення високо розвинутої економіки та включає ринкові механізми і регуляторну роль держави.
2. Вдосконалення виробничо–технологічної структури шляхом впровадження модернізації на інноваційній основі.
3. Створення умов для тісної міжнародної співпраці та підготовку умов для руху до постіндустріальної економіки.

Таким чином, саме держава має грати активну роль при впровадженні системи модернізації, що має затонути економічні, соціальні та екологічні позиції. Але це вимагає створення певних механізмів та залучення інвестиційних ресурсів.

Державне управління в повній мірі спроможне прискорити економічний розвиток країни та її регіонів, що визначається ефективністю функціонування певних сфер діяльності. Це, в свою чергу, дозволяє визначити пріоритетні напрямки модернізації управління цим розвитком через удосконалення чи впровадження конкретних механізмів (рис. 2).

Реалізація концептуальних положень модернізації ринкової економіки має враховувати ситуаційний підхід, оскільки неадекватне необґрунтоване використання різноманітних управлінських технологій може зумовити неефективність господарських рішень та призвести до незадовільних наслідків. Так, кожний із запропонованих механізмів модернізації потребує певних підходів, адаптованих до умов конкретних регіональних утворень з урахуванням їх якісних відмінностей. При чому, необхідною умовою забезпечення організаційно–управлінських передумов впровадження інструментарію модернізації має стати зміна підходів у керуванні соціально–економічним розвитком. А на сьогодні, в умовах обмеженості внутрішніх

ресурсів, забезпечити економічний розвиток доцільно при залученні зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Будь–які модернізаційні перетворення вимагають конструювання нових ціннісних підстав0, тому доречно сказати, що модернізація несе в собі такі риси, як мобільність, адаптивність, інноваційність, які сприяють більшому ефекту при досягненні перетворень. Необхідність модернізації пов'язана не тільки зі змінами в технічному чи технологічному напрямках, а й передбачає комплекс управлінських дій, що включає формування стратегії розвитку з виділенням конкретних етапів удосконалення та суттєвих адміністративно–управлінських зрушень. Вихід країни на цивілізаційний рівень розвитку вимагає вирішення триєдиного завдання: переходу до інноваційного типу відтворення, викорінення корупції, кардинальних змін у кадровому питанні. Рішення поставленої задачі можливе на використанні світового досвіду постіндустріальної трансформації і переходу до високорозвинутого суспільства.

Список використаних джерел

1. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку / П.Т. Бубенко. – Харків: ХНАМГ, 2008. – 295 с.

2. Данилов С.А. Ценностные и институциональные начала модернизации: российская проекция / С.А. Данилов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sarrusute.ru/smages/stories/articlefoto/rio/journal14(20)/Daniliv.pdf.

3. Демиденко С.Л. Технологічна модернізація к передумова прискорення економічного розвитку України та її регіонів / С.П. Демиденко // Теорія і практика сучасної економіки. Матеріали XII міжнародної науково–практичної конференції. – Черкаси: ЧДТУ, 2011. – С. 256 – 257.

4. Державна підтримка експорту: сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: http://www.ukrexport.gov.ua

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. Статистичний збірник / Л.М.Овденко. – К.: Державна служба статистики, 2012. – 68 с.

7. Кисляк Р. Инвесторам не подошел климат / Р. Кисляк // Экономические известия. – 2011. – № 179 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance.eizvestia.com

8. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.

9. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році: Посилання Президента до Верховної Ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: president.gov.ua/docs/posl.pdf.

10. Решетило В.П. Синергия становлення и развития региональных экономических систем: монография / В.П. Решетило. – Х.: ХНАГХ, 2009. – 218 с.

11. Татаренко Н.О. Концептуальні виклики стратегії модернізації національної економіки України / Н.О. Татаренко // Стратегія розвитку України. – №1. – 2011. – С. 38 – 43.

References

1. Bubenko P.T. Instytucijna dynamika prostorovoi' organizacii' ekonomichnogo rozvytku [Institutional dynamics of space organization of economic development]. Harkiv: HNAMG, 2008. 295 p.

2. Danilov S.A. Cennostnye i institucional'nye nachala modernizacii: rossijskaja proekcija [Value and institutional beginnings of modernization: Russian projection]. http://sarrusute.ru/smages/stories/articlefoto/rio/journal14(20)/Daniliv.pdf.

3. Demydenko S.L. Tehnologichna modernizacija k peredumova pryskorennja ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny ta i'i' regioniv [Technological modernization as precondition for the economic development of Ukraine and its regions] // Teorija i praktyka suchasnoi' ekonomiky. Materialy HII mizhnarodnoi' naukovo–praktychnoi' konferencii'. Cherkasy: ChDTU, 2011. P. 256–257.

4. Derzhavna pidtrymka eksportu: sajt Ministerstva ekonomichnogo rozvytku i torgivli Ukrai'ny. [State support of export] http://www.ukrexport.gov.ua

5. Derzhavnyj komitet statystyky Ukrai'ny [State Committee of Statistics of Ukraine]. http://www.ukrstat.gov.ua/

6. Ovdenko L.M. Investycii' zovnishn'oekonomichnoi' dijal'nosti. Statystychnyj zbirnyk [Investments in external economic activities]. K.: Derzhavna sluzhba statystyky, 2012. 68 p.

7. Kisljak R. Investoram ne podoshel klimat [Unfavorable climate for investors] // Jekonomicheskie izvestija. 2011. №179 http://finance.eizvestia.com

8. Modernizacija Ukrai'ny – nash strategichnyj vybir [Modernization of Ukraine – our strategic choice] : Shhorichne Poslannja Prezydenta Ukrai'ny do Verhovnoi' Rady Ukrai'ny. K., 2011. 416 p.

9. Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshhe Ukrai'ny u 2012 roci [On internal and external position of Ukraine in 2012]: Posylannja Prezydenta do Verhovnoi' Rady. http:president.gov.ua/docs/posl.pdf.

10. Reshetilo V.P. Sinergija stanovlennja i razvitija regional'nyh jekonomicheskih sistem: monografija [Synergy of the establishment and development of regional economic systems]. H.: HNAGH, 2009. – 218 p.

11. Tatarenko N.O. Konceptual'ni vyklyky strategii' modernizacii' nacional'noi' ekonomiky Ukrai'ny [Conceptual challenges to the modernization strategy of the Ukrainian national economy]. // Strategija rozvytku Ukrai'ny. №1. 2011. P. 38–43.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Балджи Марина Дмитрівна, *доктор економічних наук, професор кафедри економіки та управління національним господарством*
Одеський національний економічний університет
вул. Преображенська 8, м.Одеса, 65082, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Балджи Марина Дмитриевна, *доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления национальным хозяйством*
Одесский национальный экономический университет
ул. Преображенская 8, г.Одесса, 65082, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Maryna Dmytrivna Baldzhy, *Doctor of Economics, Professor of Board of Economy and National Economy Management*
Odessa National Economic University
Preobrazhenska Str., 8, Odessa, 65082, Ukraine

УДК 338.27:330.44(477)

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ СКЛАДНИХ ТЕХНІКО–ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ МЕЗОРІВНЯ

Волков В.П., Горошкова Л.А.

У статті запропоновано багатофакторну економіко–математичну модель, що описує циклічний характер взаємозв'язку елементів складних техніко–економічних систем. Встановлено наявність малих економічних циклів у розвитку складних систем – чорної металургії та житлово–комунального господарства, тривалість яких складає 2–4 роки. Теоретична модель циклічності підтверджена фактичними статистичними даними.

Мета статті: дослідження природи та особливостей малих циклів в розвитку складних техніко–економічних систем, що забезпечить можливість моделювати перебіг економічних процесів та прогнозувати основні параметри розвитку складних систем мезорівня.

Методи дослідження: в якості основних методів використаний економічний аналіз і синтез, порівняння, узагальнення, прогнозування, моделювання.

Результати дослідження: проведено дослідження економічної циклічності розвитку чорної металургії України у 2000 – 2010 роках та визначений взаємозв'язок циклічності розвитку чорної металургії та сировинних складових – залізорудної та коксохімічної промисловості. Крім того, встановлений взаємозв'язок між циклічним розвитком цих галузей та циклами індексів цін на їх продукцію. Встановлено, що тривалість циклу складає 2–4 роки, тобто наявні малі цикли.

Проведено дослідження циклічності зміни цін на житлово–комунальні послуги в цілому та в залежності від окремих складових: водо–, електро–, газопостачання, опалення та гарячого водопостачання та квартплати. Встановлений взаємозв'язок циклічності зміни індексів цін на ЖК послуги, тривалість циклу складає 2 роки.

Циклічні процеси були досліджені у галузях, що мають суттєві відмінності. Металургія належить до сфери виробництва, ЖКГ – сфери послуг. Металургійний ринок впродовж досліджуваного періоду був спочатку конкурентним, потім монопольним, впродовж 2008–2009 років – олігопольним, з 2010 – продовжилась монополізація. ЖКГ належить до природних монополій.

Отримані позитивні результати щодо застосування запропонованої економіко–математична модель опису періодичного характеру розвитку складних систем, дозволяє дійти висновку про її універсальний характер.

***Ключові слова**: циклічність розвитку, чорна металургія, динаміка розвитку, житлово–комунальне господарство, індекси цін.*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СЛОЖНЫХ ТЕХНИКО–ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ МЕЗОУРОВНЯ

Волков В.П., Горошкова Л.А.

В статье предложена многофакторная экономико–математическая модель, описывающая циклический характер взаимосвязи элементов сложных технико–экономических систем. Установлено наличие малых экономических циклов в развитии сложных систем – черной металлургии и жилищно–коммунального хозяйства, длительность которых составляет 2 – 4 года. Теоретическая модель цикличности подтверждена фактическими статистическими данными.

Цель статьи: исследование природы и особенностей малых циклов в развитии сложных технико–экономических систем, обеспечит возможность моделировать ход экономических процессов и прогнозировать основные параметры развития сложных систем мезоуровня.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение, прогнозирование, моделирование.

Результаты исследования: проведено исследование экономической цикличности развития черной металлургии Украины в 2000 – 2010 годах и определена взаимосвязь цикличности развития черной металлургии и сырьевых составляющих – железорудной и коксохимической промышленности. Кроме того, установлена взаимосвязь между циклическим развитием этих отраслей и циклами индексов цен на их продукцию. Установлено, что продолжительность цикла составляет 2–4 года, то есть имеющиеся малые циклы.

Проведено исследование цикличности изменения цен на жилищно–коммунальные услуги в целом и в зависимости от отдельных составляющих: водо–, электро–, газоснабжения, отопления и горячего водоснабжения и квартплаты. Установлена взаимосвязь цикличности изменения индексов цен на ЖК услуги, продолжительность цикла составляет 2 года.

Циклические процессы были исследованы в областях, имеющих существенные различия. Металлургия относится к сфере производства, ЖКХ – сферы услуг. Металлургический рынок на протяжении исследуемого периода был сначала конкурентным, затем монопольным, в 2008–2009 годах – олигопольное, с 2010 – продолжилась монополизация. ЖКХ относится к естественным монополиям.

Полученные положительные результаты по применению предложенной экономико–математическая модель описания периодического характера развития сложных систем, позволяет сделать вывод о ее универсальный характер.

Ключевые слова: цикличность развития, черная металлургия, динамика развития, жилищно–коммунальное хозяйство, индексы цен.

***Ключевые слова**: цикличность развития, черная металлургия, динамика развития, жилищно–коммунальное хозяйство, индексы цен.*

DEVELOPMENT FORECAST OF COMPLICATED MESO–LEVEL TECHNICAL AND ECONOMIC SYSTEMS

Volkov V.P., Goroshkova L.A.

The article proposes multi–factor economical and mathematical model for describing cyclic character of elemental interconnection of complicated technical and economic systems. The article revealed the presence of small economic cycles in the development of complicated systems, such as black metallurgy and housing and utility sector with the duration 2–4 years. Theoretical model of cyclicity is confirmed by the actual statistical data.

Aim of article: studying the nature and peculiarities of the small cycles in the development of complicated technical and economic system which provides the possibility to model the economic processes and forecast the main parameters of meso–level system development.

Methods of research included economic analysis and synthesis, comparison, generalization, forecasting and modeling.

Results of research: research of economic cyclicity of Ukrainian black metallurgy development in Ukraine 2000 – 2010 is conducted and interrelation of cyclicity of developing black metallurgy and raw components, such as iron–ore and chemical recovery industries, is determined. Besides, interrelation between the cyclic development of these branches and cycles of price index on their products is established. Duration of every cycle makes 2–4, therefore the cycles are small.

Research of the cyclicity of changing prices on the housing and utility in general and in connection with the separate components: hot and cold water, electricity, gas supply, heating and rent. Interconnection of cyclicity of changing prices on the housing and utility services is established; cycle duration is 2 years.

 © Волков В.П., Горошкова Л.А., 2013

Cyclic processes were studied in branches with essential differences. Metallurgy is attributed to production, housing and utility sector – to services. Metallurgy market within the researched period was competitive, than monopolistic, within 2008–2009 – oligopolistic, from 2010 – subject to monopolization. Housing and utility sector belongs to natural monopolies.

Received positive results on the application of the proposed economical and mathematical model for describing cyclic character of developing complicated technical and economic systems confirm its universal properties.

***Key words**: cyclicity of development, black metallurgy.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Циклічність є універсальною та загальною формою руху усіх економічних процесів незалежно від того, на яких рівнях економіки вони відбуваються. Циклічність – це прояв одного з механізмів ринкової саморегуляції. Дослідження циклічного характеру економіки постійно перебувають у центрі уваги економістів. Якість релевантних факторів та ступінь їх відповідності реальній економічній ситуації, впливає на обґрунтованість прийняття стратегічних управлінських рішень на макро–, мезо– та мікрорівні. Універсальних економічних моделей і методів, здатних чітко визначати наближення спаду в економіці, не створено. З досвіду останнього десятиліття, усі великі економічні спади в різних країнах світу (Мексика – 1995 р., Південно–східна Африка – 1997/98 рр., Японія – 1992/93 рр., 1998/99 рр., 2001 р., США – 1991/92 рр., 2001/02 рр. і багато інших) були повною несподіванкою як для правлячих кіл і економістів цих країн, так і світового співтовариства. У цій ситуації економічна політика країн була спрямована на те, щоб вивести економіку зі спаду, що почався, замість того, щоб запобігти цьому небажаному явищу.

У зв'язку з цим представляє інтерес дослідження циклів розвитку складних техніко–економічних систем мезорівня з метою побудови економіко–математичної моделі, що дозволить описати динаміку і прогнозувати динаміки розвитку.

Аналіз основних досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемами коливань економічних циклів займалися різні вчені, серед яких Н.Д.Кондратьєв, Д.М.Кейнс, С.Кузнець, І.Фішер, Дж.Міль, С.Сісмонді, Т.Веблен, Дж.Кітчін, М.І.Туган–Барановський, А.Маршал, К.Маркс, Й.Шумпетер та ін. [1–7]. Результати власних досліджень проблеми узагальнені у роботах [8–10].

Формування цілей статті. Основним завданням роботи є дослідження природи та особливостей малих циклів в розвитку складних техніко–економічних систем, що забезпечить можливість моделювати перебіг економічних процесів та прогнозувати основні параметри розвитку складних систем мезорівня.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічний цикл – це сукупність постійних фаз стану економіки – розширення та скорочення обсягів виробництва, тобто це періодичні, хвилеподібні коливання ділової активності. Економічний цикл є чергуванням піднесення і спаду рівня ринкової активності впродовж кількох років. Економічні цикли можуть відрізнятися один від одного за тривалістю й інтенсивністю, але всі вони мають одні й ті самі фази. Тобто під економічним циклом слід розуміти період часу між двома найвищими або найнижчими точками розвитку економіки.

Особливої уваги, на наш погляд, привертають малі цикли. Малі або короткі цикли досліджував Дж.Кітчін [7]. Їх існування він пов'язував з порушенням рівноваги на споживчому ринку, необхідністю оновлення товарів тривалого користування і, як наслідок, коливання рівня вкладень у товарні запаси. Особливістю цих циклів є те, що замість надвиробництва товарів, існує надвиробництво виробничих потужностей. В результаті відбувається їх недозавантаження. Малі цикли характеризуються меншою тривалістю фази кризи і суттєво менш тяжкими наслідками спаду виробництва.

Економічна циклічність притаманна світовим та національним економічним системам. Це явище спостерігається й у підсистемах, іншими словами, воно притаманне різним галузям народного господарства.

Для опису періодичного характеру розвитку складних систем нами запропонована економіко–математична модель. В її основу покладені такі міркування. Теоретичною основою математичного опису періодичного характеру розвитку складної системи є функція:

$$dN = \varepsilon N\, dt \qquad (1)$$

де ε – постійний коефіцієнт пропорційності, що виражає відношення швидкості приросту значення показника $\frac{dN}{dt}$ до N, безрозмірна величина.

Для декількох взаємозалежних підсистем, коефіцієнти приросту $\frac{1}{N}\frac{dN}{dt}$ у загальному випадку залежать від значення величини і часу. Вони можуть бути описане системою лінійних диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dN_1}{dt} = N_1(\varepsilon_1 + \gamma_1 N_2), \\ \frac{dN_2}{dt} = N_2(\varepsilon_2 + \gamma_2 N_1), \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ \frac{dN_i}{dt} = N_i(\varepsilon_i + \gamma_i N_{i-1}), \end{cases} \qquad (1)$$

де i – кількість підсистем у складній системі, кількість; N_i – кількісна характеристика i–ї підсистеми, кількість; ε_i – коефіцієнт приросту кількісної характеристики підсистеми за умови її незалежного функціонування, безрозмірна величина; $\gamma_i = \frac{\alpha\beta_i}{n}$ – коефіцієнт приросту внутрішніх властивостей підсистеми, безрозмірна величина; α – постійна величина, що визначається внутрішніми властивостями підсистеми, безрозмірна величина; β_i – прирощення кількісної характеристики підсистем, що відповідає кількості взаємодій між ними, кількість;

Враховуючи, що не введено ніяких обмежень щодо знаків коефіцієнтів приросту ε і γ, виникає досить велика кількість ймовірних випадків знаків для цих величин.

Наприклад, розглянемо систему, що складається з двох підсистем. Одна з підсистем характеризується деяким коефіцієнтом приросту ε_1, який є постійним і позитивним ($\varepsilon_1 > 0$) за умови ізольованого існування підсистеми. Інша підсистема в разі ізольованого існування, має коефіцієнт приросту – ε_2, що є постійним і від'ємним ($\varepsilon_2 < 0$). Таким чином, коефіцієнти приросту відповідно складають: $\varepsilon_1 - \gamma_1 N_2$ і $-\varepsilon_2 + \gamma_2 N_1$. Величини γ_1 і γ_2 відображують внутрішні характеристики цих підсистем.

Система 1 для даного випадку має вигляд:

$$\begin{cases} \dfrac{dN_1}{dt} = N_1(\varepsilon_1 - \gamma_1 N_2) \\ \dfrac{dN_2}{dt} = -N_2(\varepsilon_2 - \gamma_2 N_1), \end{cases} \quad (3)$$

Величини N_1 і N_2 є циклічними, тому рівняння (3) можливо переписати у вигляді:

$$\frac{d \ln N_1}{dt} = \varepsilon_1 - \gamma_1 N_2$$

$$-\frac{d \ln N_2}{dt} = \varepsilon_2 - \gamma_2 N_1$$

Проінтегрувавши по періоду T, отримаємо:

$$0 = \varepsilon_1 T - \gamma_1 \int_{t_0}^{t_0+T} N_2 dt$$

$$0 = \varepsilon_2 T - \gamma_2 \int_{t_0}^{t_0+T} N_1 dt$$

Відкіля:

$$K_1 = \frac{1}{T} \int_{t_0}^{t_0+T} N_1 dt$$

$$K_2 = \frac{1}{T} \int_{t_0}^{t_0+T} N_2 dt$$

Таким чином, K_1 і K_2 є середніми значень N_1 і N_2 упродовж періоду T.

Уведемо функції:

$$n_1 = \frac{N_1}{K_1},$$

$$n_2 = \frac{N_2}{K_2},$$

що задовольняють диференціальним рівнянням, що випливають із системи (3):

$$\frac{dn_1}{dt} = \varepsilon_1 n_1 (1 - n_2),$$

$$\frac{dn_2}{dt} = -\varepsilon_2 n_2 (1 - n_1).$$

При розв'язанні системи рівнянь (3) введені позначення, інтерпретація яких така: ε – коефіцієнт приросту кількісної характеристики підсистеми (коефіцієнт пропорційності, що виражає відношення швидкості приросту кількісної характеристика $\frac{dN}{dt}$ до N), безрозмірна величина; γ – коефіцієнт приросту внутрішніх властивостей підсистеми, безрозмірна величина; $n = \frac{N}{K}$ – базисний темп зростання (базис – середнє значення), безрозмірна величина; $K = \frac{\varepsilon}{\gamma}$ – середнє значення кількісної характеристики підсистеми (де $\varepsilon = \frac{\ln \frac{N}{N_0}}{t - t_0}$), кількість.

Виходячи з того, що $K_1 = \frac{\varepsilon_2}{\gamma_2}$, і $K_2 = \frac{\varepsilon_1}{\gamma_1}$, а $\varepsilon = \frac{\ln \frac{N}{N_0}}{t - t_0}$, будують залежності $\varepsilon_1(t)$ і $\varepsilon_2(t)$, потім знаходять значення коефіцієнтів $\gamma_1 = \frac{n_1 \varepsilon_2}{N_1}$ і $\gamma_2 = \frac{n_2 \varepsilon_1}{N_2}$ й будують їх залежність від часу t.

Рішенням системи рівнянь (3) є залежності коефіцієнта приросту кількісних характеристик підсистем:

– $\varepsilon_1(t)$ і $\varepsilon_2(t)$ – у разі їх незалежності;

– $\lambda_1(t) = \varepsilon_1(t) + \gamma_1(t)\, N_2(t)$ і $\lambda_2(t) = \varepsilon_2(t) + \gamma_2(t)\, N_1(t)$ – у випадку їх взаємозв'язку.

Запропонована модель була використана нами для опису циклічного характеру впливу залізорудної і коксохімічної промисловості на розвиток чорної металургії. Наведені на рис. 1–3 залежності побудовані на основі офіційних статистичних даних щодо показників діяльності галузі.

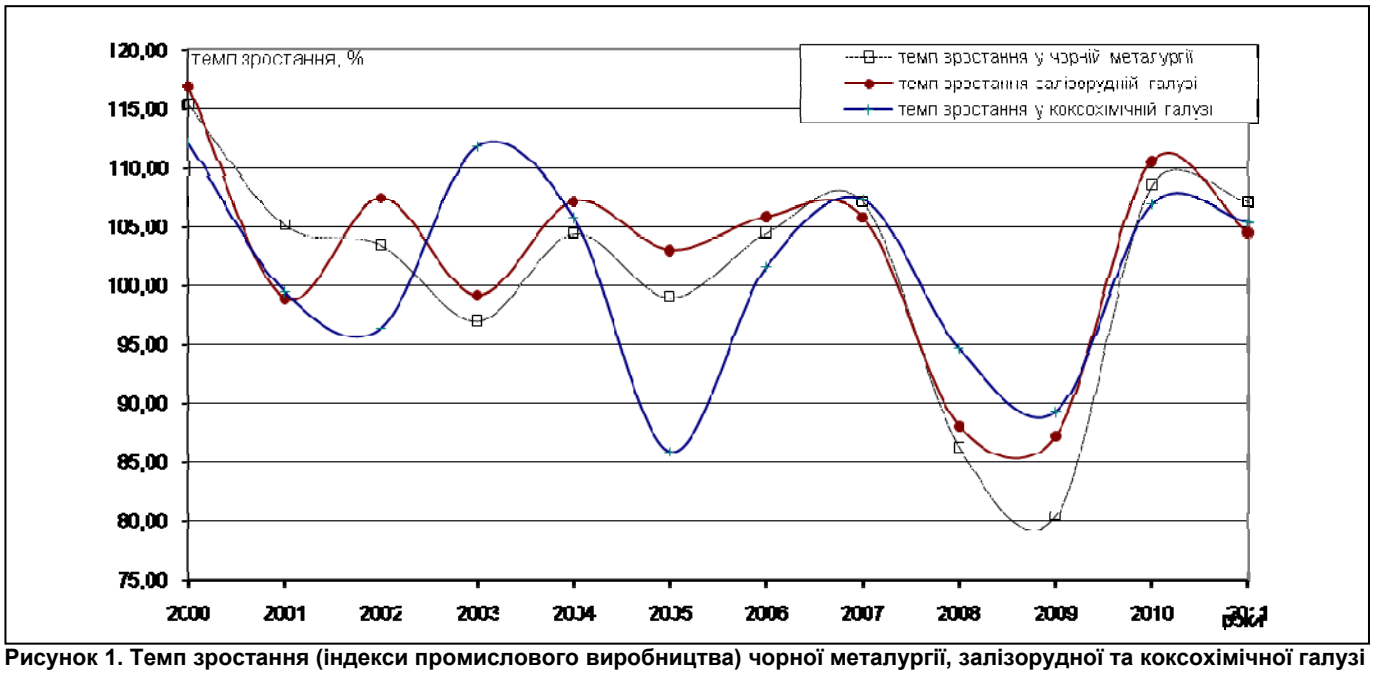


Рисунок 1. Темп зростання (індекси промислового виробництва) чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузі України у 2000–2011 роках

На рис. 1 наведені дані щодо темпів зростання зазначених галузей впродовж 2000–2011 років. Як бачимо, галузі розвиваються циклічно, тривалість циклу складає 2–4 роки.

На рис. 2 побудовані залежності коефіцієнту приросту виробництва руди $\lambda_1'(t) = \varepsilon_1'(t) + \gamma_1'(t)\, N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва чорних металів в залежності від руди $\lambda_2'(t) = \varepsilon_2'(t) + \gamma_2'(t)\, N_1(t)$, коефіцієнту приросту виробництва коксу $\lambda_1(t) = \varepsilon_1(t) + \gamma_1(t)\, N_2(t)$, коефіцієнта приросту виробництва чорних металів в залежності від коксу $\lambda_2(t) = \varepsilon_2(t) + \gamma_2(t)\, N_1(t.)$ Ці залежності враховують взаємозв'язок галузей.

Таким чином, використання запропонованої економіко–математичної моделі дозволило визначити тривалість циклу розвитку чорної металургії (2 – 4 роки) і пов'язаних з нею залізорудної та коксохімічної галузі й ідентифікувати їх як малі цикли. Отримані результати свідчать про достатній рівень співпадіння теоретичних та фактичних даних щодо діяльності галузі. Це забезпечує можливість здійснювати прогнозування тенденцій розвитку металургії та забезпечуючих її галузей і моделювати показники їх діяльності.

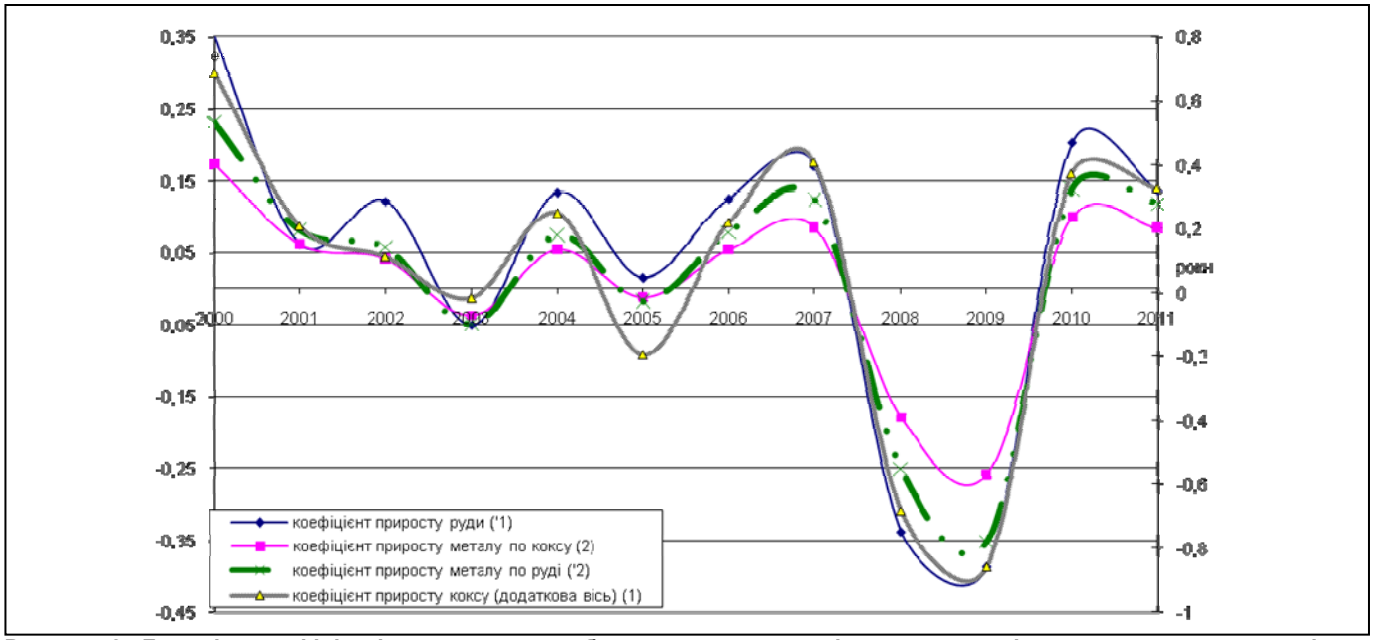


Рисунок 2. Динаміка коефіцієнтів приросту виробництва руди, коксу і чорних металів для випадку взаємозв'язку галузей

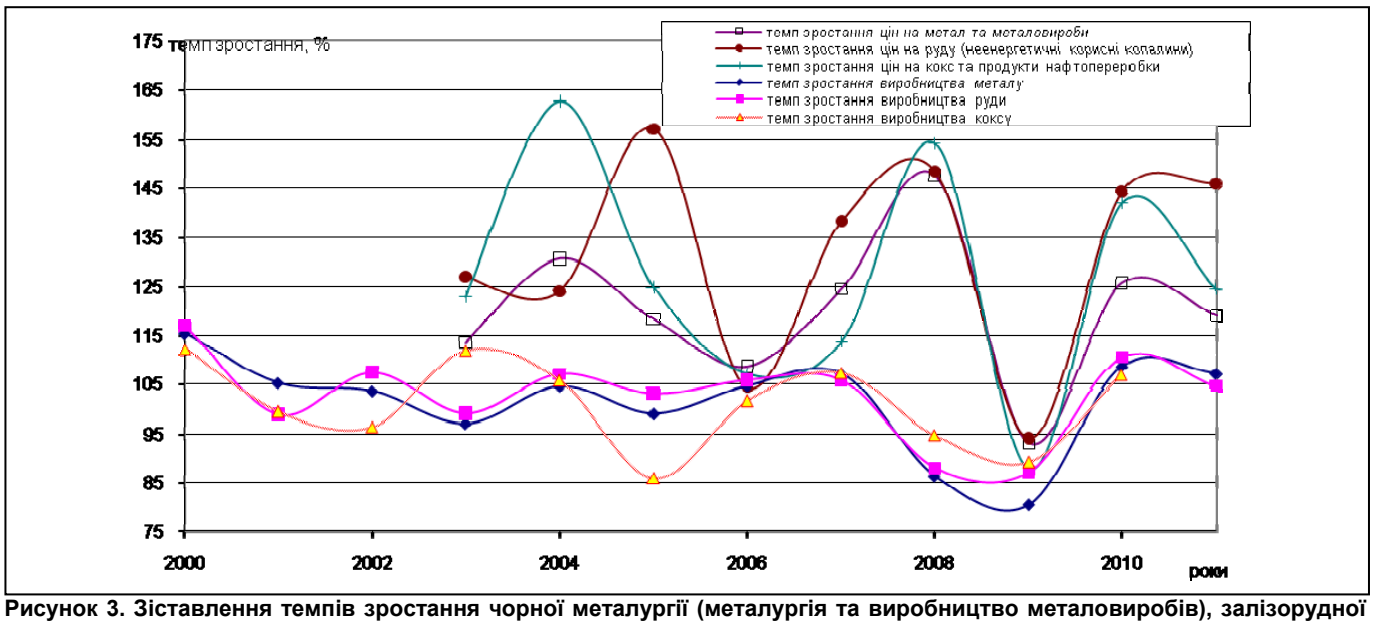


Рисунок 3. Зіставлення темпів зростання чорної металургії (металургія та виробництво металовиробів), залізорудної (виробництво неенергетичних копалин), коксохімічної (виробництво кокса та продуктів нафтопереробки) галузей України у 2000–2011 роках і відповідних індексів цін

На рис. 3 наведені результати зіставлення темпів зростання чорної металургії, залізорудної та коксохімічної галузей України впродовж 2000–2011 років і відповідних індексів цін.

У зв'язку з тим, що відповідно до прийнятого в Україні групування показників за видами економічної діяльності (а не за галузями національного господарства), відповідні індекси цін взяті для металургії та виробництва металовиробів (замість металургії), виробництва неенергетичних копалин (замість залізорудної галузі) та коксу і продуктів нафтопереробки (замість коксу). З урахуванням того, що в перелічених сферах економічної діяльності металургійне, залізорудне та коксохімічне виробництва є домінуючими, використання індексів цін за сферами економічної діяльності є цілком припустимим.

Як бачимо, зміна індексів цін аналогічно зі змінами обсягів виробництва, носить циклічний характер, тривалість циклу складає 4 роки.

Наявне співпадіння тенденцій динаміки внутрішніх цін на чорні метали та кокс, що цілком закономірно – максимум індексу цін приходиться на 2004 рік коли був наявний максимум виробництва, і цей максимум цін співпадає з максимумом світових цін.

Відмінність тенденцій зміни цін на руду (мінімум цін – у 2004 році та максимум – у 2005 році), на наш погляд, пов'язана із приватизацією підприємств «Укррудпрому», яка завершилась саме у 2004 році і нові приватні власники підприємств–постачальників залізорудної сировини відмовились від постачань сировини металургійним підприємства по занижених цінах і вартість сировини почала зростати високими темпами. Нами було встановлено, що динаміка внутрішніх цін на кокс і руду знаходиться під впливом світових цін. Так, зростання індексу цін на відміну від зниження індексу обсягів виробництва у розглянутих галузях у 2008 році, на наш погляд, пов'язане зі зростанням світових цін на кокс та руду у цей період.

Зниження індексу цін на кокс і руду у 2009 році пов'язане зі зниженням світових цін на дані ресурси (як експортні, так і імпортні). Воно було викликане світовою фінансово–економічною кризою, що супроводжувалась також загальносвітовим зниженням обсягів виробництва у чорній металургії, коксохімічній та залізорудній галузях.

Циклічний характер зміни індиків цін дозволяє, на нашу думку, використати запропоновану модель для прогнозування динаміки їх зміни у чорній металургії та забезпечуючих її галузях.

На рис. 4 відображена динаміка зміни індексів цін на метали, руду та кокс за умови взаємозв'язку галузей, що цілком відповідає технології виробництва чорних металів.

З порівнянні рис. 4 та 2 бачимо, що динаміка зміни індексів цін, що отримана з використанням моделі, відповідає фактичним показникам. Таким чином, наявність взаємозв'язку між цінами на метал та ресурсні складові, що дійсною існує, спостерігається і у випадку використання моделі. Це дає підстави для проведення прогнозування динаміки індексів цін на метал, руду та кокс на період 2012 – 2015 роки (рис.4). Як бачимо, продовж 2013 – 2014 року можливо очікувати піднесення цін на метал та ресурсні складові його виробництва.

На нашу думку, універсальний характер запропонованою моделі дозволяє використовувати її не тільки щодо галузей виробничої сфери. У зв'язку з цим, проведемо моделювання динаміки індексів цін для галузі, що належить до сфери послуг. Такою галуззю є житлово–комунальне господарство. До його складу входять: водопровідно–каналізаційне господарство (ВКГ), комунальна енергетика (електро–, тепло–, газопостачання) (КЕ), житлове господарство та ремонтно–експлуатаційне виробництво (ЖГ), міський електротранспорт (МЕТ), побутове обслуговування (ПО), готельне господарство (ГГ) та інші.

Для моделювання оберемо підгалузі, що забезпечують надання житлово–комунальних послуг населенню: водо–, електро–, газопостачання, опалення та гаряче водопостачання та квартплату.

На рис. 5 наведені щодо індексів цін на житлово–комунальні послуги. Як бачимо, вони змінюються періодично: темпи зростання послуг прискорювались у 2006, 2008 та 2010 роках (максимуми) і уповільнювались у 2007, 2009 та 2011 роках. Таким чином, тривалість циклу складає 2 роки.

З'ясуємо взаємозв'язок між індексами цін на житлово–комунальні послуги, водопостачання та квартплату. Використаємо для цього запропоновану економіко–математичну модель.

На рис. 6 наведені результати моделювання динаміки індексів цін за умови їх взаємозв'язку. Як бачимо, модель, що враховує наявність взаємозв'язку відповідає фактичним даним. Це цілком закономірно, бо загальний тариф на ЖК послуги складається з тарифів на окремі послуги.

З використанням моделі було здійснене прогнозування подальшої динаміки зміни індексів цін на 2012–2015 роки (рис. 6). Як бачимо, чергового зростання індексів цін слід очікувати у 2013 та 2015 роках.

Тепер з'ясуємо взаємозв'язок між індексами цін на житлово–комунальні послуги, гаряче водопостачання і опалення та газопостачання з використанням запропонованої економіко–математичної моделі.

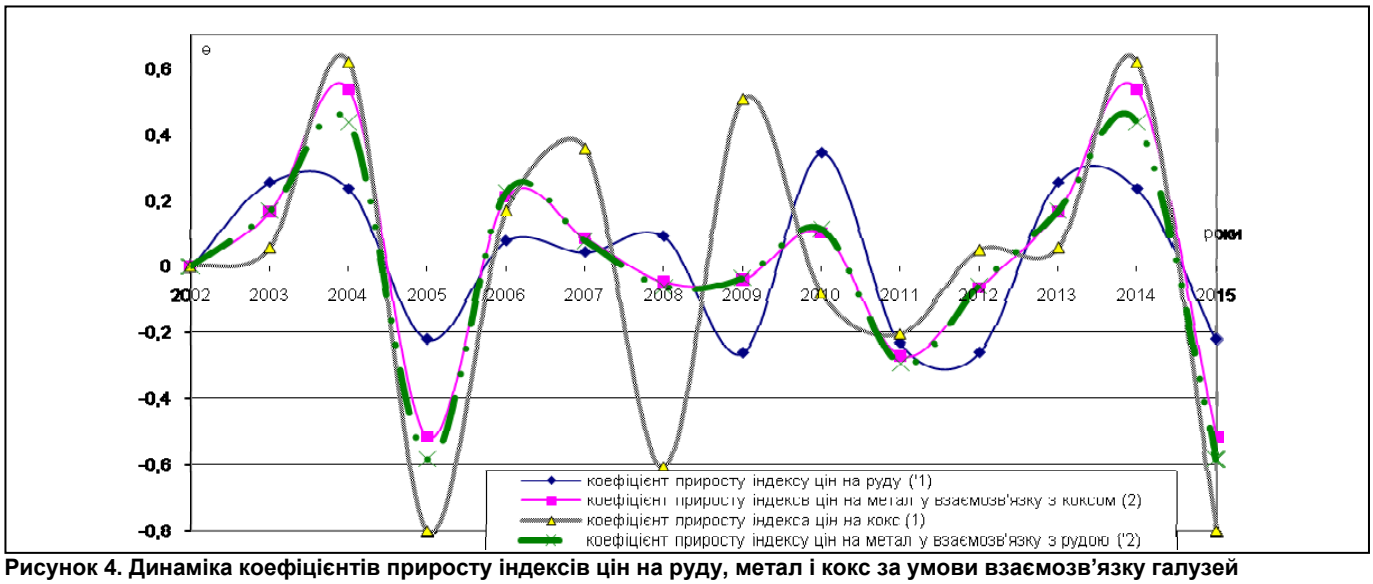


Рисунок 4. Динаміка коефіцієнтів приросту індексів цін на руду, метал і кокс за умови взаємозв'язку галузей

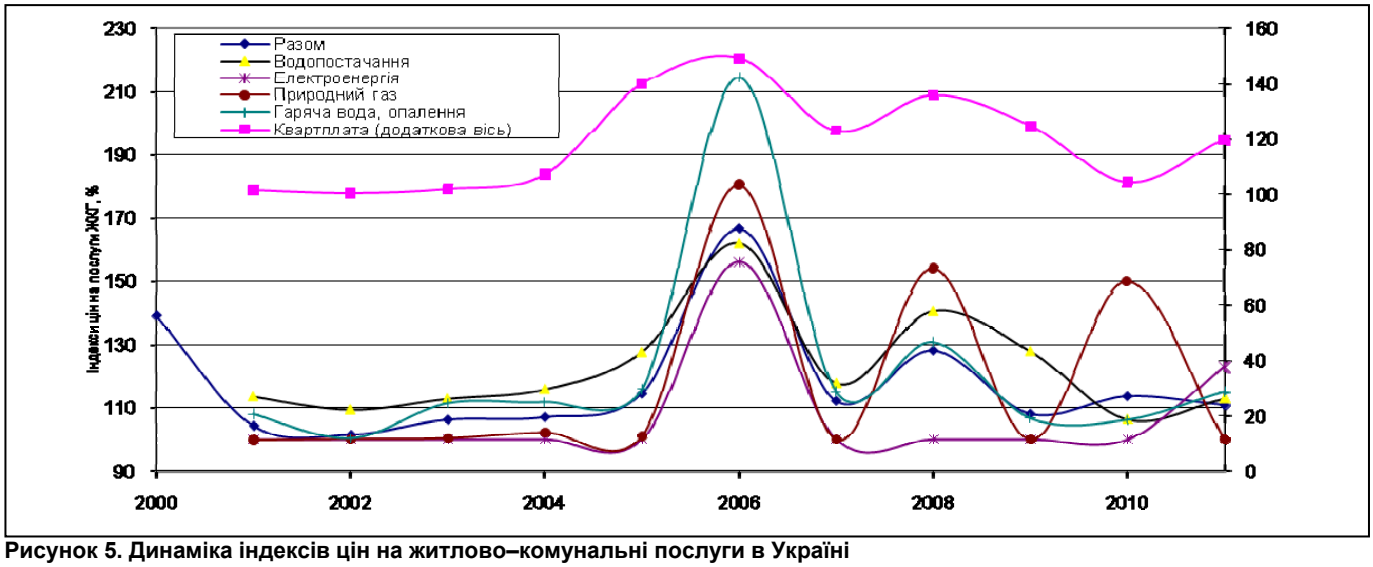


Рисунок 5. Динаміка індексів цін на житлово–комунальні послуги в Україні

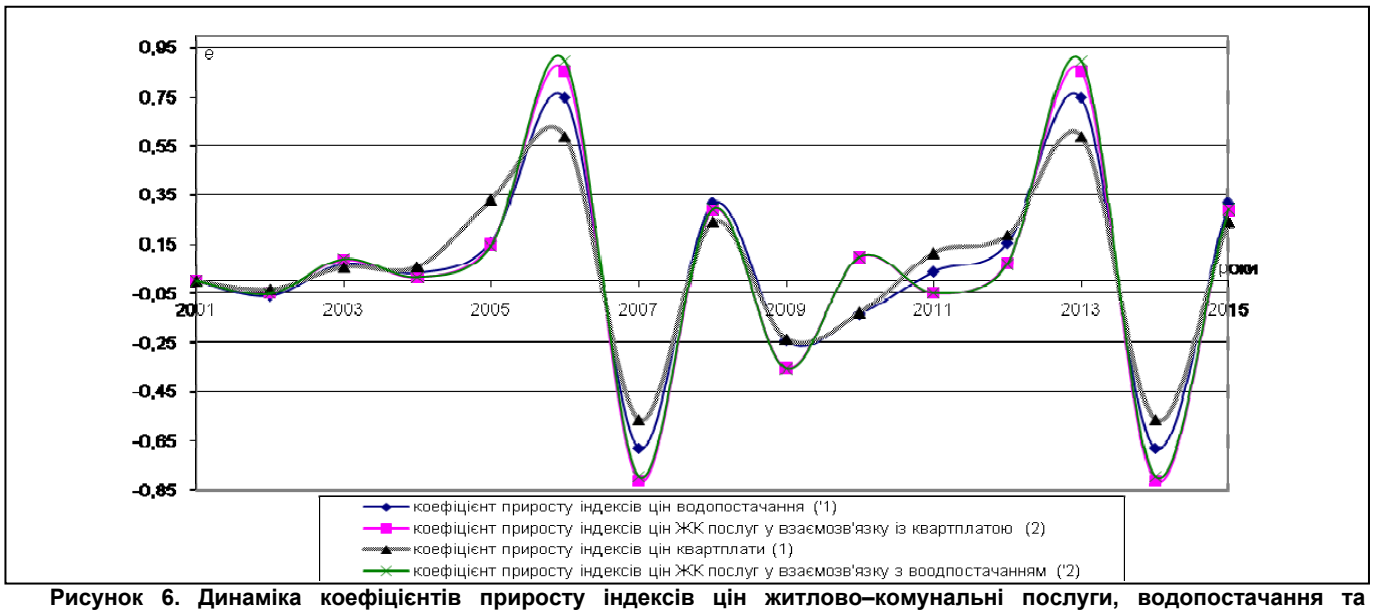


Рисунок 6. Динаміка коефіцієнтів приросту індексів цін житлово–комунальні послуги, водопостачання та квартплату за умови їх взаємозв'язку

На рис. 7 наведені результати моделювання динаміки індексів цін за умови їх взаємозв'язку. Як і в попередньому випадку, модель, що враховує наявність взаємозв'язку більш точно описує реальну зміну індексів цін.

З використанням моделі було здійснене прогнозування подальшої динаміки зміни індексів цін ЖК послуг, гарячого водопостачання і опалення та газопостачання на 2012–2015 роки (рис. 7). Як і в попередньому випадку, чергового зростання індексів цін слід очікувати у 2013 та 2015 роках.

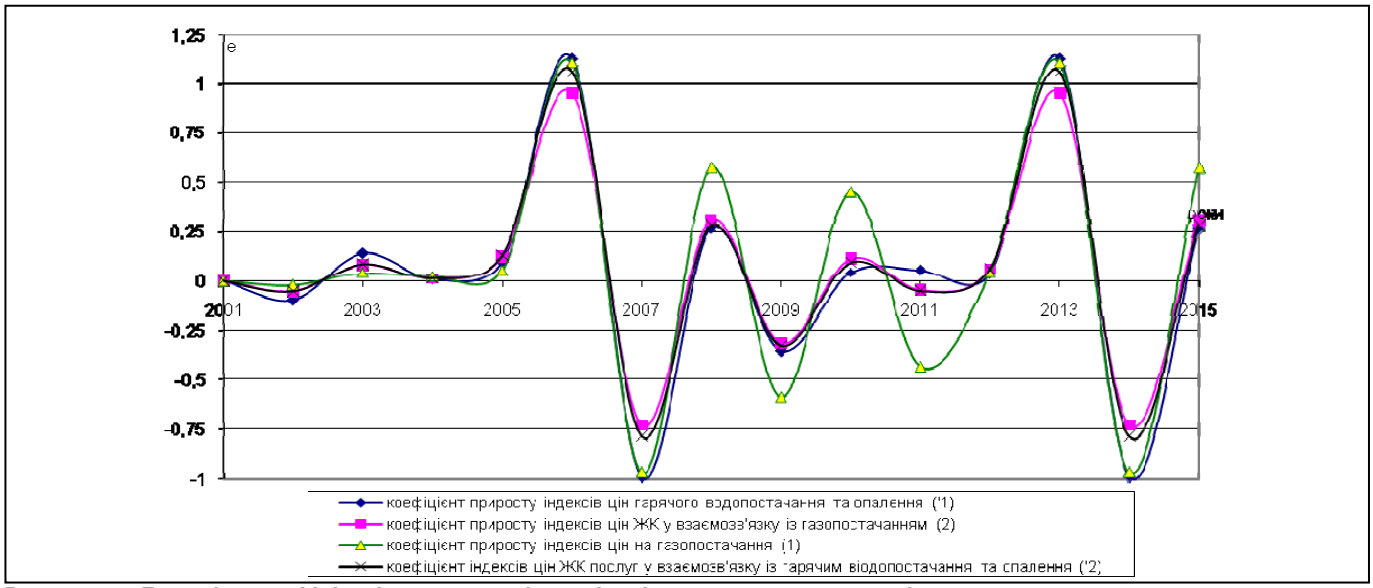


Рисунок 7. Динаміка коефіцієнтів приросту індексів цін житлово–комунальні послуги, гарячого водопостачання та газопостачання за умови їх взаємозв'язку

Таким чином, запропонована модель дозволила описати періодичний характер розвитку параметрів економічних систем, що відрізняються одна від одної.

Основною відмінністю між аналізованими галузями є те, що металургія належить до галузей виробничої сфери, а ЖКГ – до сфери послуг. Крім того ЖК послуги носять специфічний, виробничий характер.

У чорній металургії, залізорудній та коксохімічній галузях, як показало проведене нами дослідження [9], впродовж 2004–2005 відбувався процес монополізації ринку, але спад виробництва та криза у наступні 2008–2010 роки призвели до уповільнення цих процесів. У 2008–2009 році на ринку чорних металів, руди та коксу спостерігалась олігополія, монополізація ринку відновилась у 2010 році.

Специфікою ЖКГ є те, що галузь належить до природних монополій. Важливим фактором ефективного функціонування ЖКГ є ефективна тарифна політика. У даному випадку проблема полягає в тому, що з одного боку, як і будь–яка монополія, ЖКГ повинне намагатись максимізувати прибуток, використовуючи монопольну ціну. З другого – з урахуванням специфіки товару – житлово–комунальні послуги, галузь є природною монополією і тому не має можливості встановлювати максимально вигідну для себе ціну, бо верхня межа ціни контролюється державою.

Не дивлячись на ці суттєві відмінності, між галузями встановлена наявність циклічності у зміні параметрів їх розвитку: обсягів виробництва та індексів цін.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У роботі проведене дослідження економічної циклічності розвитку чорної металургії України у 2000 – 2010 роках та визначений взаємозв'язок циклічності розвитку чорної металургії та сировинних складових – залізорудної та коксохімічної промисловості. Крім того, встановлений взаємозв'язок між циклічним розвитком цих галузей та циклами індексів цін на їх продукцію. Встановлено, що тривалість циклу складає 2–4 роки, тобто наявні малі цикли.

Також у роботі проведене дослідження циклічності зміни цін на житлово–комунальні послуги в цілому та в залежності від окремих складових: водо–, електро–, газопостачання, опалення та гарячого водопостачання та квартплати. Встановлений взаємозв'язок циклічності зміни індексів цін на ЖК послуги, тривалість циклу складає 2 роки.

Циклічні процеси були досліджені у галузях, що мають суттєві відмінності. Металургія належить до сфери виробництва, ЖКГ – сфери послуг. Металургійний ринок впродовж досліджуваного періоду був спочатку конкурентним, потім монопольним, впродовж 2008–2009 років – олігопольним, з 2010 – продовжилась монополізація. ЖКГ належить до природних монополій.

Отримані позитивні результати щодо застосування запропонованої економіко–математична модель опису періодичного характеру розвитку складних систем, дозволяє дійти висновку про її універсальний характер.

Список використаних джерел

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д.Кондратьев. – М.:Экономика, 2002. – 860 с.

2. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической класики. Т. 2. – М.: Эконов, 1992. – С.137 – 424.

3. Kuznets S. Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle / S.Kuznets // Economic Essys in Honour of Wesley Clair Mitchell. – New York, 1935.

4. Туган–Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии. – Киев: Наук, думка, 2004. – 368 с.

5. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. С англ. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

6. Історія економічних учень. / За ред. Л.Я.Корнійчука, Н.О.Титаренко. – К.:КНЕУ, 2001. – 564 с.

7. Kitchin Joseph. Cycles and Trends in Economic Factors / Joseph Kitchin // The Reviews of Economics and Statistics. – 1923. – Vol. 5. – No 1.

8. Інвестиційно–інтеграційні технології соціально–економічного розвитку регіону : [монографія] / Волков В.П.,

Горошкова Л.А., Панкова М.О.; за ред. В.П. Волкова. – Запоріжжя, ЗНУ, 2011. – 290 с.

9. Горошкова Л.А. Механізми підвищення економічної безпеки чорної металургії : [монографія] / Л.А. Горошкова. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – 418 с.

10. Управління виробничим та інфраструктурним розвитком економічного потенціалу України : [монографія] / за заг. ред. В.П. Волкова. – Запоріжжя, ЗНУ, 2012. – 500 с.

References

1. Kondrat'ev N.D. Bol'shie cikly konjunktury i teorija predvidenija. Izbrannye trudy [Large cycles of conjuncture and anticipation theory]. M. :Jekonomika, 2002. 860 p.

2. Kejns D.M. Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg. Antologija jekonomicheskoj klasiki. [General theory of employment, interest and money. Anthology of classical economy]. T.2. M. : Jekonov, 1992. P.137–424.

3. Kuznets S. Relations between Capital Goods and Finished Products in the Business Cycle // Economic Essys in Honour of Wesley Clair Mitchell. New York, 1935.

4. Tugan–Baranovskij M.I. Promyshlennye krizisy. Ocherk iz social'noj istorii Anglii. [Industrial crises. Essay from the social history of England]. Kiev: Nauk, dumka, 2004. 368 p.

5. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. Jekonomika [Economy]. Per. S angl. M.: «Delo LTD», 1993. 864 p.

6. Istorija ekonomichnyh uchen'. [History of economic studies]. / Za red. L.Ja.Kornijchuka, N.O.Tytarenko. K. :KNEU, 2001. 564 p.

7. Kitchin Joseph. Cycles and Trends in Economic Factors // The Reviews of Economics and Statistics. 1923. Vol. 5. No1.

8. Volkov V.P., Goroshkova L.A., Pankova M.O. Investycijno–integracijni tehnologii' social'no–ekonomichnogo rozvytku regionu [Investment and integration technologies of social and economic development of region]. : [monografija] ; za red. V.P. Volkova. – Zaporizhzhja, ZNU, 2011. 290 p.

9. Goroshkova L.A. Mehanizmy pidvyshhennja ekonomichnoi' bezpeky chornoi' metalurgii' [Mechanisms of increasing economic safety of black metallurgy]. : [monografija] Zaporizhzhja: ZNU, 2012. 418 p.

10. Upravlinnja vyrobnychym ta infrastrukturnym rozvytkom ekonomichnogo potencialu Ukrai'ny [Management of production and infrastructure development of economic potential of Ukraine]. : [monografija] / za zag. red. V.P. Volkova. Zaporizhzhja, ZNU, 2012. 500 p.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Волков Володимир Петрович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та логістики, проректор з науково–педагогічної роботи *Запорізький національний університет*

вул. Жуковського 66, м.Запоріжжя, 69060, Україна

Горошкова Лідія Анатоліївна, кандидат фізико–математичних наук, докторант кафедри економіки та управління підприємством

Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара

вул. Жуковського 66, м.Запоріжжя, 69060, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Волков Владимир Петрович, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента организаций и логистики, проректор по научно–педагогической работе

Запорожский национальный университет

ул. Жуковского 66, г.Запорожье, 69060, Украина

Горошкова Лидия Анатольевна, кандидат физико–математических наук, докторант кафедры экономики и управления предприятием

Днепропетровский национальный университет им. Олеся Гончара

ул. Победы буд.87 кв.8., Г.Запорожье, 69000, Украина

DATA ABOUT THE AUTHORS

Volodymyr Petrovych Volkov, Doctor of Technical Sciences, Professor, Head of Board of Organization Management and Logistics, Pro–Rector on Scientific and Pedagogical Work of *Zaporizzhia National University*

Zhukovskogo Str., 66, Zaporizzhia, 69060, Ukraine

Lidiya Anatoliyivna Goroshkova, Candidate of Physical and Mathematical Sciences, doctoral candidate of Board of Economics and Enterprise Management

Dnipropetrovsk National University after Oles Gonchar

Zhukovskogo Str., 66, Zaporizzhia, 69060, Ukraine

УДК 33,012,23 (438)

ПОЛЬСКАЯ КУЛЬТУРА БИЗНЕСА

Алдона Глинска–Невес

В данной статье рассмотрены проблемы взаимоотношений польской культуры и бизнеса; показана деятельность бизнес–организаций Польши относительно формирования культуры и влияния польской культуры на развитие бизнеса и бизнес–партнёрства; проанализировано значение польской культуры в рыночной экономике. Польские амбиции связаны с работой, материальными устоями. Многие поляки рассматривают карьеру и успех с точки зрения денег и товаров, поэтому современные поляки трудоголики. Доказано, что нормы и правила обучения влияют на постановку целей, задач, формирование деловых отношений.

В польских компаниях культура является основой конкурентоспособности и построения конкурентных преимуществ, усовершенствования процесса управления знаниями. Польская культура бизнеса способствует развитию деловых отношений, партнёрству.

Цель статьи состоит в том, чтобы раскрыть роль и значение польской культуры в развитии бизнеса, партнёрских отношений, системы управления фирмами и компаниями.

Статья может быть полезна для бизнес–структур, управленцев.

Ключевые слова: *польская культура, бизнес, система управления, деловые отношения, бизнес–партнёрство, рыночная экономика.*

© Алдона Глинска–Невес, 2013

POLISH BUSINESS CULTURE

Aldona Glinska–Neves

This article studies the problems of relations between the Polish culture and business; shows the activities of business enterprises of Poland in relation to the formation of culture and influence of Polish culture on the development of business and business partnership; analyzes the significance of Polish culture in the market economy. Polish ambitions are connected with the work and material traditions. Many Poles perceive career and success from the point of view of money and goods and are as a result workaholics. It has been confirmed that the educational standards and rules influence the setting of goals, tasks and establishment of business relations.

In Polish companies culture is the basis of competition and main instrument of establishing competitive advantages, improvement of the knowledge management process. Polish business culture favors the development of business relations and partnership.

The article is aimed at the opening of role and significance of Polish culture in the development of business, partner relationships, management systems of firms and companies.

Article may be used by business structures and managers.

Key words: *Polish culture, business, management system, business relations, business partnership, and market economy.*

1. Introduction

The culture is a complex and ambiguous phenomenon, thus it interests and inspires researchers of many different fields of science. In economics and business studies we use the issue of culture to explain various problems connected with human behaviour considered from perspectives such as consumption, entrepreneurship, investments, attitudes to work, etc. In management and business studies the term culture is used particularly to explain differences appearing in behaviours of organisation members which result in differences in their organisation business performance. Problems such as attitude to power and authority in an organisation, teamwork and inner–group relations, communication, attitudes to conflict, notion of changes, and many more are influenced by a set of values, norms and patterns of behaviour that characterise a certain group of people (in this case – members of a certain organisation). This is at the same time a way in which we have got used to defining the culture, i.e. as a set of values and other symbolic systems that are specific for a society (Kroeber andKluckhohn, 1952). Such a definition must be regarded as one out of many, and is situated between very wide understanding of the culture as human civilisation and the very narrow sense of the refinement of the mind (music, art, literature, etc.). The culture understood as a set of values represents sociological perspective and expresses collective and learned aspects of it. As Hofstede stated, the culture is a software of the mind (Hofstede, 2003), which means that we are programmed to behave in a certain way through our experience with other members of our society.

The culture is complex, broad and multileveled. Among various layers of the culture (national, ethnic, religious, generational, etc.) particularly a national culture and an organisational culture are both important and useful as interpretative factors of organisational behaviour. And both refer to similar problems (values and norms influencing human behaviour) but on different levels: on the level of society (national level) or the level of an organisation. This paper focuses on national culture as a condition of business behaviour, especially in Poland.

A national culture has become an important topic in management science since 1980's, however its importance is still growing. Why? It would be a truism to answer that the world is becoming smaller and more international if it were not that we all really experience it in our day–to–day life. This 'internationalism' applies to our personal contacts, technologies we use, our travelling, economies and enterprises. The growth of global business leads to increased permeability in the traditional boundaries, which in turn leads to a growing diversity of participants – global transfer of work both in terms of the creation of new jobs and the global sourcing of certain parts of an individual's or unit's work.(Brewster et al., 2007). Thus, even on the level of SMEs businesspeople are very likely to meet and cooperate with representatives of different cultures. This is not surprising then that there is a close link between successful global business and cultural awareness and sensitivity (Lane et al., 2000).

Cultural differences can also pose significant barriers to implementation of a business venture or the use of modern management techniques or concepts. One may say that modern business provides us with the universal language of systems, structures, processes, etc. Indeed, students of business all over the world are taught with almost the same handbooks with unified contemporary management theories, models and solutions. However, all these issues are perceived and understood through a filter of a national culture (Trompenaars and Hampden–Turner, 2005). Thus, a specified technique or organisational solution may lead to completely different effects depending on a notion of this solution which is specific for members of a society. Although the cultural differences may not be visible and important on the surface or in a quick interaction, they deeply affect commitments, relationships, decision making, etc.

The idea of this article is to give a reader a very general insight (general due to a limited space of the publication) into the way how the Poles feel, think and act regarding main problems appearing in management. The characteristic of Polish business culture presented here is a result of many years' analysis and observations conducted by the author as well as her studies of literature on this subject.

The article consists of four parts. First, very briefly, the main concepts of cultural dimensions are presented to introduce the terms used in the next paragraph. The third paragraph then contains the characteristics of the Polish culture referring to the main areas of business behaviour. The fourth and the last part of this article concludes the whole with some consequences of the Polish culture to intricacies of management in Poland.

2. Dimensions of the culture

In fact all societies must struggle with the same problems, such as recognition of the good and the evil, the truth, love, family, social relationships, ambitions, power, etc. But the same problems may be solved in different ways in a society which leads to the origins of cultural differences (Mole, 2009). Most of culture models created to identify the main differences among groups and societies consist of dimensions referring to main problems appearing in the social context. As in this paper the culture is considered as a factor of business behaviour, only few models regarding this aspect will be presented further. Due to the limits of the paper's space only short and basic presentation of these models will be given. More details will be presented in a paragraph concerning the Polish culture.

One of the most popular models of cultural dimensions has been created by the Dutch researcher Geert Hofstede. His framework describes the culture on a basis of 4 variables (Hofstede, 2003):

- power distance (small to large) refers to the extent to which the less powerful members of organisations accept and expect that power is distributed unequally;
- individualism vs. collectivism is the degree to which individuals are integrated into groups and in return for protection given by a group are obliged to be loyal to the group;
- masculinity vs. femininity – the distribution of social and emotional roles between the genders which triggers domination of 'masculine' or 'feminine' values;
- uncertainty avoidance (weak to strong) which may be defined as a society's level of tolerance for uncertainty and ambiguity reflected e.g. in a number of rules and laws introduced in a society.

The basic four–elements model was extended later by M.H.Bond with a dimension of 'long–term orientation' (vs. short–term

orientation) which describes society's time horizon.

The second model that is considered as very influential for behavioural analysis in business studies has been created by another Dutch researcher FonsTrompenaars. His framework consists of seven items (dimensions) (Trompenaars and Hampden–Turner, 2005):

- universalism vs. particularism – describes how people judge other people's behaviour: what is more important, rules or relationships;
- individualism vs. collectivism – the dimension very similar to Hofstede's one;
- neutral vs. emotional – refers to an extent to which people can display their emotions;
- specific vs. diffuse – expresses how separately people keep their private and working lives;
- achievement vs. ascription – the dimension refers to the question whether the status of an individual is given (by origin, religion, age, hierarchy) or results from his/her own performance;
- sequential vs. synchronic – the dimension describing how people deal with time; do they do one things at a time or do several things at once;
- internal vs. external control – refers to the degree to which humans are able to control their environment or are controlled by it.

The third model described here in the aim of further presentation of the Polish business culture origins from a work of R.R.Gesteland. He refers his framework particularly to problems which appear in intercultural negotiations and business meetings. Thus, in this model a culture may be described with following items (Gesteland, 2008):

- deal–focused vs. relationship–focused approach, which refers to a way and effort people make to create business relationships;
- egalitarian (informal) vs. hierarchical (formal) business behaviour, that, obviously, refers to attitudes towards hierarchy and status;
- monochronic vs. polychronic time behaviour – the dimension similar to the one presented in Trompenaar's framework;
- expressive vs. inexpressive behaviour.

Gesteland's model has been created under strong influence of Edward T.Hall concept presented in his significant book titled *The Silent Language*. E.T.Hall introduced to the anthropology and cross–cultural analysis concepts of (Hall and Hall, 1990):

- proxemics, i.e. man's use of space as a specialized elaboration of culture;
- polychromic vs. monochronic time;
- high–context vs. low–context culture; in a high–context culture many things are left unsaid and a message is hidden in a whole social context; in a low–context culture words are more important than other means of expression and a communicator needs to be very explicit.

The presentation made in this paragraph does not exhaust the full complexity of the cultural dimensions models. However, the choice was dictated by the need of explanation of the main terms used in the characteristic of the Polish business cultures in the following part of this article.

3. General characteristics of the Polish culture

From the multiplicity of problems which may be discussed under the title of 'Polish business culture' I have chosen the most visible aspects and patterns characterising a typical behaviour of Poles in a context of management, business meetings or organisational life.

The first problem refers to power and authority in an organisation. In most of Polish companies and institutions the power distance (PDI) is large. According to a survey conducted in Poland in accordance with Hofstede's methodology PDI is 72 which is significantly more than in countries such as these from Anglo–Saxon cluster (PDI 33), German cluster (PDI 27) or Scandinavian cluster (PDI 28) (Nasierowski andMikula, 1998). At the same time Polish culture is considered as formal and hierarchical (Mole, 2009; Lewis, 2009) which in this case may be regarded as a kind of supplement and correlation to the large power distance.

Both dimensions are visible in Polish organisation through various symptoms. And so, as many observers state, centralisation of decision making is high. In many institutions every single decision must be made on the top of a hierarchy. As a result the process of decision making usually takes long. Centralisation and hierarchy are manifested and indicated by behavioural signals of one's status and positions in an organisation. Thus, at meetings or other gatherings the senior person (i.e. the oldest present in a room) is expected to dominate (Mole, 2009). Usually respect for authority is obeyed ostensibly, particularly employees located on lower positions in an organisational hierarchy try to show an attitude of servility. Such attitude may be, however, accompanied by inner suspiciousness and mistrust as a result of distinguishing between official and unofficial power ('we' and 'they' confrontation). That means that informal leaders or trade unions activists receive more authority than formal ones. This is a paradox that being individually suspicious of powerful people (e.g. managers) organisational members do not really feel the need for participation in decision making. As power distance is approved by the followers as much as by the leaders Polish managers do not feel the need to consult their decision neither (Hickson and Pugh, 2001).

Large power distance in Polish culture is manifested also by various privileges and attributes of status. Powerful people in an organisation have thus some special rights and rules, they have an access to distinguished, exceptional resources. University's organisational culture provides perfect examples of such phenomena. At our faculty, in a canteen there is a special 'lobby room' for staff members which is better furnished than the rest of this place. The staff members have special right to be served without queuing. Although the canteen does not employ any waiter or waitress the staff members setting in the 'lobby room' are served by the kitchen staff. The academic culture is peculiar and it seems that the power distance in it is even larger than on average in Poland but symptoms of authorities' privileges are met in the most of organisation. Distinguished parking places, toilets, better equipped offices to name just a few.

The large power distance and formality affect the process of interpersonal communication between people located on different positions in a hierarchy. There is considerable emotional barrier which usually makes subordinates unlikely to contradict or even to just approach their superiors. This is a superior who is expected to initiate the process of communication. This symptom is particularly distinctive in the academic culture of Polish universities. Students are rather passive during lectures; they consider a teacher as the one who creates a content of a lecture and who directs a development of students. Even if they disagree with a teacher they will not express such disagreement. At the same time communication in Poland is formal which is manifested mainly with the importance of the polite titles 'pan' (for male) or 'pani' (for female) which should be used in addressing to interlocutors. It is necessarily to do so at least at the beginning of the relationship, however usually it may take time to start less formal communication. And there is the need for common decision about it, particularly for addressing each other by the first name without using the polite mode.

Communication process itself should be also considered as culturally influenced. Among various dimensions of culture particularly the distinction of high–context and low–context way of communicating is regarded as a very important factor of behaviour. Polish culture consists of a mixture of both, and appearance of one or another depends on a situation. In business situations such as meetings of business partners or negotiations, Poles tend to use low–context communication (Gesteland, 2008). It means that we say clearly what we think. If we do not want to sign a contract we will say it. However in personal (private) relationships typical style of communication is of high–context. The reason for this comes from the need for protection of harmony in these relations. Very good example has been presented by one of the Dutch students who conducted his internship at NCU. Once he was invited for a party by his Polish peers. They talked to him in the morning when he did not feel very well, thus he replied that probably he would not come due to his bad self–condition but anyway he would consider joining the party. In the evening the Dutch felt much better so was ready to go but no one called him anymore. The answer given in the morning meant actually refusing to his Polish friends. However for the Dutch who comes from very low–context culture this response literally expressed his approach.

High–context and low–context communication is very often connected with an approach which members of a culture have to making business relationships. High–context communication accompanies relationship–focused culture as it provides tools for creation of positive and harmonic personal relations, even in business. And on the other hand, low–context communication is symptomatic for deal–focused cultures. However, in particular cases these connections may be modified as it is in the case of the Polish culture. It has been explained in the previous paragraph that in personal relationship Poles protect good climate through high–context communication. Surprisingly, even though communication in business situations is usually low–context in Poland, Polish businesspeople appreciate personal relationships with their business partners. Although while talking about a deal they use an explicit communication style, other norms of behaviour express their willingness for establishing strong relationships, based on mutual trust. Thus, for example, they spend much time on meals and parties aimed to entertaining their business partners. Such an attitude may be regarded also as connected with Polish hospitality. Polish business people do efforts to make really personally based relationships. As a result, generally, 'who you know' counts in business in Poland. Many matters are conducted through networks of personal contacts (Gesteland, 2008; Mole, 2009).

The tendency to build strong personal relationships applies also to work environment, i.e. to work–teams created within an organisation. Such teams are usually characterised by mutual trust and positive interpersonal contacts. Members these teams are loyal to other members, obey group norms and even may favour a group interest over an individual one. These norms and patterns of behaviour may lead to a conclusion that Polish culture is collectivistic, however it would not be the whole truth. The Polish culture is full of paradoxes and in this case it must be regarded that Poles also behave according to individualistic values. Thus, usually an individual interest prevails, Poles like to express that they have opinions different than others, and suburbia of Polish cities are built with various styles (every building is different manifesting individuality of an owner). Collectivistic nature of Poles occurs then only in some groups, when their members actually manage to create strong relations. In fact, IDV (the index of individualism) in Poland is between 56 (Nasierowski andMikula, 1998) and 60 (www.geert–hofstede.com) and as such indicates 'low' individualism of Polish culture.

In every business culture before starting to talk about business partners have small chats to 'warm up', get to know each other and create good atmosphere. It is worth knowing then, which topics may be the most appropriate for that purpose. Poles, as each nation, are very proud, thus every statement giving compliments to Polish achievements (e.g. Solidarity movement and the stake to the collapse of communism), Polish landscape or famous and successful people will be appropriate. While talking about the Polish pride it is necessarily to mention about peculiar combination of it and the inferiority complex, which is peculiar for Poles. Although very proud, simultaneously Poles often express their disbelief in own abilities and worth. To give an example, at the university we hear sometimes that foreign students studying in Poland are asked by their Polish peers why they have selected Poland instead of other country, which is to say: other countries are better than Poland. However, at the same time any statement saying that in Poland something is wrong or not as it should be, will lead to a rather hostile reaction.

The problem of conversation topics as a part of business relationships leads to an issue of humour, particularly during a business meeting. Although humour may be treated as a very good tool for 'breaking the ice' and creation of good atmosphere, members of some cultures consider business as a serious matter thus from their perspective humour is not appropriate in this kind of social relationships. This is the case of Japanese culture. When they listen to e.g. an American presenting his propositions, and the Americans always start their presentations with jokes or funny anecdotes, a Japanese interpreter may say: 'now the American is telling a joke, when he finishes we start to laugh' (Ferraro, 2002). Apart of the adequacy of humour in business situations, jokes and anecdotes are risky as they usually refer to context of a particular culture. And as a result things which are funny for us may be completely not funny for others or even considered as rude or insulting. Many jokes express real fears, anxieties, or in contradiction sources of pride of a nation. It is in Polish culture. The Polish business culture is also rather 'serious' which means in this particular case that Polish business people are unlikely to introduce much humour in their presentations or formal conversation. However, if their partners joke it shouldn't create any problems for mutual relations or understanding. On their side, Polish business people prefer rather 'hard' data like facts and figures. They use them in their own presentations and expect the same from others. (Gesteland, 2008)

A culture may be discovered through a language (peculiar sayings, proverbs, etc.) of its members as a language is like a mirror for values, attitudes or habits. Thus, Polish hospitality mentioned before in the context of building relationships in business is expressed through a proverb: 'a guest in a house, a god in a house'. Other examples that I would like to give in this article refer to another sphere of business behaviours which are goal setting and aiming for objectives. The first one is 'słomianyzapał' or 'słomianyogień' which is relatively difficult to translate. A very direct translation is 'straw enthusiasm' or 'straw fire' (can be expressed with the English 'a flash in the pan') and its meaning is connected with rapidly emerging enthusiasm which also quickly passes (like a fire in a haystack). It seems that this phrase illustrates well a very frequent attitude of Poles. We are usually very enthusiastic about new ideas, full of energy and hope for future results. However, as these results usually are possible to achieve in longer time perspective, we quickly loose our patience and temper. This is best exemplified by one of the Polish charity organisations – 'The Great Orchestra of Christmas Charity' (WielkaOrkiestraŚwiątecznejPomocy). This organisation is the most successful charity of all in Poland. It seems that the reason for this is connected with a fact that they operate (i.e. collect money from citizens) only one day per year. It is always the second Sunday of January when its volunteers appear in streets in every town and every village and ask people for supporting their current goal (each year they collect money for different purpose connected with health care). The organisation is the most efficient and successful in terms of amount of money they are able to collect. It seems that they manage to achieve this because they perfectly adopt to Polish nature expressed through 'straw fire' – people see the result (amount of money collected) on the same day in the evening.

Concerning goal setting it is also necessary to refer to a particular kind of ambitions which characterize Poles. Probably due to the Polish inferiority complex mentioned before we have very high ambitions. It is manifested in several different ways. A very peculiar one is that Poles try to get to the highest mountains, the deepest holes or the farthest points. That is why among famous Poles we have many mountaineers and explorers whose achievements were connected with being the first in the world in a certain place (e.g. a mountain). I have realised that characteristic of the Polish culture when I was in the north of Norway. I decided to visit the Nord Cap which is considered to be the furthest point in northern Europe. It happened in September, out of tourist season thus there were very few visitors but all of them were from Poland.

Polish ambitions related to work are, in contradiction, rather materialistic (Hickson and Pugh, 2001). It means that somebody's career and success is considered in terms of money and goods he or she can buy. It may be said, in quite an exaggerated way, that an ambition of an average Polish citizen is to have a bigger house and more expensive car than a neighbour has. Such materialism may be a consequence of the Polish history and particularly a time of communism. A generation which is in power now is a generation born in 1960' and 1970'. These people still remember the time of permanent crises of the central planned economy when everyone had the same (usually not much). They (as well as the author of this article) were kids then and associated communism not with violation of individual freedom and human rights but with a lack of basic goods, queuing for everything and dreaming for toys. When a transformation into the market economy occurred these people realised that they their work has a direct connection with material effects and that they may change their situation and erase bad memories from the period of shortcomings. That is why contemporary Poles are often workaholics.

The way how members of the Polish culture pursue to different aims is described, among others, by a saying 'dobra, dobra', which means 'OK, OK' or 'easy, easy'. I have realised that this saying is very often used by Poles when I spoke to a Frenchman who had spent some time in Poland. He adopted very few Polish phrases but 'dobra, dobra' was among them. Thus, it seems to manifest Polish attitude to most of problems: 'do not worry, everything will be all right!' Indeed, Poles have a tendency to underestimate or minimize problems. It would be regarded as rather dangerous mixture if we took into account the ambitions of 'getting into furthest point' described above. However, 'dobra, dobra' phrase contains also another meaning: Polish resourcefulness. It is also expressed through a word 'kombinować' which is almost impossible to translate into English (and probably to other languages) with one word or phrase. It means an attitude of finding a solution in every circumstances; avoiding obstacles, creativity, smartness, being a dodger.

And finally, in the context of setting goals but also regarding attitudes to time, it should be stated that the Polish culture is polychronic and short–time oriented (Gesteland, 2008;Lewis, 2009). Short–time orientation is expressed through the phrase 'straw fire'. Poles are impatient in waiting for results of their activities but also are rather future–oriented (they do not look back to bigger extent). On the other hand, polychronism of the Polish culture implies that on average Poles are late 10–15 minutes for their meetings and these meetings may take longer than it is expected.

Regarding the time, as the last item in these short characteristics, I would like to underline a norm which also may cause some problems in intercultural co–operation: dinning times. What is different from many other cultures is that in Poland we do not have a lunch break. The main meal (lunch) is served around 4–5 PM. And in the evening we have something small. The problem which may occur in cross–cultural environment is that foreign visitors in Poland may be hungry at 12–1 PM (if they are used to eating at such time) and on the other hand may be astonished that their Polish partners do not want to eat much during dinner organised late in an evening.

4. Consequences of Polish culture for management

Many consequences of the Polish business culture have been already indicated. Attitudes to authority lead in Poland to centralisation, long decisional process, barriers for communication, etc. Norms and rules of communication influence the way how people make business relationships. Time–orientation and ambitions create environment for goal setting and pursuing. Dimensions of national culture, as it has been stated earlier, determine also the possibilities for implementation of 'universal' management tools or concepts. Thus, for example, in the research projects conducted at our faculty we considered Polish culture as a factor influencing following management concepts:

- competitiveness and building of competitive advantages by Polish companies; they focus on short–time oriented strategies (Stankiewicz, 2002);
- a process of knowledge management in Polish companies; in this case preferences for 'hard data', hierarchical dependency in organisations and relying on team–based personal relationships appeared as the most significant (Stankiewicz, 2006);
- Positive Organisational Scholarship; among various problems the lack of trust between people located on different positions in an organisational structure create an organisational climate limiting positive relations in organisations (Stankiewicz, 2010).

There is no doubt that a national culture creates specific conditions for behaviours which are important for management. However, an outsider through an observation or reading appropriate publications may receive only a superficial insight into a foreign culture. Nevertheless I hope that I managed to give at least very general knowledge about the main Polish values and norms which will make a reader resistant to surprises caused by his or her Polish business partners.

References

1. Brewster Ch., Sparrow P., Vernon, G. (2007) *International Human Resource Management,* Chartered Institute of Personnel and Development, London.
2. Ferraro, G.P. (2002) *The Cultural Dimension of International Business*, Pearson Prentice Hall, New Jersey.
3. Gesteland, R.R. (2008) *Cross–Cultural Business Behavior. Negotiating, Selling, Sourcing and Managing Across Cultures*, Copenhagen Business School Press.
4. Hall, E.T., Hall, M.R. (1990) *Understanding Cultural Differences. German, French and Americans,* Intercultural Press, Inc.
5. Hickson, D.J., Pugh, D.S. (2001) *Management Worldwide. Distinctive Styles Amid Globalisation,* Penguin Books.
6. Hofstede, G. (2003) *Cultures and Organizations: Software of the Mind***,** Profile Books, London.
7. Kroeber, A.L., Kluckhohn, C.K.M. (1952) *Culture*, Meridian Books, New York.
8. Lane, H.W., DiStefano, J.J., Maznevski, M.L. (2000) *International Management Behavior*, Blackwell Publihers Inc.
9. Lewis, R.D. (2009) *When Cultures Collide. Leading Across Cultures,* Nicholas Bearley International, London.
10. Mole, J. (2009) *Mind Your Manners. Managing Business Cultures in the New Global Europe*, Nicholas Brealey International.
11. Nasierowski, W., Mikula, B. (1998), "Culture Dimensions of Polish Managers: Hofstede's Indices", *Organization Studies*, 19/3.
12. Stankiewicz, M.J. (ed.) (2010) *Pozytywny Potencjał Organizacji. Wstęp do użytecznej teorii zarządzania,* Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
13. Stankiewicz, M.J. (ed.) (2006) *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstwa,* Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
14. Stankiewicz,M.J. (ed.) (2002) *Determinanty konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Sposoby i warunki umacniania konkurencyjności przedsiębiorstw w perspektywie globalizacji gospodarki*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń.
15. Trompenaars F., Hampden–Turner, Ch. (2005) *Riding the Waves of Culture. Understanding Cultural Diversity in Business*, Nicholas Brealey Publishing, London.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Алдона Глинская–Невес, доктор экономических наук, профессор
Факультет Экономических Наук и Управления
Университет имени Николая Коперника
УЛ. ГАГАРИНА 13А, Г. ТОРУНЬ, 87–100, ПОЛЬША.

DATA ABOUT THE AUTHOR
Aldona Glinska–Newes, Doctor of Economics, Professor
Faculty of Economic Sciences and Management
University after Nikolay Copernic
GAGARINA STR., 13A, TORUN, 87–100, POLAND.

УДК 338:439

ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОНОВЛЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Дейнеко Л.В., Шелудько Е.І.

У статті здійснено оцінку модернізаційних перспектив харчової промисловості, ідентифіковано підгалузі харчової промисловості за рівнем впровадження передових технологій та розвитком інноваційної діяльності, оцінено можливості галузі до структурно–інноваційних змін, обґрунтовано необхідність створення умов, що сприяють розвиткові інноваційних процесів та впровадженню досягнень науки і техніки.

Мета дослідження: здійснення оцінки реальних та потенційних можливостей галузі до трансформаційних змін в умовах глобальної конкуренції, обґрунтування заходів її модернізації та необхідності забезпечення інноваційних змін у галузі, здатних підвищити конкурентоспроможність вітчизняної харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Результати дослідження: обґрунтовано, що оновлення потенціалу харчової промисловості та його ефективна реалізація вимагають розробки Стратегії розвитку харчової промисловості – важливого прогнозного документу, в якому мають бути чітко визначені цілі, завдання та основні напрямки розвитку галузі, окреслені методи та механізми реалізації поставлених завдань, в тому числі визначені напрямки та заходи державної підтримки правового та економічного характеру, що спрямовані на стимулювання розвитку і зростання обсягів ефективного виробництва промислових продовольчих товарів та забезпечення високої конкурентоспроможності останніх на внутрішньому та світовому ринках.

***Ключові слова**: харчова промисловість, трансформаційні зміни, конкурентоспроможність, модернізація, інновації.*

ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ОБНОВЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Дейнеко Л.В., Шелудько Э.И.

В статье проведена оценка модернизационных перспектив пищевой промышленности, идентифицированы подотрасли пищевой промышленности по уровню внедрения передовых технологий и развития инновационной деятельности, оценены способности отрасли к структурно–инновационным переменам, обоснована необходимость создания условий, способствующих развитию инновационных процессов в отрасли и внедрению достижений науки и техники.

Цель исследования: проведение оценки реальных и потенциальных возможностей отрасли в трансформационных изменений в условиях глобальной конкуренции, обоснование мероприятий ее модернизации и необходимости обеспечения инновационных изменений в отрасли, способных повысить конкурентоспособность отечественной пищевой продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Результаты исследования: обосновано, что обновление потенциала пищевой промышленности и его эффективная реализация требуют разработки Стратегии развития пищевой промышленности – важного прогнозного документа, в котором должны быть четко определены цели, задачи и основные направления развития отрасли, указанные методы и механизмы реализации поставленных задач, в том числе определены направления и меры государственной поддержки правового и экономического характера, направленных на стимулирование развития и роста объемов эффективного производства промышленных продовольственных товаров и обеспечения высокой конкурентоспособности последних на внутреннем и мировом рынках.

***Ключевые слова:** пищевая промышленность, трансформационные изменения, конкурентоспособность, модернизация, инновации.*

WAYS AND PERSPECTIVES OF RESTORING POTENTIAL OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

Deyneko L.V., Sheludko E.I.

The article assesses the modernization perspectives of food industry, identifies sub–branches of food industry on the level of implementation of advanced technologies and innovative activities, assesses readiness of branch to structural and innovative changes, and substantiates the necessity to create favorable conditions for the development of innovative processes and implementation of scientific and technical achievements.

Aim of research: assessment of real and potential readiness of the branch to transformation changes in the conditions of global competition, substantiation of its modernization and the necessity of realizing innovative changes in the branch, capable of increasing competitiveness of the Ukrainian food products on the internal and external markets.

Results of research: restoring potential of food industry and its realization require the development of Strategy of Food Industry Development – important forecasting document with the clearly identified aims, tasks and main directions of branch development, including directions and measures of the state legal and economic support directed at stimulating development, increasing volumes of industrial goods and providing high competitive capacity of the latter on the internal and world markets.

***Key words**: food industry, transformation changes, competitive capacity, modernization, innovations.*

Харчова промисловість є і залишається у подальшому стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Зважаючи на пріоритетну роль галузі для економічного і соціального розвитку суспільства, її розширене прискорене відтворення виступає однією з найголовніших передумов подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання. Ефективне економічне зростання країни вимагає вирішення стратегічного завдання створення в Україні потужної харчової індустрії для задоволення потреб внутрішнього і зовнішнього ринків у продовольстві, забезпечення продовольчої безпеки держави, формування потужного експортного потенціалу, збільшення валютних та бюджетних надходжень.

Підприємства харчової промисловості, незалежно від специфіки виробництва, стикаються сьогодні з гострою потребою в новітніх технологіях і устаткуванні. Ця тенденція істотним чином посилилася після вступу України до СОТ. Жорсткі умови виходу на світовий продовольчий ринок передбачають дотримання сучасних вимог виробництва продукції, стандартизації і контролю над її якістю і потребують прискореного переходу харчової промисловості України на інноваційну модель розвитку. Використання інноваційних розробок в цих умовах дозволяє підвищити продуктивність, поліпшити якість продукції, розширити ринки збуту і підвищити конкурентоспроможність продукції, оптимізувати роботу персоналу, мінімізувати вплив людського чинника на якість готового продукту і, як результат, підвищити ринкову вартість самого виробництва загалом. Цим підтверджується актуальність даного дослідження.

Розглянуті у статті питання входять до кола наукових інтересів та досліджень відомих вітчизняних та російських науковців О.Алтухова, О.Амоші, В.Бойка, З.Варналія, В.Гейця, В.Гончарова, О.Гордєєва, Т.Мостенської, Б.Пасхавера, М.Сичевського, Л.Федулової, Л.Шинкарук, М.Якубовського, науковий доробок яких складає теоретичний фундамент для розроблення заходів з метою формування ефективного економічного механізму модернізації галузей промисловості.

Головною метою даного дослідження є здійснення оцінки реальних та потенційних можливостей галузі до

 © Дейнеко Л.В., Шелудько Е.І., 2013

трансформаційних змін в умовах глобальної конкуренції, обґрунтування заходів її модернізації та необхідності забезпечення інноваційних змін у галузі, здатних підвищити конкурентоспроможність вітчизняної харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Харчова промисловість є важливою рушійною силою вітчизняної економіки, однією з провідних галузей промисловості країни за обсягами споживання її продукції на внутрішньому ринку. Вона виробляє 15% від загального обсягу промислового виробництва, в галузі зайнято 13% працюючого населення. Україна традиційно належить до держав, що виробляють та експортують продовольчу продукцію – країна входить до десятки найбільших світових продавців пшениці, соняшника, соняшникової олії, ячменю, жита й кукурудзи. Обсяг середньорічного експорту українського продовольства з 2007 по 2011 р. склав $9,7 млрд. У 2009 році в Україні був зафіксований рекордний експорт зерна – при врожаю 54,4 млн. тонн було вивезено 25,03 млн. тонн, завдяки чому Україна (разом з Росією) посіла третє місце в світі за експортом продовольства. Традиційно найбільший ринок для України – російський, його місткість – близько $1,7 млрд. в рік. У п'ятірку найбільших покупців української продукції, окрім Росії, входять Єгипет і Саудівська Аравія, а також Індія та Туреччина. На ці топ–5 країн доводиться 38% всього продовольчого експорту України. За розрахунками фахівців, найбільше на продукцію з України витрачають жителі Польщі, Молдови і Грузії – по $50–75 в рік, а кожен росіянин купує української продукції лише на $12 в рік.

Однак наслідки економічної кризи не оминули і харчову промисловість. Частка готових харчових продуктів, алкогольних та безалкогольних напоїв, тютюну у загальному обсязі як експорту, так і імпорту за останні 5 років має тенденцію до зниження. Ще у 2006 році галузь мала значний експортний потенціал і позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Експорт харчової промисловості становив майже чверть від загального обсягу експорту країни, що визначало найвищий рівень серед країн–сусідів. Вже у 2007 році ситуація погіршилась, у структурі експорту частка готових харчових продуктів знизилась до 3,4% та сальдо стало від'ємним. Темпи росту обсягів виробництва відчутно уповільнились, погіршились позиції вітчизняної харчової продукції на внутрішньому ринку, скорочується її експорт. І хоча харчова промисловість виконувала стабілізуючу роль в умовах економічної кризи, забезпечуючи в середньому позитивне зростання на 5% протягом 2008–2011 рр., разом з цим, криза все ж позначилась на показниках економічної діяльності галузі. Зовнішньоторговельне сальдо по групі готових харчових продуктів вже третій рік поспіль є від'ємним. Від'ємне торговельне сальдо у цій товарній групі порушує усталений погляд на ситуацію, коли задоволення смаків та уподобань споживачів харчової продукції відбувається за рахунок переважно вітчизняних товарів.

Лібералізація міжнародної торгівлі призвела до того, що імпорт продовольчих товарів і сировини для їх виробництва став для вітчизняних товаровиробників фактором конкуренції на внутрішньому ринку. Спостерігається також негативна тенденція до зростання частки імпорту у структурі внутрішнього споживання, якщо у 2005 р. вона становила 11,4 %, то у 2011 р. – сягнула 19,6 %.

Ринок продукції харчової та переробної продукції взагалі володіє високою ємністю і характеризується стабільним попитом, що перетворює галузь в привабливий об'єкт для інвестицій. Зокрема, у 2011 р. в галузь було інвестовано понад 12 млрд. грн., що склало 14,1% загальнопромислових інвестицій, а обсяги іноземного інвестування на 01.01.12 становили понад 2 млрд. грн., або 13,6 % ПІІ в промисловість України.

Попит на імпортні товари не тільки обмежує попит на вітчизняні товари, стримує розвиток вітчизняного виробництва, але й призводить до негативних фінансово–економічних наслідків. Аналіз фінансово–господарської діяльності підприємств харчової промисловості свідчить про їх нелегкий фінансовий стан, з 2007 р. відмічається негативна тенденція – знижується частка підприємств галузі, які одержали прибуток (з 66,8% у 2007 р. до 59,4% у 2011 р.) та збільшується частка підприємств, що отримали за відповідний період збиток (до 40,6% – у 2011 р.). Найбільша питома вага збиткових підприємств спостерігається в спиртовій, борошномельно–круп'яній, м'ясній, молочній та цукровій галузях. Фінансові результати харчової промисловості напряму впливають на їх рентабельність. Рентабельність операційної діяльності харчових підприємств знижується з 2009 р. – за даними 2011 р. рентабельність операційної діяльності харчових підприємств становить 4,2%.

Розвиток харчової промисловості залежить від сільськогосподарського виробництва. І від того, наскільки ефективно розвиваються такі важливі галузі, як рослинництво і тваринництво, багато в чому залежать не тільки обсяги, але якість і асортимент вироблюваних харчових продуктів, а також цінова динаміка на продовольчому ринку країни. М'ясна, молочна, цукрова галузі відчувають дефіцит вітчизняної сировини при наявності вільних виробничих потужностей, тут необхідно підвищувати конкурентоспроможність шляхом збільшення сировинної бази на основі вітчизняного виробництва сільгосппродукції і залученням масштабних інвестицій у підвищення технічного рівня підприємств.

Дисбаланс між темпами власного виробництва і динамікою імпорту продовольчих товарів виробництва загострює ступінь загрози для роботи вітчизняних підприємств, обмежуючи їх можливості збуту готової продукції, створюючи тим самим бар'єри на шляху структурної перебудови промисловості. Висока залежність від імпорту устаткування і технологій, занепад галузевої науки створює додаткові ризики для розвитку галузі.

Конкурентоспроможність більшості вітчизняних продовольчих товарів на світових ринках обмежена, але існують галузі, чия продукція може успішно конкурувати з імпортною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, приміром, кондитерська, олійно–жирова, виробництво напоїв. В цих галузях проведено технічне переозброєння, побудовано нові підприємства, що дозволило підвищити якість та розширити асортимент виробленої продукції. Значна частка підприємств кондитерської, олійно–жирової, тютюнової галузей та виробництва напоїв опинилися в руках транснаціональних корпорацій. Підприємства, що перебувають у їх власності, оснащені сучасним устаткуванням, а рівень їх менеджменту відповідає світовим стандартам.

Дотримання умов конкурентної боротьби вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Взагалі актуальність проблем наукового забезпечення харчової промисловості є беззаперечною й стратегічно важливою в умовах розв'язання завдань щодо подолання кризових явищ в галузі та досягнення сталого економічного зростання. Виконання цієї місії можливе лише на основі підняття науково–технологічного рівня харчової промисловості до вищих світових стандартів. Реалізація такої стратегії передбачає модернізацію виробничої бази харчових підприємств, оснащення їх сучасною технікою, впровадження новітніх маловідходних, ресурсозберігаючих та екологобезпечних технологій, забезпечення галузі висококваліфікованими професійними кадрами.

З метою оцінки техніко–технологічного стану вітчизняних промислових підприємств та їх здатності впроваджувати інновації в рамках наукового проекту «Політика модернізації та перспективи структурних зрушень у промисловості України» (керівник проекту чл.–кор. НАН України Л.Шинкарук) було проведене відповідне анкетне опитування, в якому приймали участь промислові підприємства різних регіонів, різних розмірів за кожним видом економічної діяльності. Авторами статті були узагальнені результати цього опитування по підприємствах харчової промисловості, які пропонуються вашій увазі нижче.

Опитані підприємства *м'ясної промисловості* орієнтовані на внутрішній ринок. Кожне четверте з опитаних підприємств до інновацій спонукала необхідність відповідати діючим екологічним стандартам. В середньому понад 90% інновацій – це продукція, яка залишилась незміненою або була частково модифікованою і лише одне підприємство з випуску м'ясних продуктів випускало 42% нової для підприємства або суттєво вдосконаленої продукції. Основною причиною відмови від придбання та застосування передових технологій є висока вартість обладнання та висока ставка по кредиту. Підприємства

витрачають на нові технології в середньому 25% інвестицій у засоби виробництва, лише одне з опитаних підприємств витрачає на ці цілі понад 75%. Чверть опитаних підприємств має передові технології, освоєння яких незавершене і потребує від 500 тис. до 1 млн. грн., половині з опитаних підприємств потрібно додаткове навчання персоналу і лише третина підприємств використовує енергозберігаючі технології. Ринковий результат впровадження нових технологій – збільшення частки ринку. Переважна більшість опитаних підприємств у своїй стратегії орієнтується на лідерство продукції і лідерство у витратах. Підприємствам галузі бракує технологій з диспетчерського управління та збору даних, планування виробничих витрат, комп'ютерів, що використовуються в цеху та гнучких виробничих систем. Світовим трендом інноваційного розвитку у виробництві м'яса та м'ясопродуктів вважається використання біо– та нанотехнологій, проте жодне з анкетованих підприємств не вказало на них, як на такі, що сприятимуть реалізації стратегії підприємства. Жодне з опитаних підприємств у здійсненні інновацій не співпрацювало з вітчизняними науковими та освітніми закладами.

Половина опитаних підприємств *з промислової переробки овочів та фруктів* – з переважаючою часткою іноземного капіталу, 25–50% їхньої продукції орієнтовано на експорт. Частка витрат на нові технології в загальній структурі інвестицій у засоби виробництва 25–50%, лише одне з опитаних підприємств має передові технології, освоєння яких незавершене і потребує від 500 тис. до 1 млн. грн. Ринковий результат нових технологій – збільшення частки ринку і вихід на нові ринки. Переважна більшість опитаних підприємств у своїй стратегії орієнтується на лідерство продукції і лідерство у витратах. Підприємства галузі мають потребу в гнучких виробничих системах. Модернізація здійснюється переважно за рахунок імпортного обладнання та технологій іноземними інвесторами. Підприємства з вітчизняним капіталом суттєво відстають від них за техніко–технологічним рівнем.

До 25% продукції більшості опитаних підприємств *з виробництва олії та жирів* орієнтовано на експорт, а одне підприємство експортує понад 75% своєї продукції. Переважна більшість опитаних підприємств випускала нові або суттєво вдосконалені товари. Серед основних причин того, що підприємство відмовлялося від придбання та застосування передових технологій, респонденти називали високу вартість обладнання та високі витрати на впровадження. Ринковий результат використання нових технологій – збільшення частки ринку і збільшення рентабельності. Довгострокові стратегії підприємств переважно зорієнтовані на лідерство продукції та сегментації ринку. Підприємствам галузі бракує комп'ютерів, що використовуються в цеху та гнучких виробничих систем. Модернізація здійснюється переважно за рахунок імпортного обладнання та технологій, призводить до збільшення обсягів імпортованої з низькими споживчими властивостями (пальмової олії) як з метою здешевлення продукції задля отримання високих прибутків, так і через відсутність стабільних стосунків з постачальниками сировини, які надають перевагу експорту олієнасіння за кордон. Жодне з опитаних підприємств у здійсненні інновації не співпрацювало з вітчизняними науковими та освітніми закладами.

Опитані підприємства *молочної промисловості* в середньому до 25% своєї продукції експортують. Одне підприємство інноваційну діяльність вважає економічно–невигідним. Вона здійснюється на 100% за кошти підприємства. Переважна більшість опитаних підприємств випускала нові або суттєво вдосконалені товари. В середньому 25%–50% витрат від загальних інвестицій спрямовуються в засоби виробництва. Два з 15 опитаних підприємств витрачали на придбання нових технологій понад 75% загальних інвестицій засобів виробництва. Третина опитаних підприємств має передові технології, освоєння яких не завершено і потребує понад 500 тис. грн. В довгостроковій стратегії підприємства орієнтуються як на позиціювання товару, так і на скорочення витрат. В інноваційній діяльності переважають продуктові інновації, використання нових технологій не забезпечує світових вимог до якості і безпечності продукції, в т.ч. через брак сировини, яка б відповідала цим вимогам та відсутність вітчизняних приладів контролю та вимірювання. Реальним протиріччям інноваційного розвитку галузі і можливостями підприємств модернізуватися є відсутність співпраці з вітчизняними науковими та освітніми закладами.

За даними опитаних підприємств *з виробництва напоїв*, половина з них спрямовує до 25% продукції на експорт. Кожне четверте з опитаних підприємств до інновацій спонукала необхідність відповідати діючим екологічним стандартам. Близько половини реалізованої продукції складає нова або суттєво вдосконалена продукція для підприємства. Два з 12 опитаних підприємств випускають близько 20% продукції, що є новою для ринку. Підприємства витрачають на нові технології 25–50% інвестицій в засоби виробництва. Двоє з 10 підприємств мають передові технології, завершення яких потребує понад 500 тис. грн. Ринковий результат використання нових технологій – збільшення частки ринку і виходи на нові ринки. Довгострокова стратегія підприємств переважно зорієнтована на лідерство продукції та сегментацію ринку. Опитуваним підприємствам бракує наступних технологічних процесів: автоматизовані системи відеоконтролю, комп'ютери, що використовуються для контролю в цеху, технології виробництва продукції кінцевої форми, програмовані логічні контролери, програмне забезпечення для контролю технологічного процесу, цифровий дистанційний контроль технологічного процесу заводу. Основним протиріччям інноваційного розвитку і модернізації є використання переважно імпортного обладнання, технологій, значна частка використання імпортних інгредієнтів, в тому числі тих, безпечність яких для людського організму є сумнівною. Жодне з опитаних підприємств в здійсненні інновації не співпрацювало з вітчизняними науковими та освітніми закладами.

Таким чином, модернізація потенціалу галузі з використанням прогресивних техніко–технологічних досягнень особливо активно відбувається в тих секторах, які впродовж останніх років були об'єктом підвищеної уваги іноземних інвесторів: підприємств по виробництву мінеральних вод і прохолодних напоїв, пива, рафінованої олії і жирів, кондитерських виробів тощо. Інші ж вітчизняні підприємства стикаються на цьому шляху зі значними труднощами. Перспективними з точки зору здатності до модернізації у середньостроковій перспективі, на наш погляд, є підприємства, що й досі вважаються малопривабливими інвестиційно (з виробництва рибної продукції, маргарину, крохмалю, вин, макаронних виробів, дієтичних і продуктів дитячого харчування) та технічно відсталі виробництва (промислове перероблення овочів і фруктів; виробництво круп; виробництво готових кормів тощо). Деякі з вищезазначених підгалузей (промислове перероблення овочів і фруктів, виробництво дієтичних продуктів і продуктів дитячого харчування, виробництво алкогольних напоїв, виробництво вин (особливо елітних) мають значний потенціал імпортозаміщення та можливості до зростання внутрішнього виробництва й збільшення сегменту внутрішнього ринку у даному виді продукції. Застосування сучасного обладнання та використання новітніх високоефективних технологій дозволить у середньотерміновому періоді підвищити якісні та економічні показники зазначених харчових виробництв і вивести їх на лідируючі позиції з точки зору конкурентоспроможності продукції.

Основними *ризиками та загрозами*, що можуть виникнути та ускладнити подальший розвиток модернізаційних процесів у харчовій промисловості, є такі:

Експліцитні (прямі):

- зменшення державних соціальних виплат, що знижує купівельну спроможність населення України та обмежує попит на продукцію галузі;
- посилення соціальної напруги внаслідок дефіциту або немотивованого підвищення цін на деякі види основних продовольчих товарів або їх групи;
- можливі загострення проблем, пов'язаних з неконкурентоспроможністю окремих галузей харчової промисловості, які

проявилися після вступу України до СОТ, а також протекціоністська політика держав – імпортерів, пов'язана із світовою продовольчою кризою, може призвести до зменшення рівня захисту внутрішнього продовольчого ринку, скорочення обсягів продажів вітчизняної харчової продукції в короткостроковій перспективі, прискорення процесу поглинання вітчизняних підприємств міжнародними корпораціями та перерозподілу ринків;

- нестабільність гривні ускладнюватиме розвиток підгалузей, залежних від критичного імпорту; девальвація національної валюти послужить фактором посилення інфляційних очікувань і знецінення валюти, що буде поштовхом для населення скуповувати іноземну валюту з метою збереження власних заощаджень. Відповідно відбуватиметься зменшення реальних доходів населення через зростання рівня інфляції;
- недосконале управління у системі регуляції експортно–імпортних операцій у харчовій промисловості, переважно сировинна орієнтація вітчизняної структури експорту продукції АПК;
- незадовільне регулювання сфери контролю та нагляду за харчовими продуктами; необхідність прискорення процесу гармонізації законодавчої сфери щодо харчових продуктів, управління контролем, лабораторій, взаємодії зі споживачами, підготовки кадрів;
- високий рівень оподаткування продовольчих товарів, що не відповідає світовим тенденціям;
- недостатній рівень фінансування інвестиційно–інноваційного розвитку харчової промисловості, недосконаліть організаційно–економічного механізму, який не створює достатньо стимулів для інновацій.

Імпліцитні (непрямі):

- низька ефективність підприємств в зв'язку з високою ресурсомісткістю виробництва; високий рівень зносу виробничих потужностей, невідповідність активної їх частини світовим вимогам; погіршення фінансових результатів ряду підприємств за рахунок посилення конкуренції між вітчизняною та імпортованою продукцією;
- неспроможність значної частки малих та середніх підприємств впровадити сучасні системи контролю за якістю та безпекою продукції; можливість банкрутства малих підприємств харчової промисловості через нестачу внутрішніх коштів на оновлення виробництва;
- недосконаліть системи збуту продовольчої продукції, особливо у системі оптової торгівлі продовольчими товарами та недовіра до держави як до оптового покупця;
- нерозвиненість виробничої та логістичної інфраструктури, недосконаліть інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури агропродовольчих ринків; нестача сировини, матеріалів та комплектуючих, застаріле обладнання;
- збільшення частки імпорту сировинних ресурсів (через значне скорочення власної вітчизняної сировини) для виробництва харчових продуктів, що відбивається на вартості продуктів харчування;
- низькі стимули до модернізації окремих ринків (хліба та хлібобулочних виробів, борошномельно–круп'яної промисловості, крохмалепатокової, дріжджової, соляної тощо);
- відсутність розвинутої дистрибуції та сильних вітчизняних брендів, здатних забезпечити просування української харчової продукції на зовнішніх продовольчих ринках.

Вирішенню проблеми модернізації харчових підприємств і забезпечення галузі відповідним технічним обладнанням та продукцією машинобудівної галузі можуть перешкоджати: критична обмеженість обігових коштів у підприємств–виробників техніки; низька платоспроможність товаровиробників агропромислової продукції для її придбання; нерозвиненість інфраструктури ринку (реальний моніторинг, інформаційно–маркетингове, виставково–торговельне та фірмове технічне забезпечення, сервісні формування, неефективність механізму фінансового лізингу з повернення платежів тощо); неврегульованість механізмів кредитування виробництва і закупівлі техніки тощо.

Важливим завданням, що поліпшить дієвість механізмів державного регулювання виробництва продовольства, є розробка нормативно–правової бази для підтримки структурно–інноваційних зрушень у процесі модернізаційного оновлення галузі. Існуюча нормативно–правова база державного регулювання щодо забезпечення прямого макроекономічного впливу на інвестиційну та інноваційну активність підприємств харчової промисловості має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів у галузі ще недостатня. Механізми вирішення поставлених завдань передбачають, насамперед, необхідність виконання норм існуючого законодавства та вдосконалення й прийняття нових правових документів для регуляції інноваційної та інвестиційної діяльності у галузі.

Зокрема, необхідно забезпечити дієвість Законів України: «Про захист прав споживачів», «Про питну воду та питне водопостачання», «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів», «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них», «Про молоко та молочні продукти», «Про інноваційну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», „Про зовнішньоекономічну діяльність", „Про режим іноземного інвестування"; виконання заходів Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2015 р., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 30.05.2008 р. №785; Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України №447 від 14.05.08 р.; Загальнодержавної цільової економічної програми проведення моніторингу залишків ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин у живих тваринах, продуктах тваринного походження і кормах, а також у харчових продуктах, підконтрольних ветеринарній службі на 2010–2015 роки, затвердженої Законом України від 4 червня 2009 р., № 1446–VI; Державної програми розвитку внутрішнього виробництва, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 р. № 1130; Державної цільової економічної програми імпортозаміщення на період до 2015 року. Всі вищезазначені законопроекти мають бути приведеними у відповідність загальним засадам діяльності держави, які визначені, насамперед, у статті 3 Конституції України, відповідно до якої людина, її життя і здоров'я визнаються найвищою соціальною цінністю, та статті 42 Основного Закону України, за якою „держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт".

Важливим законодавчим актом, що визначає правовий порядок гарантування безпечності та якості продуктів харчування є Закон України «Про безпечність і якість харчових продуктів». З метою підвищення рівня захисту прав та інтересів споживачів за останні роки в Україні розроблено та прийнято ряд законів, адаптованих до вимог законодавства ЄС, зокрема «Про внесення змін до Закону України «Про захист прав споживачів» і «Про внесення змін до Закону України «Про рекламу», проект Закону України «Про внесення змін до деяких Законодавчих актів України щодо безпечності харчових продуктів», доопрацювання яких необхідно в частині гарантування споживачам харчової продукції безпеки здоров'я та життєдіяльності, захисту їх прав у випадку потрапляння на ринок неякісних та небезпечних для вживання харчів та врегулювання питання стосовно затвердження технічних регламентів на харчову продукцію.

Для стимулювання вітчизняного виробництва дитячих продуктів Міністерством аграрної політики та продовольства України розроблено Державну цільову соціальну програму розвитку виробництва продуктів дитячого харчування на 2012–2016 рр. (затверджена 15.08.2011 р.), яка передбачає надання державної підтримки на технічне переоснащення підприємств, виробників

продуктів дитячого харчування, створення нових виробничих потужностей та лабораторного обладнання. Програма передбачає розроблення стандартів і технічних регламентів позначення, пакування, маркування та етикування продуктів дитячого харчування, гармонізацію вітчизняного законодавства у сфері безпечності та якості продуктів дитячого харчування з міжнародним законодавством відповідно до вимог Кодексу Аліментаріус.

Згідно Національного плану дій на 2012 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», затвердженого Указом Президента України №187/2012 від 12.03.2012 р., з метою усунення законодавчої неврегульованості добровільності застосування стандартів та інших нормативних документів у сфері стандартизації передбачено:

- розроблення нової редакції проекту Закону України «Про стандартизацію»;
- розробку Закону України щодо інформування споживачів про харчові продукти, гармонізований з Регламентом ЄС №1169/2011 від 25.10.2011 р.;
- внесення змін до Технічного регламенту щодо правил маркування харчових продуктів з метою його гармонізації з вимогами Директиви ЄС №2000/13/ЕС;
- в частині адаптації системи санітарних та фітосанітарних стандартів до законодавства Європейського Союзу розробити та затвердити законопроекти: «Про новітні харчові продукти», «Про корми», «Про продукти тваринного походження».

Для прискорення процесу впровадження міжнародного досвіду контролю харчової продукції також необхідно забезпечити реалізацію низки заходів, зокрема: щодо запровадження в Україні положень Регламентів Ради Європи №854/2004, 178/2002/ЕС, 882/2004 та №669/2009, а також комплексу директив, що забезпечують їх реалізацію; щодо розроблення проекту Закону України «Про державний ринковий нагляд за додержанням вимог безпечності продукції», який би враховував положення директив Європейського Союзу про загальну безпеку продукції 2001/95/ЕС та щодо юридичної відповідальності за дефектну продукцію 85/374/ЕЕС; щодо прийняття та впровадження в якості національних документів нормативів і стандартів Комісії «Кодекс Аліментаріус», передбачених Законом України «Про безпечність і якість харчових продуктів».

На основі здійсненого аналізу інноваційних перспектив розвитку окремих підгалузей харчової промисловості авторами визначено низку завдань та цільових індикаторів, а також сформовано комплекс коротко– та середньострокових заходів щодо підтримки політики модернізації промислового потенціалу у галузі:

Цільовий індикатор 1.1	**Збільшення випуску продукції харчової промисловості:** Середньорічний темп зростання обсягів виробництва продукції харчової промисловості не менше 4%. Наростити обсяги виробництва яловичини та телятини (на 2% щорічно), овочевих та фруктових соків (на 2,5%).

Основні заходи:

короткострокові

- забезпечення виробництва харчових продуктів у обсязі та асортименті, достатніх для харчування населення за науково обґрунтованими нормами, забезпечення раціональних норм споживання основних продовольчих товарів населенням з різним рівнем достатку з метою підтримки здоров'я населення України;
- нарощування виробництва та розширення асортименту продуктів харчування, дефіцит яких має місце нині на агропродовольчому ринку;
- удосконалення системи зберігання продовольства на всьому шляху пересування сировини і готової продукції – від поля або ферми до споживача, застосування сучасних технологій і обладнання, забезпечення максимального зберігання харчової якості та зниження втрат біологічної цінності продуктів, унеможливлення бактеріального, хімічного і фізичного забруднення;
- виробництво повноцінних продуктів харчування і високоякісних кормів для тваринництва з побічної сировини та відходів харчової промисловості;
- розширення виробництва аграрної сировини для підприємств і галузей харчової промисловості, що є стратегічно важливими і потребують відродження (зокрема, для м'ясної та молочної промисловості);
- формування сталого довгострокового попиту населення на конкурентоспроможну харчову продукцію, яка є результатом нових технологій, та забезпечення сталих високих прибутків підприємств, що виготовляють її;
- формування сприятливого інвестиційного клімату шляхом розширення і удосконалення нормативно–правової бази, визначення найбільш пріоритетних напрямів вкладання інвестиційних ресурсів;
- удосконалення механізмів інвестиційного забезпечення відтворювальних процесів у галузях і на підприємствах харчової промисловості; запровадження ефективного механізму інвестування техніко–технологічної модернізації переробних підприємств, оновлення основного капіталу на якісно новій базі;
- приділення особливої уваги пошуку та виявленню важелів та інструментарію, при використанні яких держава зможе інтенсифікувати інвестиційно–відтворювальні процеси та стимулювати їх поширення на інвестиційно малопривабливі та технологічно відсталі підприємства харчової промисловості;
- раціональне та ефективне поєднання власних і залучених, коротко– і довгострокових, фінансових, матеріально–технічних, організаційно–технологічних та інших ресурсів на цілі інвестування відтворювальних процесів.

середньострокові

- стимулювання попиту на продукцію, яка випускається вітчизняними підприємствами харчової промисловості шляхом стабільного підвищення доходів населення;
- забезпечення гнучкої державної підтримки товаровиробників харчової промисловості шляхом проведення сприятливої кредитно–фінансової, податкової, цінової, інвестиційної політики, здійснення протекціоністських заходів, забезпечення науковим і кадровим потенціалом;
- посилення гарантій щодо захисту іноземних інвесторів від незаконного вилучення прибутків, націоналізації, компенсації і відшкодування збитків; підвищення рівня довіри західних підприємств до стабільності економічної та політичної ситуації у країні; запровадження страхування прямих іноземних інвестицій, майна та ризиків підприємств з іноземними інвестиціями;
- створення умов для широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- збереження та диверсифікація сфери прикладання праці на підприємствах харчової промисловості, в суміжних галузях аграрної сфери та обслуговуючих виробництвах.

Цільовий індикатор 1.2	**Стимулювання експортного потенціалу харчової промисловості** Довести частку експорту готових харчових продуктів до 45–50% у структурі експорту продукції АПК

Основні заходи:

короткострокові

- розроблення та впровадження системи захисту внутрішнього ринку та стимулювання вітчизняного виробника кінцевої продукції поглибленої переробки;
- розширення експорту продовольчих товарів глибокої переробки;

- створення або розширення діючих імпортозамінних виробництв з метою зменшення обсягів ввезення продовольчої продукції, що може вироблятися в країні; створення нових та розширення існуючих потужностей підприємств, що виробляють продукти харчування на експорт;
- прискорення переходу галузей вітчизняного продовольчого машинобудування на виробництво промислової продукції, яка спроможна забезпечувати випуск продуктів харчування, що повністю відповідають європейським стандартам і вимогам до якості та екологобезпечності продовольства, та недопущення забруднення довкілля відходами харчової промисловості;
- переорієнтація іноземних фірм з експорту готової продукції на вітчизняний ринок, на розвиток місцевого виробництва шляхом здійснення спільних проектів.

середньострокові

- залучення торгових представництв України за кордоном для організації участі підприємств харчової промисловості в міжнародних спеціалізованих виставках, проведення семінарів, симпозіумів для розширення ринку збуту продукції за межами України;
- проведення маркетингових досліджень за кордоном з метою зацікавлення зарубіжної аудиторії, вивчення норм та практичного застосування іноземного законодавства, норм, правил поведінки на ринку, сертифікатів, стандартів та інших вимог до якості товарів;
- використання спеціалізованих періодичних видань Державного інформаційно – аналітичного центру моніторингу зовнішніх торгових ринків з метою реклами своєї продукції та розповсюдження їх через систему офіційних закордонних представництв України, а також за передплатою.

Завдання 1.1	**Удосконалення системи стимулювання для підприємств харчової промисловості.**

Основні заходи:

короткострокові

- для забезпечення стабільної діяльності підприємств без погіршення фінансового стану необхідно внести пропозицію переглянути механізм Порядку нарахування, виплат і використання коштів, спрямованих для виплати дотацій сільгоспвиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко та м’ясо в живій вазі. Наприклад, гарантування більш високої ціни на молодняк з боку переробних підприємств м'ясної промисловості (збільшення закупівельної ціни на 30%) буде досить привабливим для великих сільськогосподарських товаровиробників;
- необхідно враховувати можливі варіанти співвідношення стимулюючої функції податків і їх дестимулюючого впливу. За умов, що склалися в харчовій промисловості, доцільно знизити рівень податкового навантаження на суб'єкти оподаткування та зрівняти податковий тиск на різні категорії платників податків. Збільшення податкових надходжень до бюджету можливо лише шляхом підвищення мотивації ринкових суб’єктів своєчасно сплачувати податки. Заохочувальним засобом в даному випадку є зменшення ставок оподаткування;
- впровадити стимулювання для підприємств, які добросовісно виконують вимоги законів і свої зобов'язання, з метою підвищення платоспроможності та запобігання фінансовому краху цих підприємств, надання їм змоги використати власні обігові кошти на потреби виробництва;
- застосування при оподаткуванні обґрунтованої диференціації ставок податків залежно від виду діяльності й розміру одержуваного прибутку; встановити різні ставки податку на додану вартість в залежності від виду виробленої продукції;
- ліквідація податкових пільг, які сприяють перерозподілу доходів, деформують вартісні показники в економіці і знижують конкурентоспроможність товаровиробника;
- держава, проводячи податкову політику в лікеро–горілчаній, пивоварній, спиртовій галузях, повинна орієнтуватись на рівень платоспроможності громадян та відповідні світові ціни на аналогічну продукцію за кордоном, і регулювання ставок акцизного збору повинно відбуватися відповідно до даного рівня.

середньострокові:

- підвищення активізації діяльності підприємств харчової промисловості повинно бути спрямоване на стимулювання їх економічного розвитку (через дозвіл часткового використання податку на додану вартість на розширення та оновлення матеріально–технічної бази); на стимулювання застосування ресурсозберігаючих, мало– та безвідходних, екологічно безпечних технологій; стимулювання вітчизняного виробництво харчових продуктів і нарощування експортного потенціалу шляхом регулювання ставок митних зборів.

Завдання 1.2	**Підвищення якісних характеристик вітчизняного інноваційного та науково–технологічного потенціалу підприємств харчової промисловості до рівня стандартів розвинених країн, інтенсифікація процесу розробки та впровадження нових технологій та прискорення їх практичного використання.** Підвищити частку інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції на 20–25%, збільшити частку інноваційно–активних підприємств галузі у загальній кількості промислових підприємств (інноваційно–активних) до 40%.

Основні заходи:

короткострокові

- визначення і реалізація форм та методів взаємодії науки та виробництва;
- стимулювання наукових розробок, що мають на меті створення нових технологій і продуктів для підприємств харчової промисловості;
- ефективна передача досягнень науки, знань і результатів наукових розробок у виробництво;
- розробка оцінки конкурентоспроможності товарів, яка б враховувала товарознавчо–технологічні знання, інформацію про аналоги, принцип введення інновацій;
- фінансування інноваційних проектів на прийнятних для підприємств харчової промисловості умовах;
- залучення іноземних інвестицій для більш ефективного вирішення проблеми налагодження виробництва високотехнологічної наукомісткої продукції;
- розроблення, експертиза і супроводження інноваційних програм і проектів; справедливий розподіл результатів інноваційних проектів;
- освіта, підготовка і перепідготовка кадрів;
- участь держави і регіональних органів влади у інноваційній діяльності підприємств харчової промисловості.

середньострокові:

- розробка концепції державної інноваційної політики в умовах трансформації науково–інноваційної сфери;
- формування інноваційного способу мислення.

Завдання 1.3	**Покращення умов ціноутворення на продовольчому ринку України з метою захисту внутрішнього ринку від зовнішньої експансії та пошуку «свого споживача»**

Основні заходи:

короткострокові

- впровадження ринкових механізмів регулювання цін на аграрних ринках;
- заохочення, у тому числі – з використанням змішаного інвестування, розвитку інфраструктурних елементів аграрного ринку;
- посилення антимонопольного контролю за цінами на матеріально–технічні ресурси, енергоносії та послуги, що надаються сільськогосподарським товаровиробникам, з метою оптимізації їхніх витрат.

середньострокові

- забезпечення цінової доступності харчових продуктів для різних верств населення регіонів України у достатній кількості та гарантованої якості;
- поступове зростання розміру мінімальної заробітної плати, стипендій, пенсій та купівельної спроможності населення;
- розроблення систем економічного стимулювання вітчизняного виробництва продовольчої сировини та харчових продуктів з використанням прогресивних механізмів кредитування, ціноутворення, тарифного регулювання, удосконалення податкового законодавства.

Завдання 1.4	**Споживча безпека та підвищення конкурентоспроможності харчової продукції – головні цілі технічного регулювання в АПК України.** Завершити гармонізацію українського харчового законодавства з відповідним європейським

Основні заходи:

короткострокові

- створення умов для впровадження виробництв, сертифікованих відповідно до європейських стандартів;
- розробка сучасної інструментальної й аналітичної бази для контролю безпеки продовольчої сировини та харчових продуктів;
- впровадження систем контролю за якістю і безпекою сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів;
- формування удосконаленої нормативно–методичної бази державного нагляду за якістю і безпекою харчових продуктів і продовольчої сировини, контролю за виробництвом, закупками, поставками, транспортуванням, збереженням і реалізацією продукції, а також для створення умов для виробництва харчових продуктів гарантованої якості.

середньострокові

- створення відповідної законодавчої бази з регулювання і взаємодії різних органів державної влади щодо розробки відповідних стандартів якості та здійснення контролю за їх дотриманням суб'єктами господарювання при виробництві та реалізації продукції харчової і переробної промисловості;
- прискорення переходу галузей вітчизняного продовольчого машинобудування на виробництво обладнання, приладів контролю та вимірювання, яка б забезпечувала випуск продуктів харчування, що повністю відповідають європейським стандартам і вимогам до якості та екологобезпечності продовольства, та недопущення забруднення довкілля відходами підприємств харчової промисловості задля практичного забезпечення прискорення пристосування існуючої стандартної бази у сфері виробництва та перероблення харчової сировини до вимог міжнародних та європейських стандартів;
- запровадження механізмів здорової конкуренції та поступової ліквідації тіньового сектору.

Підсумовуючи все вищезазначене, хочемо наголосити, що оновлення потенціалу харчової промисловості та його ефективна реалізація вимагають розробки Стратегії розвитку харчової промисловості – важливого прогнозного документу, в якому мають бути чітко визначені цілі, завдання та основні напрямки розвитку галузі, окреслені методи та механізми реалізації поставлених завдань, в тому числі визначені напрямки та заходи державної підтримки правового та економічного характеру, що спрямовані на стимулювання розвитку і зростання обсягів ефективного виробництва промислових продовольчих товарів та забезпечення високої конкурентоспроможності останніх на внутрішньому та світовому ринках.

Список використаних джерел

1. Дейнеко Л.В. Инновационная модернизация пищевой промышленности Украины как основа повышения ее конкурентоспособности / Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Научно–инновационная деятельность в агропромышленном комплексе: сб. науч. статей 5–й междунар. науч.–практ. конф., 21–22 апреля 2011 г. Минск / Ред. кол. Н. В.Казаровец и др. – Минск, 2011. Ч. 1 – С. 35–36.

2. Дейнеко Л.В. Інноваційний розвиток і стан матеріально–технічної бази в харчовій промисловості / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали IV Міжнар. Бізнес–форуму (Київ, 24 березня 2011 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.–екон. Ун–т, 2011. – С. 42–44.

3. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно–економічного механізму розвитку харчової промисловості України / М.П. Сичевський / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / С.І. Дорогунцов (ред.). — К. : Науковий світ, 2004. — 374с.

4. Шелудько Е.І. Розвиток інноваційних процесів в харчовій промисловості як умова сталого економічного зростання / Е.І. Шелудько // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / редкол.: Д.О. Мельничук (відп. ред.) та ін.. – К.: ВЦ НУБіП України. 2012. – Вип. 169. – Ч.1. – С. 224–233. – Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес».

5. Шелудько Е.І. Перспективи інноваційної модернізації харчової промисловості України / Шелудько Е.І., Купчак П.М. / Проблеми й перспективи розвитку академічної університетської науки установ НАН України та ВНЗ: зб. наук. праць за матеріалами V Всеукраїнського наук.–практ. форуму, 12–14 грудня, м. Полтава. – Полтава: ПолтНТУ, 2012. – С. 75–83.

6. Якубовський М.М. Інноваційні проблеми посткризового розвитку промисловості: шляхи розв'язання / М.М. Якубовський // Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні: матеріали IV Міжнар. Бізнес–форуму (Київ, 24 березня 2011 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.–екон. Ун–т, 2011. – С. 180–182.

References

1. Dejneko L.V., Kupchak P.M. Ynnovacyonnaja modernyzacyja pyshhevoj promыshlennosty Ukraynы kak osnova povыshenyja ee konkurentosposobnosty [*Innovative modernization of food industry of Ukraine as the basis for increasing its competitive capacity*]. *// Nauchno–ynnovacyonnaja dejatel'nost' v agropromыshlennom komplekse: sb. nauch. statej 5–j mezhdunar. nauch.–prakt. konf., 21–22 aprelja 2011 g. Mynsk / Red. kol. N. V.Kazarovec y dr. Mynsk, 2011. Ch.1. P. 35–36.*

2. Dejneko L.V., Shelud'ko E.I. Innovacijnyj rozvytok i stan material'no–tehnichnoi' bazy v harchovij promyslovosti [*Innovative development and condition of material and technical base in food industry*]. *// Problemy ta perspektyvy rozvytku innovacijnoi' dijal'nosti v Ukrai'ni: materialy IV Mizhnar. Biznes–forumu (Kyi'v, 24 bereznja 2011 r.) / vidp. red. A.A. Mazaraki. K. : Kyi'v. nac. torg.–ekon. Un–t, 2011. P. 42–44.*

3. Sychevs'kyj M.P. Udoskonalennja organizacijno–ekonomichnogo mehanizmu rozvytku harchovoi' promyslovosti Ukrai'ny [*Improvement of organization and economic mechanism of the development of food industry in Ukraine*]. *NAN Ukrai'ny; Rada po vyvchennju produktyvnyh syl Ukrai'ny / S.I. Doroguncov (red.). K. : Naukovyj svit, 2004. 374 p.*

4. Shelud'ko E.I. Rozvytok innovacijnyh procesiv v harchovij promyslovosti jak umova stalogo ekonomichnogo zrostannja

[Development of innovative processes in food industry as condition of stable economic growth]. *// Naukovyj visnyk Nacional'nogo universytetu bioresursiv i pryrodokorystuvannja Ukrai'ny / redkol.: D.O. Mel'nychuk (vidp. red.) ta in. K. : VC NUBiP Ukrai'ny. 2012. Vyp.169. Ch.1. P. 224–233.*

5. Shelud'ko E.I., Kupchak P.M. Perspektyvy innovacijnoi' modernizacii' harchovoi' promyslovosti Ukrai'ny [*Perspectives of innovative modernization of food industry of Ukraine*]. */ Problemy j perspektyvy rozvytku akademichnoi' universytets'koi' nauky ustanov NAN Ukrai'ny ta VNZ: zb. nauk. prac' za materialamy V Vseukrai'ns'kogo nauk.–prakt. forumu, 12–14 grudnja, m. Poltava. Poltava: PoltNTU, 2012. P. 75–83.*

6. Jakubovs'kyj M.M. Innovacijni problemy postkryzovogo rozvytku promyslovosti: shljahy rozv'jazannja [*Innovation problems of post–crisis development of industry: ways of solving*]. *// Problemy ta perspektyvy rozvytku innovacijnoi' dijal'nosti v Ukrai'ni: materialy IV Mizhnar. Biznes–forumu (Kyi'v, 24 bereznja 2011 r.) / vidp. red. A.A. Mazaraki. K. : Kyi'v. nac. torg.–ekon. Un–t, 2011. P. 180–182.*

ДАНІ ПРО АВТОРІВ
Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор, завідуюча відділом промислової політики
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. П. Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна
Шелудько Елла Ігорівна, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
вул. П. Мирного, 26, м. Київ, 01011, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ
Дейнеко Людмила Викторовна, доктор экономических наук, профессор, заведующая отделом промышленной политики
Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»
ул. П. Мирного, 26, г. Киев, 01011, Украина
Шелудько Элла Игоревна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник,
Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»
ул. П. Мирного, 26, г. Киев, 01011, Украина

DATA ABOUT THE AUTHORS
Liudmyla Viktorivna Deyneko, Doctor of Economics, Professor, Head of Industrial Policy Unit
SE "Institute of Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"
P. Myrnogo Str., 26, Kyiv, 01011, Ukraine.
Ella Igorivna Sheludko, Candidate of Economics, higher scientific associate
SE "Institute of Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"
P. Myrnogo Str., 26, Kyiv, 01011, Ukraine.

УДК 347.772

БРЕНД КАК ТОВАРНЫЙ ЗНАК ФИРМЫ

Барбара Джозефович

Статья посвящена пониманию бренда как товарного знака фирмы, его значения в маркетинговой деятельности фирмы. Показано, что бренд является нематериальным продуктом, услугой, имеет большое значение для конкурентоспособности фирмы в условиях острой конкурентной борьбы за сферы влияния. Эффективный бренд способствует увеличению стоимости продукции, услуг, расширению рынков сбыта.

В результате анализа автор доказывает, что фирмовый стиль является важной частью процесса создания бренда, имидж бренда основывается на признании его потребителями и конкурентами. Бренд позволяет успешному продвижению новых продуктов. Бренд взаимосвязан с торговой маркой. Капитал бренда влияет на потребление товара и услуги.

Главная цель статьи заключается в обосновании значения бренда как торгового знака фирмы в обеспечении продвижения товара или услуги на рынке, конкурентоспособности.

Исследования проведённые автором полезны для маркетинговых фирм, компаний и маркетологов.

Ключевые слова: *бренд, товарный знак, конкурентоспособность, фирма, конкуренты, инновации, капитал бренда.*

BRAND AS TRADE MARK OF THE FIRM

Barbara Josefovich

The article is dedicated to the understanding of brand as trade mark of the firm, its importance in the marketing activities of the firm. It is shown that the brand is non–material product and service, greatly important for the competitive capacity of the firm in the conditions of edgy competitive fight for the spheres of influence. Effective brand favors the increase of cost of products and services and extension of sale markets.

The author proves on the basis of analysis that the corporate style is the important part of brand creation process; brand image is based on its recognition by the consumers and competitors. Brand favors the successful promotion of the new products. Brand is interconnected with the trade mark. Brand capital influences the consumption of goods and services.

The main aim of the article is to position brand as trade mark of the firm for the promotion of goods and services on the market and improvement of competitive capacity.

Research may be used by the marketing firms, companies and marketing specialists.

Key works: *brand, trade mark, competitive capacity, firm, competitors, innovations, brand capital.*

1. Understanding the brand

Generally every consumer knows what the brand is. Every day we meet the hundreds of brands for example during the way to work, shopping, of course on television but also when we see other people. The clothes they wear, beverages they drink, cars they drive, computers and mobiles they use etc. On every step we are receivers of messages the brands send. But why are some of them meaningless while some of them can strongly influence on our choices? What makes we trust some brands without the earlier experiences or buy more expensive product when in the same time the cheaper one is available.

© Барбара Джозефович, 2013

What is the secret of enormous values of the best brands in the world? This question bothers many managers, heads of companies which wont to build their brands, achieve the same success. The answer is not simple. To understand this phenomenon we first need to specify what exactly brand is.

There are a lot of brand definitions and even more ways of interpretation. The most popular one was created in the 60th of XX century by American Marketing Association. AMA defined brand as a "name, term, sign, symbol or design, or a combination of them intended to identify the goods and services of one seller or group of sellers and to differentiate them from those of the competitors" [1, p.248]. It concentrate on the oldest brand function – marking the product origin or owner in order to protection against imitation. Manufacturers wanted to indicate their products to give the customers the guarantee of authenticity. Nowadays this approach is insufficient because brands plays much more roles then formerly and it shouldn't be reduced only to the trademark as a legal instrument. Brand is not only the name or logo defended against counterfeiting but it gives the product meaning and defines its identity. That's why we need to looking for modern definition, which reflect the full brand concept.

One of the world's largest brand consulting company, Interbrand define brand as"a mixture of attributes, tangible and intangible, symbolized in a trademark, which, if managed properly, creates value and influence" [2].This description seems to contain everything important aspects. It highlight not only material but also symbolic elements, which creates emotional relationships. And it also point out that if we want to have a powerful brand, we have to manage it to became strong.

From the same reasons Chernatony and McDonald concentrate only on strong brand. "A successful brand is an intangible product, service, person or place, augmented in such a way that the buyer or user perceives relevant, unique added values which match their needs most closely. Furthermore, its success results from being able to sustain these added values in the face of competition" [3, p.25]. In addition, they have recognized brand as more than abunchof functional and emotional values–as element which integrate all stakeholders with the company. Through well–conceived and effectively managed brands, firms are able to build favourable reputations which enhance the confidence of staff, buyers and users.

These new brand functions show that it is very capacious entity perfectly reflected in the "brand iceberg" presented in Figure 1.This metaphor allows us to understand that, just the same as in the case of a real iceberg, only 15% is a visible part (above the water) while the vast majority – about 85% is invisible (below the water level), according to customer visibility [4, p.25]. But unfortunately people often think first about the visible part of brands (the name, logo or packaging), rather than the unseen value–adding processes inside the organization that give brands their competitive advantages.

To ensure consumersatis faction company have to use the core competencies to produce the brand, with most suitable for buyers functional values. Externally these functional values are central to the positioning strategy. Likewise, inside the organization the emotional values are shaped by the organization's culture. Externally these emotional values are communicated to evoke a personality reflecting these values, to match consumer needs most closely.

Another words, if a company treats a brand only as a name or logo, it misses the point of branding. The challenge in brandingis to develop a deep set of meanings for the brand. Perhaps the most distinctive skill of professional marketers is their ability to create, maintain, protect, and enhance brands [5, pp.444, 445].

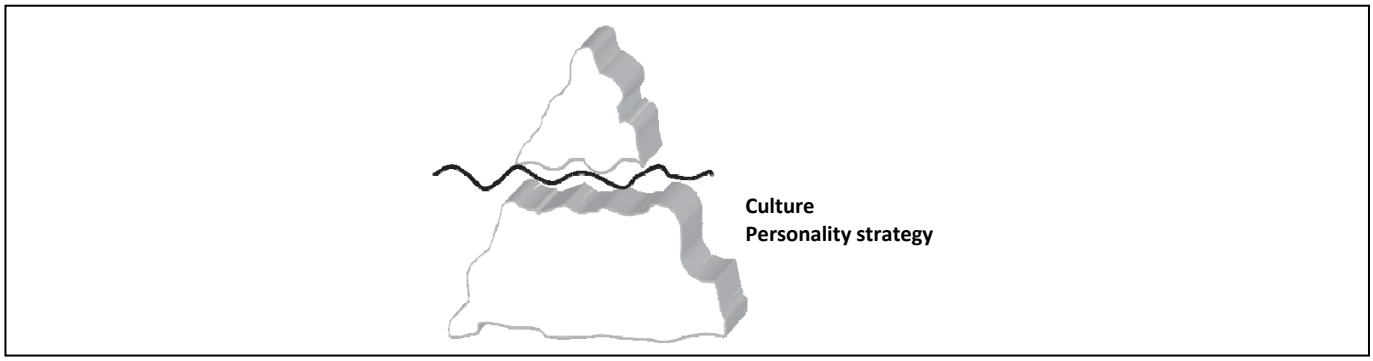


Figure 1. The Brand Iceberg

Source: L. de Chernatony, From brand vision to brand evaluation: The Strategic Process of Growing and Strengthening Brands, Third edition, Butterworth–Heinemann, Oxford 2010, p.25.

Generally we can distinguish three perspectives of brand interpretation: input perspective, output perspective and time perspective. The different ways of brand understanding according to each perspective presents the Table 1.

Table 1.Spectrum of Brand Interpretations

Input perspective	Output perspective	Time perspective
Logo Legal instrument Company Shorthand Risk reducer Positioning Personality Claster of values Vision Adding value Identity	Image Relationship	Unbranded commodities References Personality Icon Brand as company Brand as policy

Source: Adapted from L. de Chernatony, op.cit., p. 30–32 and M. Goodyear, Divided by a common language, "Journal of the Market Research Society" 1996, No 38, p. 110–122.

The input perspectiveis the brand builder point of view, the output perspective includes the customers' perceptions and the time perspective is brand evolution as a continuum of consumerisation, which characterizes the degree of dialogue between marketers and consumers.

So many diverse types of understanding the brand frequently cause confusion. As a result of the different backgrounds of staff, their experience, seniority and their perceptual processes, it is likely that within the organization there are different interpretations of the organization's brands. That's why is very important in brand team to determine what exactly we mean.

2. Brand construction

Because of brand is very capacious entity includes tangible and intangible factors [6]:

• **tangible factors** – functional elements, otherwise known as, real, utilitarian – size, weight, wear resistance, the ability to use to specific purpose, performance, reliability – include company's visual and verbal style (e.g. name, logotype, packaging, design, colour, sound), along with any marketing materials you create, such as business cards, brochures, web sites, and blogs;

• **intangible factors** – virtual, invisible, symbolic, causing emotions, affecting consumers' views and ideas to meet the wider social needs of buyers – include the specific niche company serve, methods of conducting business, offered services, along with company mission and values.

It is easy to infer that the tangible area in case of strong brands is only way of communicating the intangible sphere. This last one creates the unique value for customers and, although sometimes it is difficult to explain, raises confidence. But without both of them brand couldn't play so many important roles, which will be discussed later in this article.

Figure 2. shows the interesting approach to the brand construction. According to this model brand consists of four levels [7]:

• **Generic product** – the most basic level, showing only functional aspects of the products; the commodity form that meets the buyer's or user's basic needs. This is the easiest aspect for competitors to copy and consequently successful brands have added values over and above this at the expected level.

• **Expected level** – the commodity is value engineered to satisfy a specific target's minimum purchase conditions, such as functional capabilities, availability, pricing, etc. As more buyers enter the market and as repeat buying occurs, the brand would evolve through a better matching of resources to meet customers' needs (e.g. enhanced' customer service).

• **Augmented level** – with increased experience, buyers and users become more sophisticated, so the brand would need to be augmented in more refined ways, with added values satisfying non–functional(e.g. emotional) as well as functional needs. For example, promotions might be directed to the user's peer group to reinforce his or her social standing through ownership of the brand.

• **Potential level**– With even more experience of the brand, and therefore with a greater tendency to be more critical, it is only creativity that limits the extent to which the brand can mature to the potential level. Experienced consumers recognize that competing items are often similar in terms of product formulation and that brand owners are no longer focusing only on rational functional issues, but are addressing the potential level of brands.

Based on this concept, it can be concluded that the most effective branding strategy is adding value to the product through elements from the extended and potential levels. They are the most important factors of branded product, because all the new and unique favorable physical characteristics, sooner or later are imitated by competitors. At the same time expenses incurred to produce the benefits on the potential and augmented levels are only 20–30% of the total costs of production and sales, while in70–80% determine the purchase decision made by consumers.

The difference between the brand and ordinary productis added value. Very often this added value means the emotional values, which can be difficult to articulate, but make that the substitutes are not acceptable to the consumer. All functional differences between brands become increasingly marginal, and the rapid advances in technology makes keeping them short–lived. In contrast to immaterial elements of brand, which are more likely to distinction, because the metaphorical and verbal communications are more diverse than physical characteristics [8, p.62].

Sothe most important feature determining the success ofa strong brand, is a kind of individualism, the whole of its unique features. The cluster of benefit soffered by that brand, creates its identity, which differentiate it from other brands.

Brand identity is the set of brand associations that the brand strategist aspires to create or maintain [9, p.43]. A useful conceptualization of brand identity was provided by Kapferer. His hexagonal identity prism helps explain the essential differences between competing brands, and is shown in Figure 3.

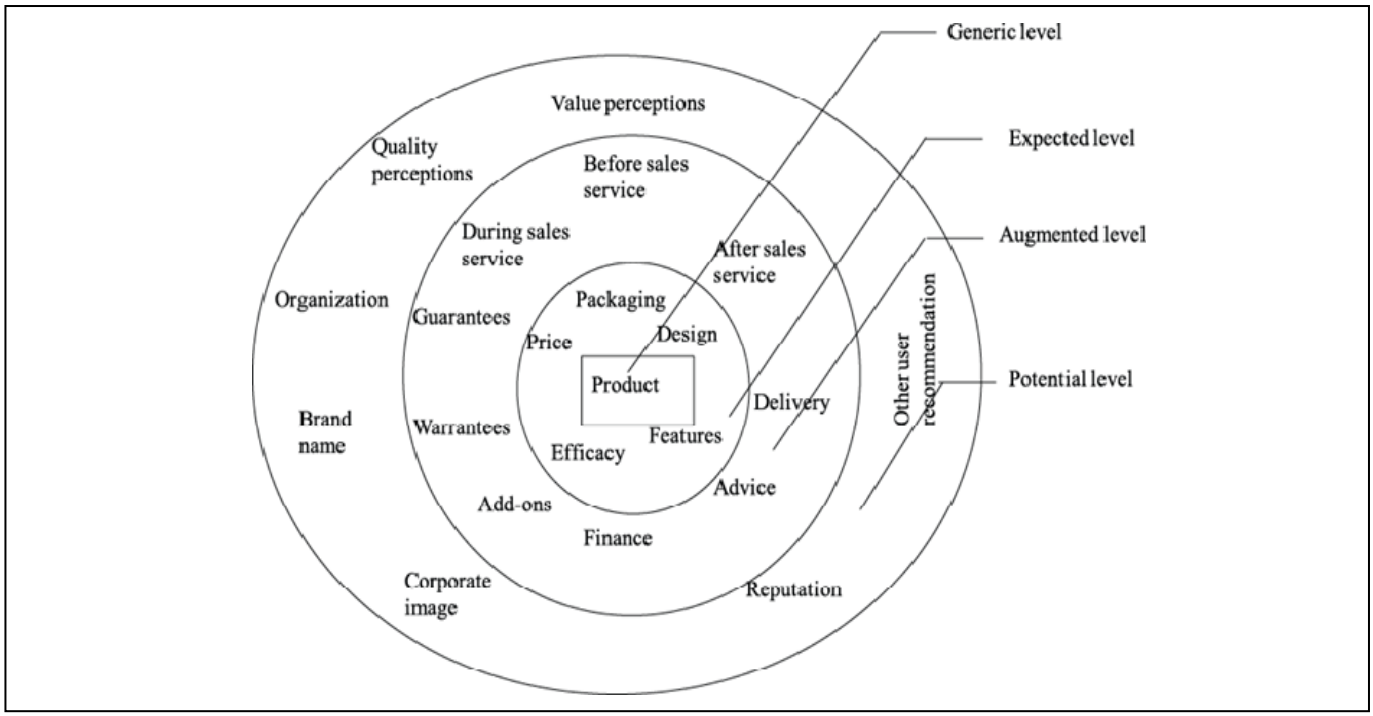


Figure 2. Four levels of brand

Source: Adapted from L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, Creating Powerful Brands, Butterworth–Heinemann, Oxford 1994, p. 5.

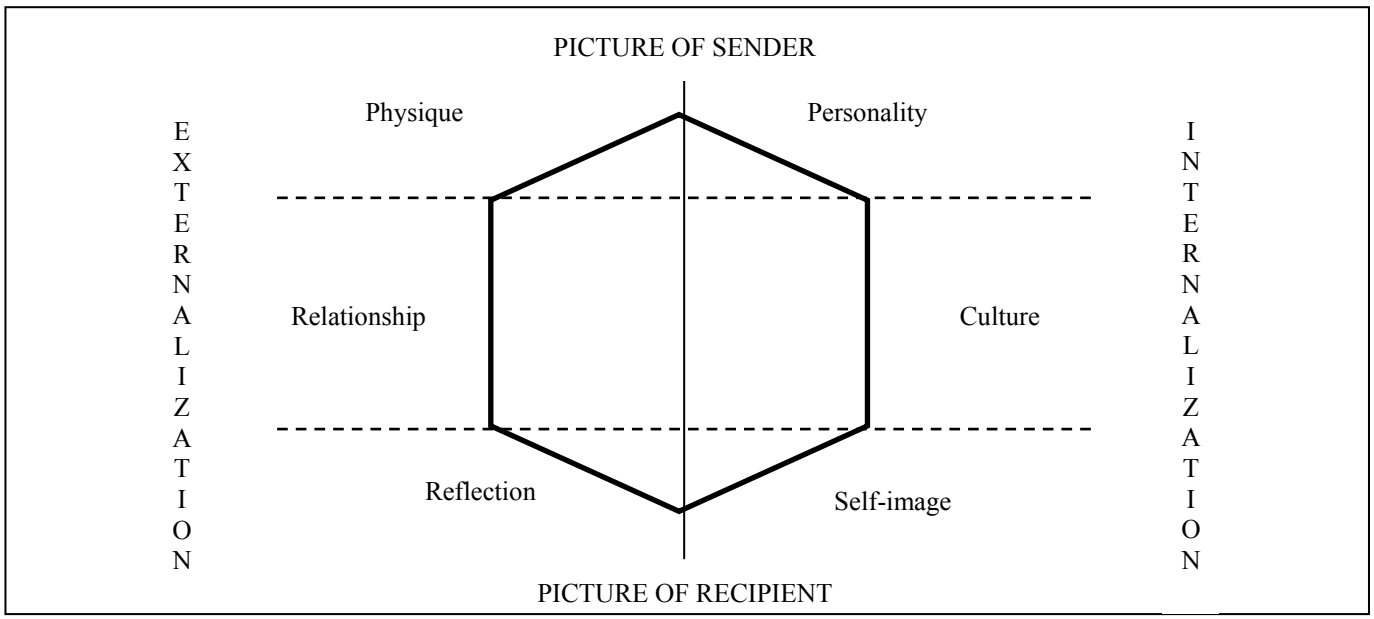


Figure 3. Brand Identity Prism

Source: J. N. Kapferer, The new strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term, Kogan Page, Third Edition, London 2004, s. 107.

The six dimensions of this prism enable managers to create and assess the differentiating features of a brand. These are:

- Physique – product features, symbols and attributes;
- Personality – character and attitude
- Relationship – beliefs and association;
- Culture – set of values;
- Reflection – customer's view of the brand;
- Self–Image – internal mirror of customer as user of brand.

Physique relates to the tactile features of the brand, that are recognized by consumers' senses. It is the easiest element of brand identity, but the other are more complicated.

Brand Personality is a set of human characteristics associated with a brand, for example gender, age, socio–economic class, psychographic, emotional characteristics etc. Personality is how the brand behaves. The attribution of human personality traits (like seriousness, warmth, imagination, etc.) to a brand is a way to achieve differentiation. Usually done through long–term advertising and appropriate packaging and graphics. These traits inform brand behavior through both prepared communication and through the people who represent the brand – its employees. Brand Personality, like human personality, is both distinctive and enduring. Both are built over a period of time. Refers to the outcome of all the consumer's experiences with the brand. In other words, the brand's personality is the weighted average of previous impressions. In consumer's mind, these impressions merge to form an overall concept of what to expect from brand.

Research showed that Polish consumers don't have difficulties to imagine brand–named product as a person. In their associations general brand is [10, p.9]:

- attractive, beautiful – 37%;
- nice – 17%;
- elegant, beautifully dressed –16%;
- neat, clean – 11%;
- healthy, strong – 9%;
- richlydressed– 8%;
- proud, haughty– 8%;
- gentleman – 3%;
- perfumed – 3%;
- trendy, modern – 2%.

It is worth to note that all these features were mentioned spontaneous by respondents, without the list or suggestions.

Each brand comes from a unique culture. Brand culture is the transition from commodity to brand require to equip the basic offer within the values, which the company, including staff, at each step will seek to strengthen. Brand culture gives meaning to brand products and consumers' behaviors. Indicates the value system and a source of inspiration and energy for the brand. It is also a place of origin, tradition and the principles functioning in the company. Culture is a set of shared assumptions and understandings about organizational functioning [11, p.5].

Culture is set of important and enduring beliefs or ideals shared by the members of a culture about what is good or desirable and what is not. Values exert major influence on the behavior of an individual and serve as broad guidelines in all situations. Values can be defined as those things that are important to or valued by someone. For brand managers very important is to understand what values are particularly important to their target market, then ensuring that they are able to deliver these. If some staff do not believe in these values, this will show in their behaviour and consumers will change to another brand.

Next part of brand identity are relationships. Thanks to the relationships with customers the brand can be successful. Relationships enable a non–material exchange between people through or with the participation of brands. These specific relationships are analogous to human relationships. Consumers simply feel the same feelings for brands as for humans, because the range of these feelings is extremely broad.

We can distinguish the following types of consumer–brand relationships [12]:

• Arranged Marriages – Non–voluntary union imposed by preferences of third party. Intended for long–term, exclusive commitment, although at low levels of affective attachment. Consumer plays subordinate role. (e.g. The acceptance by the wife a brand of toothpaste, which uses her husband)

• Casual friends/buddies – friendships low in affect and intimacy; characterised by infrequent or sporadic engagement, and few expectations for reciprocity or reward. (e.g. household cleaning products)

• Marriages of Convenience – long–term, committed relationship precipitated by environmental influence versus deliberate choice (e.g. Choosing the shop because of the location)

• Committed Partnerships – long–term, voluntarily imposed; socially supported union high in love, intimacy, trust, and a commitment to stay together despite adverse circumstances. Adherence to exclusivity rules expected (e.g. The ratio of men to sports cars)

• Best Friendships – voluntary union based on reciprocity principal, the endurance of which is ensured through the continued provision of positive rewards. Characterised by revelation of true self, honesty, and intimacy (e.g. Products for hobby, such as sports equipment).

• Compartmentalised Friendships – highly specialised, situation ally confined, enduring friendships characterized by lower intimacy than other friendship forms but higher socio–emotional rewards and interdependence. Easy entry and exit attained (e.g. cheap cosmetics).

• Kinships – long–term, non–voluntary union with lineage ties (e.g. inherited habits as to brands, such as medications kept in the home medicine cabinet).

• Courtships – interim relationship starts on the road to committed partnership contract (eg. nappies, wipes).

• Dependencies – obsessive, highly emotional, selfish attractions cemented by feeling that the other is irreplaceable. High tolerance of other's transgressions results (e.g. Long lasting relationship with the brand of skin care).

• Flings – Short–term, time–bounded engagements of high emotional reward, but devoid of commitment and reciprocity demands (e.g. The best holiday in life, samples of products).

• Secret Affairs – highly emotive, privately held relationship considered risky if exposed to others (e.g. all kinds of pleasures, such as branded lingerie).

• Enslavements – no voluntary union governed entirely by desires of the relationship partner. Involves negative feelings but persists because of circumstances.(e.g. using the telephone company because there is only one on the market).

Furthermore brand provides a basis for the customer reflecting externally something about themselves to their peers through owning the brand. An external intangible facet reflecting the customer as he or she wishes to be seen as a result of using a brand. So called: the target outward's mirror. Brand enables the external reflection by communicating certain information about the brand user. But we must remember, that this is not the image of the target customer. Brands are used for the display of identification with a particular reference group or social status. Using the brand facilitate the transmision and determine the consumer's identity. By purchasing certain brand the consumer stresses his place in the social hierarchy.

The last component of brand identity is self–image. An internal intangible facet reflecting the customer attitude towards the brand. These inner thoughts connect personal inner relationship with the brand. So called: the target internal mirror. The brand allows the user to become aware of some important information about himself. For egzample self–esteem when you use some cosmetics or time to relax over your favourite brand of coffee or tea.

The Kapferer's hexagon of brand identity shows that all these elements(sides of the hexagon) are linked and form a coherent structure. The physique and personality help the sender express purpose of the brand. Where as reflection and self–image allow to specify the recipient of this message, who is also included tobr and identity. The two other elements: relationships and culture fill the gap between the sender and the recipient. The brand identity prism has also a vertical division. Left part– physique, relationships, and reflection – are social visible elements giving the brand its outer expression. While the right half– personality, culture and self–image– constitute the internal expression of the brand, its true meaning and character [13].

Brand identity is important part of brand building process so it shouldn't be replaced with brand image. The first one is the outward expression of the brand, including its name and visual appearance. The brand's identity is its fundamental means of consumer recognition and symbolizes the brand's differentiation from competitors. Is on the sender's side. While brand image is the customer's network of associations and the brand perception. Is on the receiver's side. The image refers to the way in which certain groups of people decode all of the signals emanating from the products, services and communication covered by the brand. As shown in Figure 4. an image is a synthesis made by the public of all the various brand messages, e.g. brand name, visual symbols, products, advertisements, sponsoring, patronage, articles. An image results from decoding a message, extracting meaning, interpreting signs.

In Figure 3. we can see that not all these signs come from brand identity but also some extraneous factors speak in the brand's name and thus produce meaning, however disconnected they may actually be from it. Since brand identity has now been recognised as the prevailing concept, these three potential communication glitches can be prevented.

Figure 4. Brand identity and brand image

Source: J. N. Kapferer, The new strategic brand management: creating and sustaining brand equity long term, Kogan Page, Third Edition, London 2004, p. 98.

3. The importance of brand

On an average day consumers are exposed to 6000 advertisements and, each year, to more than 25 000 new products. Brands offer customers a means to choose and enable recognition within cluttered markets. In such a world, brands take away the confusion, help consumers cut through the proliferation of choices available in every product and service category. A brand is about confidence and security. There is no doubt that customers perceive the importance of a strong brand [14, pp. 5, 6]:

• 72 percent of customers say they will pay a 20 percent premium for their brand of choice, relative to the closest competitive brand. 50 percent of customers will pay a25 percent premium. 40 percent of customers will pay up to a 30 percent premium;

• 25 percent of customers state that price does not matter if they are buying a brand that owns their loyalty;

• Over 70 percent of customers want to use a brand to guide their purchase decision and over 50 percent of purchases are actually brand driven;

• peer recommendation influences almost 30 percent of all purchases made today, so a good experience by one customer with your brand may influence another's purchase decision;

• More than 50 percent of consumers believe a strong brand allows for more successful new product introductions and they are more willing to try a new product from a preferred brand because of the implied endorsement.

Nowadays brands plays a lot of useful roles. Table 2. presents these function together with the description of the consumer benefits.

Table 2. The function of the brand for the customer

Function	Consumer benefit
Identification	To be clearly seen, to make sense of the offer, to quickly identify the sought–after products.
Practicality	To allow savings of time and energy through identical repurchasing and loyalty.
Guarantee	To be sure of finding the same quality no matter where or when you buy the product or service.
Optimisation	To be sure of buying the best product in its category, the best performer for a particular purpose.
Badge (symbol)	To have confirmation of your self–image or the image that you present to others.
Continuity	Satisfaction created by a relationship of familiarity and intimacy with the brand that you have been consuming for years.
Hedonistic	Enchantment linked to the attractiveness of the brand, to its logo, to its communication and its experiential rewards.
Ethical	Satisfaction linked to the responsible behaviour of the brand in its relationship with society (ecology, employment, citizenship, advertising which doesn't shock).

Source: J. N. Kapferer, op. cit., p. 23.

Brands also reduce perceived risk, and exist as soon as there is perceived risk [13, p 20]. Once the risk perceived by the buyer disappears, the brand no longer has any benefit. It is only a name on a product, and it ceases to be a choice cue, a guide or a source of added value. Table 3. provides the operational definitions of five types of perceived risk.

Table 3. Types of perceived risk

Type of perceived risks	Operational definition
Financial risk	What are the chances that you stand to lose money if you try an unfamiliar brand of _____ ?
Performance risk	What is the likelihood that there will be something wrong with an unfamiliar brand of _____?
Psychological risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ will not fit in well with your self–image or self–concept?
Social risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ will affect the way others think of you?
Physical risk	What are the chances that an unfamiliar brand of _____ may not be safe?

Source: J. Jacoby, L.B. Kaplan, The components of perceived risk, Proceedings of the Third Annual Conference, 1972, Association for Consumer Research, p. 382–393.

The perceived risk is greater if the unit price is higher or the repercussions of a bad choice are more severe. Thus the purchase of durable goods is a long–term commitment. On top of this, because humans are social animals, we judge ourselves on certain choices that we make and this explains why a large part of our social identity is built around the logos and the brands that we wear.

The concept of brand equity properly explains the importance of brand. Brand equity is a set of assets and liabilities linked to a brand, its name and symbol, that add to or subtract from the value provided by a product or service to a firm and/or to that firm's customers [15, p.15]. It is a sum of all distinguishing qualities of a brand, drawn from all relevant stakeholders, that results in personal commitment to and demand for the brand; these differentiating thoughts and feelings make the brand valued and valuable. Strong brand generally adds value for the customer and has a potential to add value to the firm by generating marginal cash flow.

Brand can help consumers interpret, process, and store huge quantities of information about products and brands. They also can affect customers' confidence in the purchase decision (due to either past–use experience or familiarity with the brand and its characteristics). Potentially more important is the fact that both perceived quality and brand associations can enhance customers' satisfaction with the use experience.

As part of its role in adding value for the customer, brand equity can enhance programs to attract new customers or recapture old ones. A promotion, for example, which provides an incentive to try a new flavor or new use will be more effective if the brand is familiar, and if there is no need to combat a consumer skeptical of brand quality. The four brand equity dimensions can enhance brand loyalty. The perceived quality, the associations, and the well–known name can provide reasons to buy and can affect use satisfaction. Even when they are not pivotal to brand choice, they can reassure, reducing the incentive to try others. Enhanced brand loyalty is especially important in buying time to respond when competitors innovate and obtain product advantages.

The concept of brand equity is presented in Figure 5. which shows that brand equity creates value for both the customer and the firm.

The assets and liabilities on which brand equity is based will differ from context to context. However, they can be usefully grouped into five categories:

• Brand loyalty – consists of a consumer's commitment to repurchase or otherwise continue using the brand and can be demonstrated by repeated buying of a product or service or other positive behaviors such as word of mouth advocacy.

• Name awareness – refers to the proportion of consumers who know the brand.

• Perceived quality – The consumer's perception of the overall quality or superiority of a product or service with respect to its intended purpose, relative to alternatives.

• Brand associations – The feelings, beliefs and knowledge that consumers have about brands. These associations are derived as a result of experiences and must be consistent with the brand positioning and the basis of differentiation. It is anything which is deep seated in customer's mind about the brand. Brand should be associated with something positive so that the customers relate your brand to being positive.

• Other proprietary brand assets—patents, trademarks, channel relationships, copyrights, design rights, proprietary expertise, databases, etc.

4. Summarizing

To summarize brands have a number of strategic functions, enabling company to [16, p.32]:

• differentiate from the competition;

• position focused message in the hearts and minds of target customers;

• persist and be consistent in marketing efforts;

- customize services to reflect personal brand;
- deliver the message clearly and quickly;
- project credibility;
- strike an emotional chord;
- create strong user loyalty.

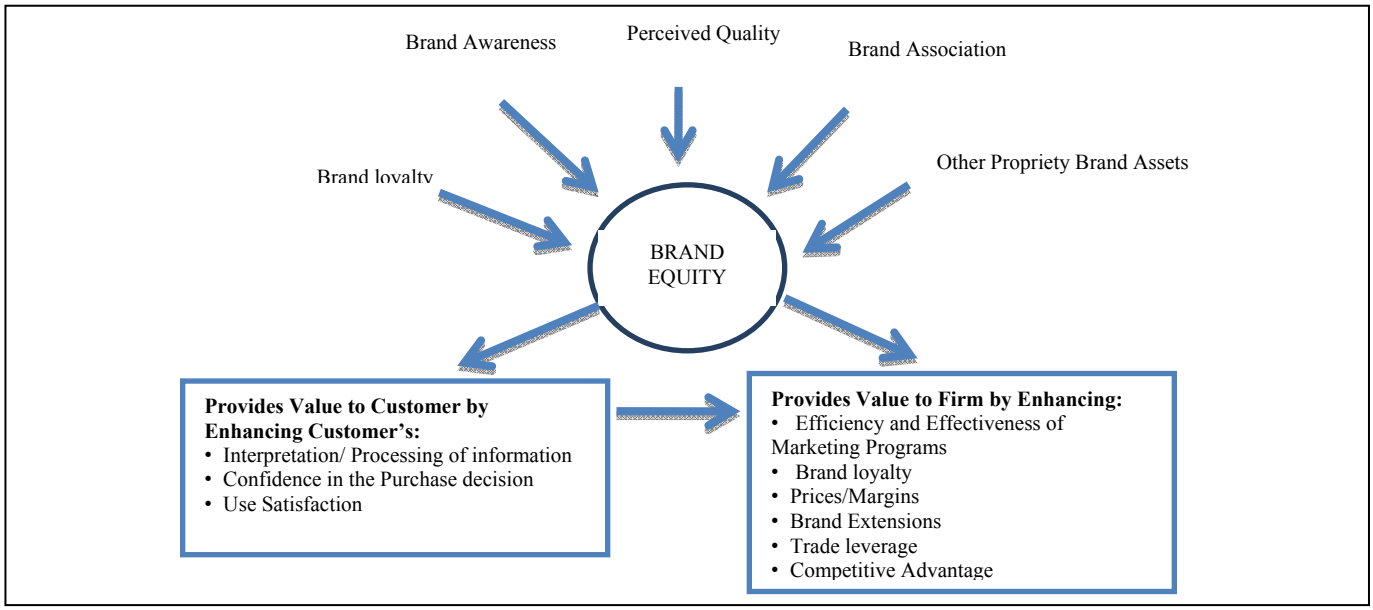


Figure 5.Brand Equity
Source: D. A. Aaker, Managing Brand Equity – Capitalizing on the Value of a Brand Name, The Free Press, New York 1991, p. 17.

But the best kind of loyalty is brand loyalty [13, p.14]. Forty years research has shown that the product penetration is correlated with purchase frequency. It means that strong brands have both a high market penetration rate and a high purchase frequency per buyer. There are no growth without these two routes, not only because of consumer loyalty. That's why marketers should equip their products with added values and reach meaning. Only brands can tell a story about consumers or situation they would like to be, to provide desirable immaterial values. Building brand is the effective way to make business more profitably.

References

1. *Ph. Kotler, G. Armstrong, Principles of Marketing, Prentice Hall International, London 1989, p. 248.*
2. *Brand channel, http://www.brandchannel.com/education_glossary.asp, 20.05.2012.*
3. *L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, Creating Powerful Brands in customer, service and industrial markets, Butterworth–Heinemann, Third edition, Oxford 2003, p. 25.*
4. *L. de Chernatony, From brand vision to brand evaluation: The Strategic Process of Growing and Strengthening Brands, Third edition, Butterworth–Heinemann, Oxford 2010, p. 25.*
5. *Ph. Kotler, Marketing Management. Analysis, Planning, Implementation and Control, Prentice Hall: Englewood Cliffs 1994, pp. 444–445.*
6. *J. Altkorn, Strategia marki, PWE, Warszawa 1999, pp. 15–17.*
7. *L. de Chernatony, M. H. B. McDonald, Creating Powerful Brands, Butterworth–Heinemann, Oxford 1994, pp. 5–10.*
8. *G. Urbanek, Zarządzanie marką, PWE, Warszawa 2002, p. 62.*
9. *A. Aaker, E. Joachimsthaler, Brand leadership, The Free Press, London 2000, p. 43.*
10. *A. Czajka, Wybierz markowe 2006, Polskie Stowarzyszenie Wytwórców Produktów Markowych ProMarka, Warszawa 2006, p. 9.*
11. *R. Deshpande, F. Webster, Organisational culture and marketing: defining the research agenda, "Journal of Marketing", No 53 (January), p. 5.*
12. *S. Fournier, Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research, „Journal of Consumer Research" Marzec 1998, nr 24, s. 343–373.*
13. *J. N. Kapferer, op. cit. p. 105–106, p. 20.*
14. *S.M. Davis, Brand Asset Management: Driving Profitable Growth through Your Brands, Jossey Bass, San Francisco 2002, p. 5–6.*
15. *D. A. Aaker, Managing Brand Equity – Capitalizing on the Value of a Brand Name, The Free Press, New York 1991, p. 15.*
16. *S. van Yoder, Get Slightly Famous: Become a Celebrity in Your Field and Attract More Business with Less Effort, Second Edition by Steven van Yoder, san Francisco 2007, p.32.*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Барбара Джозефович, магистр экономических наук
Факультет Экономических Наук и Управления
Университет имени Николая Коперника
УЛ. ГАГАРИНА 13А, Г. ТОРУНЬ, 87–100, ПОЛЬША.

DATA ABOUT THE AUTHOR
Barbara Josefovich, Master of Economy
Faculty of Economic Sciences and Management
University after Nikolay Copernic
GAGARINA STR., 13A, TORUN, 87–100, POLAND.

УДК 339.1

СТРУКТУРНЫЕ РЕФОРМЫ КАК ПРЕДПОСЫЛКА ИНТЕГРАЦИИ БЕЛАРУСИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Егоров А.В.

Проблема интеграции Беларуси в мировую экономику рассмотрена исходя из современных тенденций развития экономики Беларуси. В статье проанализирован конкурентный потенциал экономики, проведен анализ эффективности ее функционирования по сравнению с развитыми экономическими странами. В исследовании делается вывод о том, что региональная интеграция в рамках таможенного союза должна быть направлена на создание предпосылок для интегрирования Беларуси в мировую (прежде всего европейскую) социально–экономическую систему. Предпосылкой успешной интеграции в мировую экономику является проведение в Беларуси структурных экономических реформ.

Цель исследования: анализ белорусской экономики в контексте мирового интеграционного процесса, ее сравнительного потенциала и эффективности, места в системе международного разделения труда, внутренних факторов обусловливающих направленность интеграции белорусской экономики.

Результаты исследования: обосновано, что в силу сложившихся объективных и субъективных особенностей функционирования экономики Беларуси, отсутствия реальных предпосылок для европейской интеграции, таможенный союз может стать необходимым этапом интеграции Беларуси в систему международного разделения труда. Создание полноценного таможенного союза и принятие единого таможенного кодекса странами участницами является естественным и закономерным этапом развития интеграции в области таможенно–тарифного регулирования региона.

Исследование показало, что таможенный союз имеет перспективу оказаться состоятельным и полезным и перерасти в более глубокую форму экономической интеграции – ЕЭП в том случае, если будет найдена та степень компромисса, которая позволит реализовать ключевые интересы стран–участниц. Это живой процесс, в ходе которого предстоит еще устранить ряд противоречий, которые не удавалось преодолеть на протяжении последних лет: это и ценовая равнодоступность энергоносителей (пока продекларированная для Беларуси до 2015 года), и административные барьеры на пути товарных потоков, и различия в правилах реэкспорта и ценообразования, субсидирования экономики.

По мнению автора, при определенных обстоятельствах, связанных с успешным проведением структурных экономических реформ, для Беларуси в рамках ЕЭП могут сложиться предпосылки для последующей европейской интеграции.

Ключевые слова: *мировая экономика, эффективность функционирования экономики, интеграция в мировую экономику, таможенный союз.*

STRUCTURAL REFORMS AS PRECONDITION FOR INTEGRATING BELARUS INTO THE WORLD ECONOMY

Yegorov A.V.

Problem of integrating Belarus into the world economy is considered from the point of view of modern tendency of Belarus economy development. The article analyzes definite potential of economy, effectiveness of its functioning in comparison with the developed countries. The author comes to conclusion that the regional integration within the limits of customs union shall be directed at creating preconditions for integrating Belarus into the world (first of all European) social and economic system. Precondition for successful integration into the world economy is implementation of structural economic reforms in Belarus.

Aim of research: analysis of Belarus economy within the context of the world integration process, its comparative potential and effectiveness, role in the system of international division of labor, internal factors predetermining the integration directions of Belarus economy.

Results of research: due to the objective and subjective peculiarities of Belarus economy functioning, absence of actual preconditions for the European integration, customs union may become the necessary stage of integrating Belarus in the system of international division of labor. Creation of full–fledged customs union and approval of the single customs code by the participating states are natural and logical stages of developing integration in the sphere of customs and tariff regulation of the region.

The research shows that the customs union may prove its capability and effectiveness and grow into the deeper form of economic integration – common economic space (CES) in case of reaching compromise permitting to satisfy key interests of the participating states. This is live process which shall solve the discrepancies of the last years: equal price accessibility of energy carriers (for the time being declared for Belarus by 2015), administrative barriers on the way to trade flows and differences in the rules of re–export and price formation, as well as subsidizing of economy.

In author's view, in definite circumstances connected with the successful implementation of structural economic reforms, Belarus may realize the preconditions for further European integration within the limits of CES.

Key words: *world economy, effectiveness of economy functioning, integration into the world economy, customs union.*

Что из себя представляет белорусская экономика в контексте мирового интеграционного процесса? Каков ее сравнительный потенциал и эффективность? В каком направлении движется экономика Республики Беларусь в системе международного разделения труда? Какими внутренними факторами обусловлена направленность интеграции белорусской экономики в настоящее время? На эти вопросы мы попытаемся дать ответ в данной статье.

Проблема интеграции экономики Беларуси в мировую экономическую систему, возникшая с обретением независимости страны, постоянно привлекает внимание белорусских и зарубежных исследователей. Ее анализу посвятили свои труды такие отечественные исследователи как А. Баканов, М.Балашевич, А. Дайнеко, П. Никитенко, В. Усоский, С. Чалый. Однако, остается еще множество нерешенных вопросов в рамках данной проблематики.

Экономика Беларуси относится к разряду малых открытых экономик. Если со странами Запада Беларусь связывают по преимуществу экспортные товарные потоки сырья и продуктов его переработки и импортные потоки машин и оборудования, то с постсоветскими странами ситуация выглядит иначе: Беларусь по преимуществу импортирует сырье и энергоносители и экспортирует продукцию с высокой долей добавленной стоимости.

Расширение проникновения белорусских предприятий на западные рынки сдерживается низкой конкурентоспособностью продукции. Напротив, белорусская продукция весьма конкурентоспособна на российском, украинском и казахстанском рынках (также как и в целом на рынках стран СНГ), несмотря на отсутствие собственного сырья и энергетических ресурсов.

В условиях сворачивания интеграционных связей после распада Советского Союза Беларусь начала проводить политику импортозамещения, перенося производство комплектующих для отечественных сборочных предприятий (таких как, например, МАЗ) на свою территорию. В результате глубокой производственной кооперации у Беларуси нет как в западном, так и восточном направлениях. В настоящее время белорусские предприятия существуют «сами по себе» и не встроены в производственно–технологические цепочки ни востока, ни запада.

Такое положение дел не может оставаться неизменным в силу того, что у Беларуси не достаточно собственных финансовых ресурсов для того, чтобы оснастить свои предприятия на уровне требований мировых рынков. Значительная часть белорусских организаций при применении к ним международных стандартов эффективности не выдерживает сравнения

 © Егоров А.В., 2013

с предприятиями стран с развитой рыночной экономикой. На производство единицы ВВП в Беларуси затрачивается ресурсов в 3 раза больше, чем в Германии и в 2,5 раза больше, чем в Польше.

Для сохранения приемлемого уровня конкурентоспособности ежегодная потребность в инвестициях в основной капитал составляет порядка 15 млрд долл США, в то время как белорусская экономика генерирует прибыль в размере 6–7 млрд долл США в год. Белорусская экономическая модель устроена так, что одним из основных финансовых источников экономического роста являются внешние заимствования. Беларусь пытаясь оградить свои предприятия от конкуренции с западными производителями, допускала иностранный капитал на свою территорию исключительно в виде кредитных заимствований. Проводилась и проводится своеобразная политика «опоры на собственные силы». До того момента, пока внешний долг был не обременителен, а российские сырьевые энергетические ресурсы относительно дешевы, белорусская экономика в какой–то степени справлялась с вызовами времени, демонстрируя высокие темпы роста. Чего нельзя сказать о качестве экономического роста – недостаточно реформированные белорусские предприятия почти по всем товарным позициям (за исключением продуктов нефтепереработки) постепенно и последовательно теряли позиции на внешних рынках: уменьшалось количество стран, в которые экспортируются белорусские товары, уменьшалась доля белорусских товаров на рынках этих стран (включая Российскую Федерацию) [1].

Положение дел начало ухудшаться с 2006 года вместе с поэтапным повышением цен на российские энергоносители, как предполагалось, до достижения ими мирового уровня в 2012 году. Цена за 1000 м. куб. российского газа в 260 долл. США, действовавшая для Беларуси в 2011 году, едва не привела белорусскую экономику к коллапсу. Только проведя почти трехкратную девальвацию белорусского рубля, принеся в жертву финансовый сектор экономики, обесценив финансовые активы банковского сектора, Правительству удалось предотвратить падение реального сектора экономики. Можно констатировать, что белорусская экономическая модель исчерпала свой ресурс, ее возможности не соответствуют требованиям времени. В 2012 году белорусская экономика, несмотря на чрезвычайно благоприятные внешнеэкономические условия, продемонстрировала самый низкий за последнее время темп роста валового внутреннего продукта (ВВП) – 1,5% [2].

В качестве организационно–экономического инструмента повышения эффективности экономики, призванного заменить реальную структурную перестройку, Правительством предлагается создание так называемых холдингов. При этом в холдинги включаются предприятия, не связанные между собой технологически. Такие псевдохолдинги создаются для того, чтобы переложить дотационное бюджетное финансирование неэффективных производств на плечи успешно работающих предприятий. Результатом этих новаций будет снижение инвестиционной привлекательности эффективно функционирующих субъектов хозяйствования и консервация существующего положения дел на предприятиях, работающих неэффективно.

На ближайшие 3 года планируется резко увеличить объемы жилищного строительства (после корректирующего снижения в 2012 году). Потерпев неудачу в обеспечении высоких темпов роста ВВП в 2012 году, Правительство возвращается к старой испытанной модели экономического роста, когда до половины увеличения объемов ВВП «вытягивало» жилищное строительство и смежные с ним отрасли. Следующим логическим шагом, который позволит на время вернуться к достижению высоких темпов роста ВВП, очевидно, должно стать изменение политики курсообразования: отказ от плавающего курса белорусского рубля по отношению к твердым валютам и переход к фиксированному курсу.

Однако, такая модель экономического роста, как показала практика, имеет существенные изъяны: использование ее неизбежно приводит к периодическим валютным кризисам, проявляющимся в виде обвальных девальваций белорусского рубля (1996, 2009, 2011 годы). Девальвация восстанавливает нарушаемое инфляционным финансированием макроэкономическое равновесие, приводит в соответствие номинальный и реальный обменный курс белорусского рубля.

Осознание отсутствия перспектив развития белорусской экономики в режиме мировых цен на энергоносители при условии сохранения действующей модели управления и статус–кво правящей элиты, подтолкнуло ее к форсированному созданию таможенного союза с Россией и Казахстаном. Альтернативные идеи Восточного партнерства, создания Балтийско–черноморского союза оказались чуждыми для белорусской правящей элиты, как представляется, в силу недостаточности потенциала для их реализации, высоких политических и экономических рисков. Постсоветская по своей сути номенклатура, научившаяся извлекать пусть относительно небольшую, но устойчивую ренту из своего особого положения распорядителя общественными ресурсами, и не наработавшая навыков рыночного управления, предпочла «синицу в руках журавлю в небе». Структурных экономических реформ в стране не будет, государственный сектор останется доминирующим (в нем создается порядка 80% ВВП), а намеченная до 2015 года модернизация экономики понимается и реализуется не как преобразование системы производственных отношений, а как организационно–техническое мероприятие по обновлению основных средств. Дешевые цены на энергетические ресурсы в обмен на лояльность по отношению к интеграционным устремлениям российского капитала – таков сейчас лозунг дня белорусской внешнеэкономической политики.

Если же объективно оценить внешние для страны вызовы, следует констатировать, что для того, чтобы удержаться на плаву в бурно развивающемся мире, Беларуси нужны структурные экономические реформы – закрытие предприятий, уничтожающих, а не добавляющих общественное богатство, и замещение их новыми эффективно работающими предприятиями. Только на этом пути белорусская экономика сможет избавиться от односторонней зависимости от дешевых энергоносителей. В силу ограниченности собственных финансовых ресурсов и исчерпания возможностей внешнего кредитования (совокупный внешний долг государственного, финансового и реального сектора превысил 50% ВВП), страна вынуждена будет привлекать внешние финансовые ресурсы на иной, чем ранее основе – интегрируя белорусские предприятия в производственно–технологические цепочки ведущих мировых производителей, привлекая иностранных инвесторов.

Сама жизнь вынуждает идти по этому пути, несмотря на отсутствие интереса белорусского правящего класса в интегрировании в мировую экономику на уровне свободного передвижения капитала, о чем говорит тот факт, что планы по привлечению прямых иностранных инвестиций из года в год декларируются, но не выполняются. Так, прямые иностранные инвестиции на чистой основе в экономику Беларуси в 2012 году составили 27% к плану [2]. Согласованная с Международным валютным фондом программа поэтапной приватизации после получения кредитных ресурсов МВФ Правительством не выполнена даже на десятую часть.

Таким образом, назрела необходимость более тесной экономической интеграции страны как в восточном, так и в западном направлениях. Белорусская номенклатура в силу особенности своего постсоветского менталитета, а также осознавая низкую эффективность и недостаточную конкурентоспособность экономики, отдает предпочтение политико–экономической интеграции с Россией и Казахстаном – странами, являющимися сырьевыми придатками мировой экономики. Иной политической силы, способной выдвинуть и реализовать альтернативную идею европейской интеграции, в Беларуси в настоящее время нет. Как нам представляется, в силу того, что отсутствуют равные конкурентные условия для развития различных форм собственности в экономике и, соответственно, равные конкурентные условия в политической сфере – свободные, демократические выборы и т.п. Учитывая эти обстоятельства, к восточной направленности интеграции, очевидно, следует относиться как к данности, понимая, что такого рода региональный союз при определенных условиях (если не

допускать российский олигархический капитал к контролю над ключевыми белорусскими предприятиями) может стать этапом интегрирования Беларуси в мировую экономику. В этой связи эффективность функционирования Единого экономического пространства (ЕЭП) трех государств – России, Казахстана и Беларуси во многом может предопределить дальнейший вектор движения белорусской экономики.

Чего же в этих условиях ожидать от ЕЭП, какие цели преследуют страны–участницы при его создании, каковы их интересы, при каких обстоятельствах функционирование его будет иметь перспективу? Вспомним этапы экономической интеграции на постсоветском пространстве. ЕЭП, старт которому был дан 01.01.2012, выросло из таможенного союза. Первое соглашение о таможенном союзе между Беларусью и Россией было заключено еще в 1995 году, а о Едином экономическом пространстве – в 1999 году. И только к 2010 году с присоединением к процессу Казахстана таможенный союз теперь уже трех государств приобрел некоторые реальные черты. Почему же за 15 лет Россия и Беларусь так мало сделали в продвижении по этому пути? Очевидно, в силу несовпадения объективных экономических интересов в создаваемом союзе.

Таможенный союз – это следующий за зоной свободной торговли этап экономической интеграции стран, предполагающий не только отсутствие барьеров во взаимной торговле, но и единую внешнюю таможенную политику. Таможенный союз как одна из ступеней экономической интеграции нескольких стран, безусловно, выгоден всем экономикам стран–участниц интеграционного процесса. Согласно современным экономическим воззрениям (подтверждаемым реальной практикой создания такого рода союзов), любое движение к свободной торговле, свободе конкуренции, устранению торговых барьеров увеличивает благосостояние партнеров. Происходит это вследствие уменьшения транзакционных издержек за счет снятия торговых ограничений.

Что касается приоритетных интересов стран–участниц, реализация которых делает возможным успешное функционирование ЕЭП, так как приносит им экономический эффект, то они различны. Различия предопределяются разным характером экономик. Для России, как становится очевидным – это, прежде всего, ставка на торговлю энергоресурсами по мировым ценам, перенесение на внешние границы союза своей национальной протекционистской политики, а также воссоздание в том или ином виде под защитой союзных таможенных барьеров технологических цепочек, существовавших между союзными республиками во времена Советского Союза. Для Казахстана основными движущими мотивами участия в ЕЭП является обеспечение возможности экспорта нефти на европейский рынок посредством российских трубопроводов, а также обеспечение доступа своих товаров на российский и белорусский рынки, для Беларуси – получение сырьевых энергетических ресурсов по ценам ниже мировых и обеспечение доступа своих товаров на российский и казахстанский рынки.

Чувствительный для Беларуси «энергетический вопрос» для успешного функционирования ЕЭП является ключевым, т.к. исключение энергетических товаров из режима беспошлинной торговли между странами–участницами союза не просто противоречит всей экономической логике его существования, но и обрекает нынешнее образование на судьбу ранее существовавшего таможенного союза России и Беларуси образца 1995 года. Прежний союз фактически перестал выполнять свои функции по причине множественных исключений и изъятий из режима свободной торговли.

Для Беларуси вступление в таможенный союз – это своего рода ставка на будущее, в расчете на создание полноценного экономического союза – единого экономического пространства. Будут ли белорусские интересы, существующие пока на уровне планов и пожеланий, реализованы в реальной жизни, станет ли таможенный союз необходимым, но все же промежуточным этапом на пути реальной экономической интеграции – покажет время. Представляется, что до окончательного решения этого вопроса движение в сторону более тесной интеграции с Россией и Казахстаном является оправданным.

В контексте становления и развития ЕЭП особую актуальность приобретает необходимость вступления Республики Беларусь во Всемирную торговую организацию (ВТО). Беларусь и Казахстан пытаются вступить в ВТО с середины 90–х годов прошлого столетия. Однако пока они остаются единственными крупными экономиками в мире, не присоединившимися к этой организации. Такое положение дел существовало бы еще неопределенно долгое время, если бы Россия во многом неожиданно для стран–участниц таможенного союза не форсировала собственное вступление в ВТО.

Вступление в ВТО номенклатурой Беларуси рассматривалось как неопределенно долгосрочная перспектива (за годы переговоров условия вступления согласованы лишь с незначительным числом стран), так как ее структурно не реформированная экономика не готова к прямой конкуренции с западными компаниями. Белорусская экономическая модель, поддерживающая существование неэффективных производителей, не рассчитана на извлечение выгод от внешней торговли в конкурентной среде, ее стихия – протекционизм. Однако быстрое вступление в ВТО России заставляет коренным образом пересматривать сроки присоединения к этой организации. Так, партнер по таможенному союзу Казахстан согласовал дорожную карту, согласно которой уже к концу 2012 года все формальные этапы согласований должны быть пройдены. Беларусь пока застыла в оцепенении – никаких действий по–прежнему не предпринимается, но в условиях прозрачных границ с Россией и Казахстаном в рамках таможенного союза в ВТО придется вступать против своей воли. Иначе все негативные моменты реализуются вместе с потоком дешевых товаров стран–членов ВТО через границы таможенного союза, а преимуществ в виде снижения пошлин на свои товары Беларусь не получит.

Соглашения ВТО предусматривают либерализацию внешней торговли путем постепенного снижения импортных тарифов и уменьшения протекционизма. Вступление в ВТО требует от страны–кандидата выполнения ряда системных правил, обязательных для всех стран – членов организации. Переговоры по присоединению Беларуси к ВТО ведутся по 4–м направлениям: 1) приведение законодательства в соответствие с многосторонними соглашениями ВТО; 2) доступ на рынок товаров; 3) доступ на рынок услуг; 4) государственная поддержка сельского хозяйства. Основной целью переговоров все же является сближение позиций по обязательствам Беларуси в сфере доступа к рынку товаров и услуг. В частности, в ходе переговоров по доступу на рынок товаров согласовываются максимальные ставки таможенного тарифа, которые присоединяющаяся страна не сможет превышать после вступления в ВТО.

Так же как и участие в таможенном союзе, вступление Беларуси в ВТО несет в себе ряд как положительных так и отрицательных аспектов. Положительным является снятие ограничений во внешней торговле применительно к белорусскому экспорту. В настоящее время в отношении товаров белорусского производства в различных странах периодически инициируется действие ограничительных мер, в том числе антидемпинговых и специальных защитных мер. Кроме того, применяются количественные ограничения на экспорт некоторых белорусских товаров.

В перспективе вступление в ВТО позволит обеспечить стабильные и предсказуемые условия торговли, а иностранным инвесторам и производителям – предсказуемые правила игры на белорусском рынке. За последнее время Беларусь довольно успешно торговала со странами–членами ВТО – на них приходится более 50% общего товарооборота страны. Однако для получения в целом положительных результатов от вступления в ВТО необходимо еще многое сделать на пути трансформации существующей структуры экономики, повышения ее конкурентоспособности, чему должно способствовать участие Беларуси в таможенном союзе и формировании ЕЭП.

Таким образом, в силу сложившихся объективных и субъективных особенностей функционирования экономики Беларуси, отсутствия реальных предпосылок для европейской интеграции, таможенный союз может стать необходимым этапом

интеграции Беларуси в систему международного разделения труда. Создание полноценного таможенного союза и принятие единого таможенного кодекса странами участницами является естественным и закономерным этапом развития интеграции в области таможенно–тарифного регулирования региона. Союз имеет перспективу оказаться состоятельным и полезным и перерасти в более глубокую форму экономической интеграции – ЕЭП в том случае, если будет найдена та степень компромисса, которая позволит реализовать ключевые интересы стран–участниц. Это живой процесс, в ходе которого предстоит еще устранить ряд противоречий, которые не удавалось преодолеть на протяжении последних лет: это и ценовая равнодоступность энергоносителей (пока продекларированная для Беларуси до 2015 года), и административные барьеры на пути товарных потоков, и различия в правилах реэкспорта и ценообразования, субсидирования экономики. По нашему мнению, при определенных обстоятельствах, связанных с успешным проведением структурных экономических реформ, для Беларуси в рамках ЕЭП могут сложиться предпосылки для последующей европейской интеграции.

Список использованных источников

1. Доклад Министра экономики на заседании Совета Министров Республики Беларусь «О проекте прогноза социально–экономического развития Республики Беларусь на 2013 год», г. Минск, 8 августа, 2012 г. / [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http: //economy.gov.by – Дата доступа: 20.10.2012.

2. Официальная национальная статистика Республики Беларусь: оперативные данные / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: http://belstat.gov.by – Дата доступа: 20.02.2013.

References

1. Doklad Ministra jekonomiki na zasedanii Soveta Ministrov Respubliki Belarus' «O proekte prognoza social'no–jekonomicheskogo razvitija Respubliki Belarus' na 2013 god», g. Minsk, 8 avgusta, 2012 g. [Report of Ministry of Economy on the meeting of Council of Ministers of Belarus republic "On Project of Forecasting Social and Economic Development of Belarus Republic for 2013", Minsk, August 8, 2012]. http: //economy.gov.by

2. Oficial'naja nacional'naja statistika Respubliki Belarus': operativnye dannye / Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus' [Official national statistics of Belarus Republic: live data]. http://belstat.gov.by

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Егоров Александр Вениаминович, кандидат экономических наук, доцент кафедры управления финансами,
Государственный институт управления и социальных технологий Белорусского государственного университета
ул. Обойная, 7, г. Минск, 220004, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Alexander Veniaminovich Yegorov, Candidate of Economics, Associate Professor of Board of Finance Management
State Institute of Management and Social Technologies of Belarus State University,
Oboynaya Str., 7, Minsk, 220004, Republic of Belarus

УДК 330.341

ТЕХНОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Жаворонкова Г.В.

В статті визначено загрози технологічній безпеці держави. Сформульовано функції учасників моделі партнерства. Дано визначення категорії «економічна безпека регіону». Проведено аналіз технологічної інфраструктури регіону. Запропоновано заходи для забезпечення технологічної безпеки регіону.

Метою дослідження є авторське визначення економічної категорії «технологічна безпека регіону», яка повинна не суперечити національним інтересам держави, а також з'ясування чинників, що впливають на технологічну безпеку регіону та становлять для неї загрозу.

Результати дослідження: визначено, що пріоритетними напрямами наукової підтримки вирішення проблем технологічної безпеки стає інноваційна політика як держави, так і регіонів, високі технології, захист інтелектуальної власності на внутрішньому та зовнішньому ринках, створення кадрового потенціалу науки та баз знань, в тому числі і спеціальних, які підлягають державній охороні.

Обґрунтовано, що основою технологічної безпеки регіону є наявність власного економіко–технологічного потенціалу, рівень якого має відповідати світовим стандартам та вимогам сьогодення, з огляду на що, основним завданням регіональної влади з посилення технологічної безпеки є сприяння припливу в регіон новітніх технологій із одночасним контролем їх експорту з регіону для його економічного зростання та стійкого розвитку, а також забезпечення конкурентоспроможності продукції суб'єктів господарювання.

Ключові слова: *регіон, безпека, технологічна інфраструктура, технологічна безпека регіону.*

ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Жаворонкова Г.В.

В статье определено угрозы технологической безопасности государства. Сформулировано функции участников модели партнерства. Дано определение категории «экономическая безопасность региона». Проведен анализ технологической инфраструктуры региона. Предложено мероприятия для обеспечения технологической безопасности региона.

Целью исследования является авторское определение экономической категории «технологическая безопасность региона», которая должна не противоречить национальным интересам государства, а также выяснение факторов, влияющих на технологическую безопасность региона и представляют для нее угрозу.

Результаты исследования: определено, что приоритетными направлениями научной поддержки решения проблем технологической безопасности становится инновационная политика как государства, так и регионов, высокие

© Жаворонкова Г.В., 2013

технологии, защита интеллектуальной собственности на внутреннем и внешнем рынках, создание кадрового потенциала науки и баз знаний, в том числе и специальных, подлежащих государственной охране.

Обосновано, что основой технологической безопасности региона является наличие собственного экономико–технологического потенциала, уровень которого должен соответствовать мировым стандартам и требованиям, учитывая, что основным заданием региональной власти по усилению технологической безопасности является содействие притоку в регион новейших технологий с одновременным контролем их экспорта из региона для его экономического роста и устойчивого развития, а также обеспечение конкурентоспособности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: *регион, безопасность, технологическая инфраструктура, технологическая безопасность региона.*

TECHNOLOGICAL SAFETY OF REGION AS THE CONSTITUENT OF NATIONAL INTERESTS OF STATE TECHNOLOGICAL SAFETY

Zhavoronkova G.V.

The article determines threats to technological safety of the state, defines functions of partnership model participants and category "economic safety of region", analyzes the technological infrastructure of region and proposes measures for maintaining technological safety of region.

Aim of research is the author's definition of the economic category "technological safety of region" which shall not contradict the state national interests, as well as determination of factors influencing and presenting threat to the technological safety of region.

Results of research: priority directions of the scientific support for solving the problems of technological safety include innovative policy of the state and regions, advanced technologies, protection of intellectual property on the internal and external markets, formation of human resources potential of science and databases, including special databases subject to the state protection.

It is grounded that the basis of technological safety of region is proper economic and technical potential, the level of which shall comply with the world standards and today's demands, therefore the main task of the regional power authorities for the enhancement of technological safety is favoring the inflow of advanced technologies into the region with the simultaneous control over their export from region for its economic growth and stable development, as well as provision of competitive capacity of products.

Key words: *region, safety, technological infrastructure, technological safety of region.*

Постановка проблеми. Дослідники України приділяють значну увагу місцю та функціям технологій в зростанні економіки та нівелюванню внутрішніх загроз національного господарства і підвищенню конкурентоспроможності на світовому ринку. Технологічна безпека охоплює глобальні проблеми безпеки в тому числі і техногенної сфери різного призначення, що є важливою для життєзабезпечення людини, суспільства та держави, а також навколишнього середовища.

На державному рівні технологічний імператив призиває до дій, так як техно–соціальні системи сьогодні стають все більше комплексними, взаємопов'язаними та взаємозалежними. Методологія технологічної безпеки регіонів, в таких умовах, допоможе визначити загрози та слабкі місця для їх усунення, а також буде служити базисом стратегії соціально–економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання наукового обґрунтування та ефективної реалізації національної інноваційної політики, а також вирішення проблем в науково–технологічній та інноваційній сферах для формування завдань економічної безпеки держави, знайшли своє відображення у дослідженнях Ю.М. Бажала, В.М. Гейця, В.О. Гусєва, О.О. Лапко, Б.Є. Патона, В.П. Семиноженка, Л.І. Федулової та інших.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Технологічна безпека регіонів повинна забезпечувати інноваційно–технологічний розвиток регіону та враховувати національні інтереси технологічної безпеки держави, проте дослідженням технологічної безпеки на регіональному рівні приділено недостатньо уваги. Крім того не існує наукового трактування категорії «технологічна безпека регіону».

Формування цілей статті. Метою даного дослідження є авторське визначення економічної категорії «технологічна безпека регіону», яка повинна не суперечити національним інтересам держави, а також з'ясувати чинники, що впливають на технологічну безпеку регіону та становлять для неї загрозу.

Викладення основного матеріалу дослідження. Вперше категорію «технологічна безпека України» ввели В.Т. Шлемко та І.Ф. Бінько [1], яка в їхньому розумінні полягає у впровадженні новітніх технологій, досягненні технічного прогресу, збереженні такого рівня вітчизняного науково–технічного й виробничого потенціалу, який у разі погіршення внутрішніх і зовнішніх умов забезпечив би виживання національної економіки за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, збереження державної незалежності.

Л. Антоненко та К. Дера поняття «технологічна безпека» [2] розуміють так, що в умовах інтенсифікації науково–технічного прогресу, скорочення строків життєвого циклу продуктів та послуг, глобалізації світового інноваційного простору тощо, вона має забезпечити інноваційну модель розвитку економіки шляхом скорочення строків виконання досліджень та розробок, а також прискорення впровадження інновацій у виробництво.

Одним з головних напрямків в Стратегії національної безпеки Російської Федерації [3] на середньострокову перспективу було визначено технологічну безпеку. З метою забезпечення технологічної безпеки визначено напрями, що мають удосконалюватись: державна інноваційна та промислова політика, яка охоплює пріоритет інноваційного розвитку національної економіки – фундаментальну та прикладну науку, освіту; федеральна контрактна система і система державного замовлення на підготовку висококваліфікованих спеціалістів та робочих кадрів; державно–приватне партнерство в сфері науки та технологій; створення умов для інтеграції науки, освіти та промисловості; проводяться системні дослідження в інтересах вирішення стратегічних задач національної оборони, державної та суспільної безпеки та стійкого розвитку країни.

Згідно Закону України «Про основи національної безпеки України» [4] науково–технологічна безпека входить складовою до економічної безпеки держави та має таке визначення «науково–технологічна безпека – це такий стан науково–технологічного та виробничого потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних та технологічних ресурсів».

Функції держави відносно забезпечення економічної безпеки, в тому числі науково–технологічної, в умовах світової фінансової кризи суттєво ускладнені, так як основні потенційні загрози пострадянських країн, поступово перетворюються в реальні, серед яких до головних можна віднести такі [5]:

- значне скорочення росту ВВП в порівнянні з періодом до кризи;
- зниження інвестиційної та інноваційної активності, науково–технічного і технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямках інноваційного розвитку;
- посилення державного регулювання та контролю в сфері ринкових відносин;
- нестабільність в правовому регулюванні відносин в сфері економіки, в том числі фінансовій політиці держави;

- відсутність ефективної програми запобігання фінансових криз;
- ріст кредитних ризиків;
- недостатні темпи відновлення та усунення структурної деформації в економіці;
- критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку;
- відхід в «тінь» національної економіки;
- переважання в діяльності управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних над державними інтересами.

Невід'ємною частиною досліджень в сфері національної безпеки є оцінка дієздатності механізмів її функціонування, яка може дозволити перехід від переважно політичних до економічних інструментів. При цьому особливу увагу вимагає дослідження одного з найбільш фундаментальних факторів впливу на стан технологічної безпеки держави – це її наукове забезпечення.

Для забезпечення державної технологічної безпеки економічна політика повинна бути направлена на здійснення стратегії інноваційно–технологічного прориву за допомогою державних цільових програм (ДЦП), які базуються на реалізації моделі партнерства: держави, підприємств, науки та бізнесу. Для ефективного співробітництва необхідно передбачити, щоб кожний з партнерів мав чітко виконувати свої функції [6]:

1. Основні функції держави полягають у формуванні довго– та середньострокової стратегії інноваційно–структурного оновлення виробництва, що передбачає:

- встановлення пріоритетів і здійснення інноваційно–інвестиційної та бюджетної політики, спрямованої на реалізацію цих пріоритетів;
- здійснення за рахунок бюджетних коштів стартової підтримки базових інновацій у державному секторі із залученням приватного капіталу;
- забезпечення формування сприятливого інноваційно–інвестиційного середовища;
- реалізацію методів та засобів державної підтримки малого та середнього інноваційного сектору;
- формування інноваційної та виробничої інфраструктури за участю вітчизняних та іноземних інвесторів.

2. Роль великого бізнесу в партнерських відносинах полягає у тому, що він має стати дієвим учасником технологічного прориву, тобто приймати активну участь у здійсненні структурно–інноваційної модернізації у виробництві при забезпеченні з боку держави антимонопольного регулювання та систематичного контролю.

3. Для малого і середнього бізнесу мають бути створені умови для посилення їх участі в інноваційному процесі, що сприятиме створенню простору для залучення широких верств населення й розвитку їх підприємницької ініціативи та інноваційної активності.

4. Державний сектор має бути спрямований на реалізацію стратегічних інноваційних пріоритетів і зосередження, здебільшого в стратегічно важливих галузях у неринковому секторі економіки.

5. Функції муніципального сектору, що пов'язані з забезпеченням за допомогою державних та залучених інвестицій умов життєдіяльності людини шляхом модернізації житлово–комунального господарства, охорони навколишнього середовища, а також зміцнення потенціалу духовного відтворення на основі реалізації вимог сучасного розвитку освіти й культури.

Таким чином, формування ДЦП уже на початковій стадії їх розроблення має бути підпорядковано стратегічній меті соціально–економічного розвитку України, якою визнано формування економіки знань. Тому, вважає В. Геєць [6], є сенс відійти від галузевого принципу формування програм (освіта, охорона здоров'я тощо) і фінансувати в першу чергу такі:

- зменшення відтоку до центрів глобалізації найбільш активної робочої сили та науково–технічних ресурсів, сприяння поверненню українців до вітчизни, співробітництво з діаспорою. Без вирішення цієї проблеми вітчизняні інвестиції в освіту, науку, охорону здоров'я, культуру знецінюватимуться швидше, ніж нарощуватиметься потенціал;
- кадрове забезпечення інноваційного розвитку в усіх секторах економіки;
- підвищення рівня використання, припинення деградації та попередження втрат наявного людського капіталу;
- забезпечення засобами освіти, ЗМІ та в реальних економічних, соціальних і культурних відносинах внутрішньої консолідації нації.

Однією з головних причин технологічної деградації вітчизняної економіки та слабкості інноваційної мотивації діяльності підприємницьких структур в Україні є перерозподіл ВВП через політичний механізм та отримання ренти. При великих обсягах ренти можливо вигідніше вкладати значні кошти в її присвоєння, чим в інноваційні проекти [7].

Інституціональне середовище в Україні не сприяє технологічному відновленню національної економіки, так як наявність інституціональних пасток, найбільш розповсюдженими з яких є масштабність тіньової економіки та корупції, пошук політичної ренти, консервують її технологічну відсталість. Ситуація може змінитися тільки за рахунок нових інституціональних змін [8].

Інституціональні трансформації в технологічній сфері мають відповідати наступним принципам [9]:

- системність інституціональних процесів, зокрема необхідно враховувати взаємодію та підпорядкованість різних рівнів господарського механізму та інноваційних структур, на які спрямовані трансформації;
- узгодженість інституціональних процесів в інноваційній сфері із загальними соціально–економічними трансформаціями;
- комплексність оцінки технологічної безпеки;
- динамічність, у тому числі систематичне уточнення напрямів інституціональних процесів у середньо – та довгостроковій перспективі.

На жаль, недотримання в Україні цих принципів на практиці, а також нехтування законами сучасного інституціоналізму, не дозволили сформувати результативне інституціональне середовище, яке надавало б допомогу відтворенню національної інноваційної системи та знижувало б загрози технологічній безпеці.

Отже, основою технологічної безпеки держави є наявність власного економіко–технологічного потенціалу, рівень якого повинен відповідати світовим стандартам та вимогам часу. Адже на сьогодні лідерами світового співтовариства поступово стають держави, економіка яких базується не на сировинно–ресурсному потенціалі, а на застосуванні новітніх технологій в усіх галузях господарювання: починаючи з виробництва і закінчуючи наданням послуг та функціями контролю.

Серед загроз технологічній безпеці держави варто виділити неналежне фінансування наукової діяльності, руйнацію матеріально–технічної бази наукових та науково–дослідних інституцій, старіння наукових кадрів, від'їзд за кордон науковців, зменшення кількості суб'єктів господарювання, що на власній базі створюють передові технології [10].

Як уже зазначалось, забезпечення технологічної безпеки повинно базуватись на чіткому розподілі функцій між державою та підприємницьким сектором, при чому роль останнього повинна полягати в створенні нових технологій на базі здійснення НДДКР, а також в ринковому освоєнні інновацій; держава ж повинна сприяти розвитку фундаментальних знань, створенню технологічної інфраструктури та сприятливого ділового клімату.

Інноваційний розвиток, як основа технологічної безпеки, являється інструментом ефективного перерозподілу ресурсів на користь господарських ініціатив, розрахованих на якісний скачок, на прорив в комерційній, виробничій та соціальній сфері. Інноваційна політика держави повинна забезпечити безперервне прогнозування та моделювання економічного розвитку,

усувати технологічне відставання, системно впроваджувати інновації в взаємопов'язаних сферах господарської діяльності, об'єднати венчурні інвестиції з задачами інноваційного розвитку. В кінцевому рахунку, ми маємо консервацію економічного, технологічного та соціального відставання, переважно екстенсивний характер економічного розвитку та значну втрату конкурентних позицій на світових ринках [11].

Вирішення проблем удосконалення технологічної системи національної економіки не можливо тільки виключно економічними методами, воно вимагає вивчення впливу на діяльність господарюючих суб'єктів інших суспільних елементів. Аналіз факторів, які сприяють інноваційному оновленню технологічної системи економіки, повинен будуватись на використанні методології міждисциплінарного аналізу.

Поняття «технологічна безпека регіону» прозвучало у визначенні: «Державна регіонально–інноваційна політика це: по–перше, історично визначений, з можливістю програмування рівень інноваційно–технологічного розвитку суспільства і здібностей людини, виражений у типах і формах здійснення життєдіяльності людей на основі реалізації технічних можливостей у сфері виробництва, його організації технічних можливостей у сфері виробництва, його організації та управління; по–друге, рівень технологічної безпеки регіону; по–третє, інтеграція технологій з передбаченими функціями людини, уміння створювати способи виробництва; по–четверте, технічна освіта та інноваційна культура» [12].

Значна диференціація в рівнях економіко–технологічного потенціалу розвитку регіонів складає безпосередню загрозу технологічній безпеці держави. Головною причиною такої загрози залишається відсутність в Україні дієвої політики регіонального розвитку, що призвело не лише до поглиблення диспропорцій і загострення соціально–економічних проблем в регіонах, але й до зниження рівня технологічної безпеки.

Відомо, що економічні можливості регіонів диференційовані через наявність різних географічних, історичних, демографічних і інших факторів. Тому, часто забезпечення технологічної безпеки регіону пов'язується з реалізацією регіоном абсолютних і відносних переваг у володінні різними ресурсами (трудовими, фінансовими, природними, науково–технологічними).

Своєчасне виділення і реалізація повного спектра регіональних інтересів гарантує високий рівень технологічної безпеки регіону. До основних територіальних (регіональних) інтересів відносяться [13]:

- наявність регіональних бюджетно–фінансових та інших економічних можливостей регулювання економіки;
- відповідність рівня і способу життєдіяльності населення, його окремих прошарків і груп державним та світовим стандартам;
- існування можливостей для ефективного використання наявних ресурсів (у першу чергу інтелектуальних);
- функціонування внутрішніх та міжрегіональних наукових зв'язків;
- стабільність суспільно–політичної і національно–етнічної ситуацій.

Протилежним поняттю «регіональний інтерес» є поняття загрози технологічній безпеці регіону. Тобто, дотримання регіональних інтересів означає попередження і усунення відповідних їм загроз. Отже, виникає об'єктивна необхідність у проведенні аналізу загроз.

Кожний регіон України має свої специфічні особливості, які значною мірою впливають на його технологічну безпеку. Так, розвиток інноваційної діяльності в різних регіонах України є вкрай нерівномірним, що в значній мірі пов'язано з рівнем розвитку технологічної інфраструктури.

Економічну категорію «технологічна інфраструктура» було досліджено в монографії «Технологічна модернізація промисловості України» [12]. Зміст категорії науковці визначили в контексті структурно–економічних зрушень в економіці як «створення передумов ефективного засвоєння досягнень науково–технологічного прогресу». Тобто технологічна інфраструктура була розглянута як комплекс суспільно–економічних інституцій, що безпосередньо формують здатність країни розробляти та пропонувати на ринку нові технології. Згідно з широким трактуванням, до технологічної інфраструктури включають науку, інжиніринг та технічні знання, придатні для використання у виробничому секторі. Форми даної інфраструктури представлені різними інституціями.

Аналіз наявної в Україні технологічної інфраструктури, перш за все, свідчить про її недостатню розвиненість, функціональну неповність та неспроможність охопити усі ланки інноваційно–технологічного процесу. Сформовано лише окремі елементи даної інфраструктури. Так, за даними облдержадміністрацій станом на початок 2009 р. в усіх регіонах України діяло лише 24 інноваційних центри, 28 науково–навчальних центрів, 11 інноваційних бізнес–інкубаторів, 5 центрів інновацій та трансферу технологій, 23 центри комерціалізації інтелектуальної власності, 21 науково–впроваджувальне підприємство, 19 регіональних центрів НТЕІ, 10 інноваційно–технологічних кластерів, функціонують нечисленні консалтингові фірми та небанківські фінансово–кредитні установи [14]. В регіонах України практично були відсутні венчурні фонди, а створення центрів трансферу технологій знаходилось на початковій стадії.

Отже, суттєвою загрозою розвитку технологічної інфраструктури в Україні є нерівномірність її розподілу за регіонами. Найвищий економіко–технологічний потенціал мають м. Київ та Київська область. Сьогодні на Київщині діють інноваційні центри різного типу, які накопичують досвід успішного супроводу інноваційних проектів на різних стадіях – Північний регіональний центр інноваційного розвитку, Інноваційний центр КП "Центр високих технологій та інновацій", Білоцерківський інноваційний бізнес–інкубатор, "Бізнес–інкубатор" та інші. Помітно активізувався вузівський сектор, радою ректорів якого розроблений проект концепції "Університетські технопарки України".

Розвиток інноваційної діяльності в Київській області також забезпечують: технологічний парк "Київська політехніка", створений на базі Національного технічного університету України "КПІ"; "Агротехнопарк" при Національному університеті харчових технологій; технопарк "Напівпровідникові технології й матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка," створений при інституті фізики напівпровідників; Інститут електрозварювання імені Є.О.Патона.

Крім того є області, де окремі елементи технологічної інфраструктури більш розвинені, порівняно з іншими регіонами. Зокрема, у Полтавській області створено 3 інноваційних бізнес–інкубатори; у Луганській – 5 науково–навчальних центрів, 4 науково–впроваджувальних підприємства, 9 небанківських фінансово–кредитних установ; в Рівненській області діє 8 науково–впроваджувальних підприємств; в Івано–Франківській представлені майже всі елементи інноваційної інфраструктури – технологічний парк, інноваційний бізнес–інкубатор, дослідницький центр з питань інновацій, центр науково–технічної та економічної інформації, інноваційно–технологічний кластер, 3 центри комерціалізації інтелектуальної власності та 3 навчально–наукових центри. Достатньо розвиненою порівняно з іншими регіонами України є технологічна інфраструктура у Донецькій, Хмельницькій, Житомирській, Миколаївській та Харківській областях.

Створенням і використанням передових виробничих технологій (ПВТ) у 2010р., а також використанням раціоналізаторських пропозицій займалося 1694 підприємства і організації України, більшість яких – промислові підприємства Харківської та Донецької областей (табл. 1).

Для забезпечення впливу місцевої влади на розвиток інноваційно–технологічних процесів в деяких регіонах України обласними державними адміністраціями було розроблено та затверджено регіональні інноваційні програми, в яких стратегічною метою діяльності цих регіонів визначено формування інноваційної моделі розвитку економіки. Такі програми було

затверджено, зокрема, в Черкаській області – «Обласна програма науково–технічного та інноваційного розвитку на 2008–2011 рр.», Запорізькій – «Цільова економічна програма інноваційного розвитку Запорізької області на 2008–2012 роки.» Реалізація зазначених програм має створити підґрунтя для активізації інноваційної діяльності, створення інноваційної, науково–виробничої інфраструктури, забезпечення інтеграції освіти, науково–технічної сфери та виробництва як передумов інноваційного розвитку економіки регіонів, що усуне частину загроз технологічній безпеці регіону.

Таблиця 1. Кількість підприємств та кількість створених і використаних передових технологій регіонами: 2010, одиниць

Регіон	Кількість підприємств			Кількість створених ПВТ	Кількість використаних ПВТ
	Усього	з них			
		які створили ПВТ	які використовували ПВТ		
Україна	1618	154	1590	376	9343
АР Крим	16	1	16	3	84
Вінницька	20	4	18	4	138
Волинська	18	–	18	–	249
Дніпропетровська	88	22	84	51	1416
Донецька	140	10	138	31	1023
Житомирська	88	1	88	8	101
Закарпатська	98	–	98	–	701
Запорізька	66	5	66	9	379
Івано–Франківська	22	4	22	6	120
Київська	24	1	24	1	134
Кіровоградська	20	1	19	1	123
Луганська	110	8	108	31	413
Львівська	54	7	53	11	527
Миколаївська	58	6	58	22	151
Одеська	85	2	85	3	247
Полтавська	34	5	33	6	268
Рівненська	20	1	20	1	69
Сумська	9	2	9	2	29
Тернопільська	8	–	8	–	29
Харківська	387	15	387	41	1441
Херсонська	24	4	24	6	89
Хмельницька	15	–	15	–	53
Черкаська	26	1	26	4	125
Чернівецька	15	1	15	1	37
Чернігівська	23	4	23	5	79
Київ	102	49	87	129	861
Севастополь	48	–	48	–	457

Джерело [16]

Таким чином, технологічна безпека регіону має на меті забезпечення захисту науково–дослідницької, виробничо–технічної та інноваційно–технологічної діяльності від зовнішніх і внутрішніх небезпек та забезпечення економічної стійкості регіону, а також забезпечення підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Як було доведено, регіони можуть мати свої пріоритети, напрямки, заходи, обумовлені особливостями їх інноваційно–технологічного розвитку. Але обов'язковими для виконання є ті, що виходять з пріоритетних національних інтересів. Ці підходи і визначають принципи державної технологічної політики, яка повинна містити [15]:

- пріоритет загальнонаціональних інтересів;
- вирівнювання рівня та стимулювання економіко–технологічного розвитку;
- забезпечення усім регіонам однакових умов розвитку;
- ресурсне забезпечення та планомірність проведення державної регіональної політики;
- взаємну відповідальність як центральних, так і місцевих органів влади за невиконання рішень центральних органів влади, якщо вони призвели до виникнення або посилення загроз національній безпеці;
- забезпечення наукового та комплексного підходу до стимулювання розвитку регіонів; підвищення ролі прогнозних розробок технологічного розвитку регіонів;
- цільову спрямованість державної підтримки розв'язання проблем технологічного розвитку регіонів;
- забезпечення узгодженості при формуванні стратегій технологічної безпеки регіонів та їх цілей з національними інтересами України щодо технологічного розвитку.

Аналіз наукових джерел виявив відсутність чіткого визначення економічної категорії «технологічна безпека регіону.» Узагальнюючи різні думки, даємо таке авторське визначення «технологічна безпека регіону – це такий стан його науково–дослідницького, інноваційно–технологічного та виробничо–технологічного потенціалу, який дає змогу забезпечити належне функціонування регіональної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності продукції та суб'єктів господарювання, а також гарантування фінансової самостійності та економічної стійкості за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів з одночасним контролем їх експорту та сприяння припливу в регіон новітніх технологій».

Забезпечити технологічну безпеку регіону дозволять такі заходи:

- дотримання інтересів регіону щодо розвитку технологій та впровадження інновацій суб'єктами господарювання;
- визначення загроз регіональним інтересам, що тягнуть за собою зниження рівня технологічної безпеки;
- оцінка імовірності, ступеня впливу та контрольованості загроз, виділення факторів ризику й агресивних факторів;
- проведення системного аналізу всіх компонент, визначення їх детермінант для оцінки рівня технологічної безпеки регіону;
- формування регіональної політики та інституційної трансформації, що сприятимуть підвищенню рівня технологічної

безпеки регіону;

- моніторинг результатів регіональної технологічної політики.

Висновки. Пріоритетними напрямами наукової підтримки вирішення проблем технологічної безпеки стає інноваційна політика як держави, так і регіонів, високі технології, захист інтелектуальної власності на внутрішньому та зовнішньому ринках, створення кадрового потенціалу науки та баз знань, в тому числі і спеціальних, які підлягають державній охороні.

Таким чином, основою технологічної безпеки регіону є наявність власного економіко–технологічного потенціалу, рівень якого має відповідати світовим стандартам та вимогам сьогодення, з огляду на що, основним завданням регіональної влади з посилення технологічної безпеки є сприяння припливу в регіон новітніх технологій із одночасним контролем їх експорту з регіону для його економічного зростання та стійкого розвитку, а також забезпечення конкурентоспроможності продукції суб'єктів господарювання.

Відсутність співвідношення національної безпеки та державної регіональної політики, механізмів сприяння захисту національних інтересів в економічній та технологічній сферах, при формуванні та впровадженні державної регіональної політики, вимагають в подальших наукових дослідженнях розроблення відповідних пропозицій та рекомендацій.

Список використаних джерел

1. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько : Монографія. — К. : НІСД, 1997. — 144 с. — (Сер. "Нац. безпека"; Вип. 2). — ISBN 966–554–002–5.

2. Антоненко Л.А. Технологічна безпека України у глобальному інноваційному просторі XXI сторіччя [Електронний ресурс] / Антоненко Л.А., Дера К.А. // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 18 – 23. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Economika

3. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года // http://topwar.ru/6148–nacionalnaya–ugroza–rossii–ee–tehnologicheskaya–bezopasnost.html

4. Про основи національної безпеки України: Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №39. ст. 351.

5. Жаворонкова Г.В. Институционально–экономические изменения государства и его технологическая безопасность / Г.В. Жаворонкова, В.А. Жаворонков // Теория и инструментарий развития инновационной экономики в период глобальной рецессии: моногр. / Под ред. проф. А.В. Бабкина. – СПб.: Изд–во СПбГПУ, 2011. – С.475–505.

6. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / За ред. В.М. Гейця. – К.: Наукова думка, 2008. – 383 с.

7. Галабурда Н.К. Инновации, поиск ренты и эффективность постсоциалистической трансформации / Н.К. Галабурда // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Вып. 40–1. – Донецк: ДонНТУ, 2011 – С. 119–124.

8. Волошенюк В.В. Інстиціональні фактори модернізації технологічної системи економіки України / В.В. Волошенюк, Ю.І. Пилипенко // Наукові праці ДНТУ. Серія: економічна. Випуск 40–1. – Донецьк: ДонНТУ, 2011 – С. 92–98.

9. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3–х т. / за ред. В.М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б.Є. Кваснюка. – Т.3.: Інноваційно–технологічний розвиток економіки. К.: Фенікс, 2007. – 517 с.

10. Бреус С.В. Забезпечення економічної безпеки держави шляхом технологічної реструктуризації промисловості / С.В. Бреус // Стратегічна панорама. – 2007. – № 1. – С. 141–147.

11. Інноваційно–технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи : Аналітичні матер. до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів»] / за ред. Л.І. Федулової, Г.О. Андрощука; ІЕП НАН України. – К., 2009. – 196 с.

12. Технологічна модернізація промисловості України / За ред. д–ра екон. наук Л.І. Федулової; Ін–т екон. та прогнозув. – К., 2008. – С. 331–332.

13. Жаворонков В.О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування та розвиток: монографія / В.О. Жаворонков, Г.В. Жаворонкова, В.О. Жмуденко. – Умань: ВПЦ «Візаві», 1010. – 270 с.

14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів: Матер. Парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 р. / За заг. ред.. проф. В.І. Полохала. – К.: Парламентське вид–во, 2009. – 630 с.

15. Технологічний імператив стратегії соціально–економічного розвитку України : монографія / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін.] ; за ред. д–ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової; НАНУ. – К., 2011. – 656 с.

16. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році: стат. зб. – К. : Держслужба статистики України, 2011.

References

1. Shlemko V.T., Bin'ko I.F. Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny: sutnist' i naprjamky zabezpechennja [Economic safety of Ukraine: essence and ways of provision]. K. : NISD, 1997. 144 p.

2. Antonenko L.A., Dera K.A. Tehnologichna bezpeka Ukrai'ny u global'nomu innovacijnomu prostori HHI storichchja [Technological safety of Ukraine in global innovative space of the 21st century]. // Visnyk nacional'nogo universytetu «L'vivs'ka politehnika». 2008. №628. P. 18–23. http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Economika

3. Strategija nacional'noj bezopasnosti Rossijskoj Federacii do 2020 goda [Strategy of national safety of Russian Federation by 2020]. // http://topwar.ru/6148–nacionalnaya–ugroza–rossii–ee–tehnologicheskaya–bezopasnost.html

4. Pro osnovy nacional'noi' bezpeky Ukrai'ny: Zakon Ukrai'ny [On basics of national safety of Ukraine: Law of Ukraine]. // Vidomosti Verhovnoi' Rady. 2003. №39. st. 351.

5. Zhavoronkova G.V., Zhavoronkov V.A. Institucional'no–jekonomicheskie izmenenija gosudarstva i ego tehnologicheskaja bezopasnost' [Institutional and economic changes in the state and its technological safety]. // Teorija i instrumentarij razvitija innovacionnoj jekonomiki v period global'noj recessii: monogr. / Pod red. prof. A.V. Babkina. SPb.: Izd–vo SPbGPU, 2011. P.475–505.

6. Derzhavni cil'ovi programy ta uporjadkuvannja programnogo procesu v bjudzhetnij sferi [State target programs and arrangement of program process in budget sphere]. / Za red. V.M. Gejcja. K.: Naukova dumka, 2008. 383 p.

7. Galaburda N.K. Innovacii, poisk renty i jeffektivnost' postsocialisticheskoj transformacii [Innovations, search for rent and effectiveness of post–socialism transformation]. // Nauchnye trudy Doneckogo nacional'nogo tehnicheskogo universiteta. Serija: jekonomicheskaja. Vyp.40–1. Doneck: DonNTU, 2011. P. 119–124.

8. Voloshenjuk V.V., Pylypenko Ju.I. Instycional'ni faktory modernizacii' tehnologichnoi' systemy ekonomiky Ukrai'ny [Institutional factors of modernizing technological system of Ukrainian economy]. // Naukovi praci DNTU. Serija: ekonomichna. Vypusk 40–1. Donec'k: DonNTU, 2011. P. 92–98.

9. Strategichni vyklyky HHI stolittja suspil'stvu ta ekonomici Ukrai'ny [Strategic challenges of the 21st century to the society and economy of Ukraine]. : v 3–h t. / za red. V.M. Gejcja, V.P. Semynozhenka, B.Je. Kvasnjuka. T.3.: Innovacijno–tehnologichnyj rozvytok ekonomiky. K.: Feniks, 2007. 517 p.

10. Breus S.V. Zabezpechennja ekonomichnoi' bezpeky derzhavy shljahom tehnologichnoi' restrukturyzacii' promyslovosti [Provision of state economic safety by means of technological restructuring of industry]. // Strategichna panorama. 2007. №1. P.141–147.

11. Innovacijno–tehnologichnyj rozvytok Ukrai'ny: stan, problemy, strategichni perspektyvy [Innovative and technological development of Ukraine: condition, problems, strategic perspectives]. : Analitychni mater. do Parlaments'kyh sluhan' [«Strategija innovacijnogo rozvytku Ukrai'ny na 2010–2020 rr. v umovah globalizacijnyh vyklykiv»] / za red. L.I. Fedulovoi', G.O. Androshhuka; IEP NAN Ukrai'ny. K., 2009. 196 p.

12. Tehnologichna modernizacija promyslovosti Ukrai'ny [Technological modernization of Ukrainian industry]. / Za red. d–ra ekon. nauk L.I. Fedulovoi'; In–t ekon. ta prognozuv. K., 2008. P. 331–332.

13. Zhavoronkov V.O., Zhavoronkova G.V., Zhmudenko V.O. Strategichne upravlinnja regionom: ekonomichna bezpeka, planuvannja ta rozvytok: monografija [Strategic regional administration: economic safety, planning and development: monograph]. Uman': VPC «Vizavi», 1010. 270 p.

14. Strategija innovacijnogo rozvytku Ukrai'ny na 2010–2020 rr. v umovah globalizacijnyh vyklykiv [Strategy of innovative development of Ukraine for 2010–2020 in the conditions of globalization challenges]. : Mater. Parlaments'kyh sluhan' u Verhovnij Radi Ukrai'ny 17 chervnja 2009 r. / Za zag. red.. prof. V.I. Polohala. K. : Parlaments'ke vyd–vo, 2009. 630 p.

15. Fedulova L.I., Bazhal Ju.M., Osec'kyj V.L. ta in. Tehnologichnyj imperatyv strategii' social'no–ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny : monografija [Technological imperative of strategy of social and economic development of Ukraine]; za red. d–ra ekon. nauk, prof. L.I. Fedulovoi'; NANU. K., 2011. 656 p.

16. Naukova ta innovacijna dijal'nist' v Ukrai'ni u 2010 roci [Scientific and innovative activities in Ukraine in 2010]. : stat. zb. K. : Derzhsluzhba statystyky Ukrai'ny, 2011.

ДАНІ ПРО АВТОРА
Жаворонкова Галина Василівна, доктор економічних наук, професор,
Національний авіаційний університет
пр–т Комарова 1, м. Київ, 03680, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Жаворонкова Галина Васильевна, доктор экономических наук, профессор,
Национальный авиационный университет
пр. Комарова 1, г. Киев, 03680, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Galyna Vasylivna Zhavoronkova, Doctor of Economics, Professor,
National Aviation University
Komarova Blvd., 1, Kyiv, 03680, Ukraine

УДК 339.5

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ЯК ЧИННИК РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Івашина О.Ф.

В статті розглядається вплив експортних і імпортних операцій на відтворювальний процес в економіці країни. Доводиться необхідність зміни структури зовнішньої торгівлі в процесі зміни основних пропорції в національній економіці. Розглянуто вплив глобалізації на основні тенденції у зовнішній торгівлі.

Метою статті є обґрунтування необхідних змін у окремих напрямках інтенсифікації участі країни в міжнародних економічних відносинах, зміни структури її експорту та імпорту як чинників розширеного відтворення та оптимізації основних макроекономічних пропорцій.

В умовах стійкої довгострокової тенденції до глобалізації господарського життя, послаблення позицій країни в міжнародній торгівлі знаходиться в гострій суперечці з потребами її економічного розвитку. Особливо чітко це проявляється у прискореному зростанні експорту в порівнянні з виробництвом, яке не обмежується потребами внутрішнього ринку.

В Україні очевидна тенденція експортної спеціалізації у виробництві товарів, які переважно містять працю низької та середньої складності. Посилення цієї тенденції означає закріплення структури зовнішньої торгівлі, типової для слаборозвинутих країн, що не відповідає інтересам розвитку країни. Тому увагу має бути сконцентровано на оновленні основного капіталу, в тому числі за рахунок імпортних поставок та випуску капіталоємної продукції.

Вирішення проблеми розвитку зовнішньої торгівлі як чинника розширеного відтворення та модернізації національної економіки в загальному плані полягає в раціоналізації зовнішньоекономічних зв'язків, не в збільшенні, а в зменшенні експортної квоти, в зміні матеріально–речовинного та вартісного складу експорту та імпорту, а також, по можливості, їх взаємного врівноваження.

Економічна політика уряду має створювати інституціональні умови для стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі, підтримувати своєю участю її високий рівень та роль у валовому нагромадженні капіталу.

Ключові слова: *експорт, імпорт, експортна квота, відтворення, сальдо торгового балансу, структура зовнішньої торгівлі.*

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ КАК ФАКТОР РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Ивашина А.Ф.

В статье рассматривается влияние экспортных и импортных операций на воспроизводственный процесс в экономике страны. Показана необходимость изменения в структуре внешней торговли в процессе изменения основных пропорций в национальной экономике. Рассмотрено влияние глобализации на основные тенденции во внешней торговле.

Целью статьи является обоснование необходимых изменений в отдельных направлениях интенсификации участия страны в международных экономических отношениях, изменения структуры ее экспорта и импорта как факторов расширенного воспроизводства и оптимизации основных макроэкономических пропорций.

В условиях устойчивой долгосрочной тенденции к глобализации хозяйственной жизни, ослабление позиций страны в международной торговле находится в остром споре с потребностями ее экономического развития. Особенно четко это

© Івашина О.Ф., 2013

проявляется в ускоренном росте экспорта по сравнению с производством, которое не ограничивается потребностями внутреннего рынка.

В Украине налицо тенденция экспортной специализации в производстве товаров, которые преимущественно производятся трудом низкой и средней сложности. Усиление этой тенденции означает закрепление структуры внешней торговли, типичной для слаборазвитых стран, что не соответствует интересам развития страны. Поэтому внимание должно быть сконцентрировано на обновлении основного капитала, в том числе за счет импортных поставок и выпуска капиталоемкой продукции.

Решение проблемы развития внешней торговли как фактора расширенного воспроизводства и модернизации национальной экономики в общем плане заключается в рационализации внешнеэкономических связей, не в увеличении, а в уменьшении экспортной квоты, в смене материально–вещественного и стоимостного состава экспорта и импорта, а также, по возможности их взаимного уравновешивания.

Экономическая политика правительства должна создавать институциональные условия для стимулирования развития внешней торговли, поддерживать своим участием ее высокий уровень и роль в валовом накоплении капитала.

Ключевые слова: *экспорт, импорт, экспортная квота, воспроизводство, сальдо торгового баланса, структура внешней торговли.*

EXTERNAL TRADE AS THE FACTOR OF EXTENDED REPRODUCTION

Ivashyna O.F.

The article considers the influence of export and import operations on the reproduction process in economy, substantiates the necessity of changing the structure of external trade in the process of changing main proportions in the national economy and studies the influence of globalization on the main tendencies in the external trade.

The aim of the article is substantiation of the necessary changes in the separate directions of intensification of country participation in the international economic relations, change of structure of its export and import as factors of extended reproduction and optimization of the main macroeconomic proportions.

The following conclusions were confirmed by the research. In the conditions of stable long–term tendency to economic life globalization, weakening of country position in the international trade contradicts the needs of its economic development. It is especially relevant for the accelerated growth of export in comparison with the production which is not limited to the demand of internal market.

Ukraine shows the tendency to export specialization in the production of goods with low–complicated or mid–complicated labor. Enhancement of this tendency means the strengthening of external trade structure, typical for low–developed countries and contradictory to the interests of country development. Therefore, special attention should be paid to the updating of the main capital, including at the expense of import deliveries and manufacturing of capital intensive products.

Solving the problem of external trade development as the factor of extended reproduction and modernization of national economy in general means the rationalization of external economic relations, as well as in decrease of export quota, change of material and valuable constituents of export and import and, if possible, reaching balance between them.

Economic policy of the government shall create institutional conditions for stimulating the development of external trade, supporting its high level and role in the gross accumulation of capital.

Key words: *export, import, export quota, reproduction, active trade balance, structure of external trade.*

Постановка проблеми. Актуальність і пріоритетність розвитку зовнішньої торгівлі як чинника розширеного відтворення та модернізації національної економіки є очевидними. Вони зумовлені необхідністю за рахунок поглиблення участі країни в системі міжнародного поділу праці, динамічного географічного розподілу товарообороту забезпечити приплив і використання найсучасніших засобів виробництва та на їх основі – найбільш повне використання людського, інтелектуального і соціального капіталу у відтворювальних процесах у національній економіці. Структура національної економіки, особливо її виробнича структура, темпи розвитку суттєво залежать від змін, які відбуваються на світових ринках товарів і капіталів.

Характер спеціалізації та місце економіки країни в системі міжнародного поділу праці відображає загальний рівень її господарського розвитку. Зовнішньоекономічні зв'язки вже давно перетворилися в свого роду регулятор, який створює вирішальний вплив на відтворювальні процеси та мультиплікацію доходів у національній економіці. Сьогодні структура зовнішньоекономічних зв'язків нашої країни багато в чому вразлива та ірраціональна. Її дефекти являють собою найбільш концентрований вираз розвитку економіки в радянські часи та більше як 20 років незалежності. Національна економіка характеризується відносно низьким рівнем розвитку, відсутністю цілісного та збалансованого виробничого комплексу, вузькістю національного ринку, значним розривом між структурою національного виробництва і попитом.

Інтенсифікація міжнародного економічного обміну та поглиблення світових господарських зв'язків стає умовою розвитку продуктивних сил на основі сучасної техніки та технології будь–якої країни. Поглиблення тенденцій до постіндустріалізації та глобалізації світової економіки обумовлюють об'єктивну потребу в поглибленні та розвитку різних форм участі в системі міжнародних економічних відносин особливо для тих країн, які мають відносно невеликі розміри національного господарства. Тому розширення та перебудова міжнародних економічних зв'язків на справедливих демократичних началах стають умовою економічного розвитку України в тій мірі, в якій дозволяють їй залучитися до сучасних світових інноваційних процесів, поглибити постіндустріальні тенденції в економіці.

У загальному плані тенденції розвитку поки що не свідчать про зміщення акцентів з простих форм міжнародних економічних зв'язків країни (зовнішня торгівля) до більш складних і довгострокових (експорт капіталу і науково–технічних знань). Усі зазначені форми зв'язків розвиваються з різним ступенем інтенсивності, однак у відтворювальних процесах у національній економіці найбільш важлива роль, поки що, відводиться зовнішній торгівлі товарами.

Для України активізація зовнішньої торгівлі являється не лише способом отримання необхідної продукції або можливістю знайти ринки збуту для продукції власного виробництва. Розвиток експортних галузей створює сприятливі умови для подолання відносної вузькості внутрішнього товарного ринку, величина якого визначається кількістю населення країни та його доходами. Зовнішня торгівля створює можливості для організації великомасштабних виробництв у межах і поза межами країни, для розвитку інших форм участі національного господарства в системі міжнародного поділу праці, а також для реалізації продукції на зовнішніх ринках, що забезпечує вирішальний вплив на масштаби внутрішнього виробництва і, відповідно, на його ефективність.

У свою чергу, величина та структура зовнішньої торгівлі визначається рядом чинників: економічних, технологічних, політичних, інституціональних та інших. Серед них основними є величина основних виробничих фондів, ступінь розвитку бази інноваційної діяльності, торговельна політика держави, історичні традиції та міжнародні зв'язки ТНК, накопичений професійний досвід і окремі аспекти, які характеризують специфіку ресурсів живої праці, запаси корисних копалин та інших природних благ.

Аналіз останніх публікацій та не вирішена частина проблеми. У обширній та багатоплановій науковій проблемі міжнародних економічних відносин центральне місце займає дослідження обміну товарами та послугами. Проблема розвитку

зовнішньої торгівлі як чинника розширеного відтворення та економічного розвитку достатньо широко висвітлена як прихильниками жорсткого протекціонізму Ф. Лістом, С. Вітте, Д. Менделєєвим, так і представниками ліберального напрямку розвитку міжнародної торгівлі А. Смітом, Д. Рікардо, Р. Торренсом, Е. Хекшером, Б. Оліном, П. Самуельсоном, та ін. Серед останніх публікацій з даної тематики можна назвати роботи В. Адамик, С. Барсукової, Л. Дедяєва, В. Клавдієнко, Л. Ковалевського, А. Мазаракі, Т. Мельника, Н. Патики, А. Філіпенка та ін. [1–8]. У них вплив зовнішньої торгівлі на відтворювальні процеси в економіці розглядається переважно з урахуванням інтеграційних і глобалізаційних чинників розвитку.

Унаслідок швидкоплинних змін у світовому господарстві та необхідності перебудови світогосподарських зв'язків проблема зовнішньої торгівлі як чинника розширеного відтворення в українській економіці потребує постійної уваги та додаткових досліджень. Будучи важливою ланкою всього процесу функціонування світової економіки, саме міжнародні торговельні зв'язки є одночасно чинником розвитку, засобом структурної перебудови, інституціональної модернізації та постіндустріалізації національної економіки.

Метою статті є обґрунтування необхідних змін у окремих напрямках інтенсифікації участі країни в міжнародних економічних відносинах, зміни структури її експорту та імпорту як чинників розширеного відтворення та оптимізації основних макроекономічних пропорцій.

Наукові результати. Використання міжнародного поділу праці є невід'ємною частиною заходів із надання позитивної динаміки розширеному відтворенню в національній економіці. За допомогою та на базі міжнародного економічного обміну Україна забезпечує доступ до ринків збуту товарів свого традиційного експорту, а також приплив необхідних споживчих та інвестиційних товарів. Спираючись на імпорт інвестиційних ресурсів, насамперед, високопродуктивної техніки та передовий інноваційний досвід, країна певною мірою може забезпечити не тільки суспільну економію часу, а й створення технологічного потенціалу для подальшого економічного розвитку. Модифікація імпортних потоків відбувається одночасно зі зміною структури виробництва.

Структура імпорту країни свідчить про слабку збалансованість виробничих структур національної економіки. Вони створюють велике навантаження на імпорт і, відповідно, зумовлюють необхідність більш широкого включення економіки країни у не завжди вигідне та рівноправне становище у світовому поділі праці. Особливо відчутна тенденція, що пов'язана зі зростанням цін на енергоносії. При надмірній вазі в структурі імпорту енергоносії здорожують його та стримують зростання інших імпортних закупівель (табл. 1). Відбувається зростання частки споживчих товарів в імпорті, а також ролі імпортного компонента в процесі сучасного відтворення, про що свідчить зростання його частки в кінцевій продукції, яку використовує економіка країни. Достатньо наочно це проявляється в збільшенні імпортного компонента в процесі капіталоутворення, величина і динаміка характеризує тільки міру та еволюцію залежності нагромадження реального капіталу від увезення основного капіталу із–за кордону. За нашими розрахунками, він зріс з 48,1 % у 2008 р. до 49,5 % у 2012 р. Величина і динаміка імпортного компонента в нагромадженні основного капіталу не має прямого кореляційного зв'язку з величиною та динамікою припливу іноземних фінансових ресурсів, хоча і можуть ними стимулюватися. На рівні імпортного компонента інвестицій опосередковано відображаються основні параметри процесу нагромадження, насамперед, його динаміка і норма, галузева та технологічна структури.

Таблиця 1. Динаміка ВВП, товарного імпорту та укрупнена структура товарного імпорту в 2008–2012 рр.

Роки	2008		2009		2010		2011		2012	
	у % до 2007 р.	у % до загального обсягу	у % до 2008 р.	у % до загального обсягу	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	у % до 2010 р.	у % до загального обсягу	у % до 2011 р.	у % до загального обсягу
ВВП	128,6	100	113,0	100	113,8	100	114,3	100	100,2	100
Імпорт у т.ч.	135,8	100	53,1	100	133,7	100	136,0	100	102,5	100
Продукція сільського госп–ва та АПК	169,1	7,5	74,5	10,9	115,6	9,4	105,9	7,8	96,7	8,9
Мінеральні продукти, в т.ч.	147,7	29,7	61,7	34,5	134,6	34,8	142,1	36,4	91,7	32,5
– газ природний	145	11,0	84,5	17,6	117,7	15,5	149,6	17,0	99,9	16,6
Продукція хімічної промисло–вості	130,9	8,1	76,4	11,7	121,1	10,6	129,3	9,7	107,1	10,1
Полімерні матеріали, пластмаси, вироби з них	131,1	5,2	60,9	4,7	138,5	6,0	122,7	5,4	99,3	5,3
Недорого–цінні метали та вироби з них	134,7	7,5	41,9	5,9	154,5	6,8	138,0	6,9	92,0	6,2
Машини, обладнання та механізми	126,5	15,6	46,8	13,8	115,7	13,4	156,5	15,5	103,0	15,5
Засоби всіх видів транс–порту	147,2	14,1	17,9	4,8	169,3	6,0	169,3	7,5	130,0	9,5
Інше	–	11,3	–	13,7		14,0	–	11,8	–	12,0

За даними: [10–14].

В основі тенденції, яка визначає динаміку імпортного компонента капіталовкладень, знаходиться комплекс причин, серед яких найбільш важливими є такі:

- зменшення чисельності населення (з 46958,7 тис. осіб у 2005 р. до 45553,0 тис. осіб у 2012 р.) при збільшенні кількості робочої сили (з 20680,0 тис. осіб у 2005 р. до 22109,1 тис. осіб у 2012 р.) [15–16] звужує загальні можливості розвитку виробництва і руйнує раціональну з економічної точки зору міру залежності виробничого процесу від імпорту;
- потреба в імпорті основного капіталу зумовлена та стимулюється різного роду диспропорціями у відтворювальному процесі.

Створення нових видів виробництва та ускладнення загальної структури господарства супроводжується зростанням потреб в імпорті не тільки основного, але й оборотного капіталу, представленого товарами проміжного споживання. За нашими розрахунками, коефіцієнт, який характеризує ступінь витискання споживчих імпортних товарів імпортом проміжної, тобто вихідної продукції, необхідної для їх виготовлення на місці, не має тенденції до змін. Це свідчить про повільне створення цілісних виробничих комплексів, а також про неможливість організувати всі необхідні суміжні виробництва, які утворюють більш–менш закінчені технологічні ланцюги, про нерівномірність розвитку окремих підрозділів і галузей національної економіки.

Можна відмітити, що імпорт далеко не завжди повністю задовольняє потреби країни в необхідних споживчих та інвестиційних товарах. Величина імпорту залежить від наявності валютних ресурсів, основним джерелом яких, як відомо, є експорт. У випадку нестачі валюти, за окремими імпортними позиціями, неминуче виникає товарний дефіцит. Очевидно, що мова йде не про відсутність тих чи інших товарів, а про необхідність використання дешевих, часто не якісних замінників, які не сприяють кардинальному оновленню та розвитку продуктивних сил. Подібна практика є достатньо поширеною на вітчизняних

підприємствах, які змушені імпортувати дешеве та не завжди якісне технологічне устаткування після капітального ремонту або маловідомих виробників. Розподіл цього дефіциту по різним видам і групам товарів обумовлено множиною різних причин і, перш за все, гостротою самих дефіцитів і обраною системою пріоритетів розвитку.

Сприяти інтенсифікації процесу нагромадження капіталу в національній економіці може динамічно зростаючий експорт інвестиційних товарів. За рахунок валютних надходжень від експорту та запозичених коштів, що компенсують нестачу валютних ресурсів, фактично фінансується імпорт. Однак для погашення боргів по кредитам потрібні додаткові доходи від експорту, країна змушена знову звертатися до зовнішніх запозичень, повернення яких лягає важким тягарем на платіжний баланс. І це при тому, що загальна сума валового державного боргу досягла в 2012 р. 129 млрд. дол. і становить 74 % ВВП, а зовнішній борг державного сектору становить 30 млрд. дол. [17]. Це змушує скорочувати імпорт і запроваджувати політику імпортозаміщення. Однак, приймаючи до уваги випереджаюче зростання потреб, які задовольняються імпортом, домінуючі тенденції в цій сфері господарського життя країни можуть бути встановлені шляхом порівняння динаміки ВВП та імпорту. Як бачимо, середньостроковою тенденцією тут є випереджаюча динаміка імпорту (табл. 1).

До того ж, у зв'язку з недостатнім припливом запозичених державою у світових фінансових організацій та інших держав коштів, країна змушена все більше звертатися за запозиченнями на ринок приватних капіталів, які надаються на короткий термін і під високий відсоток. Іноземні державні кредити, як правило, надаються під незначний відсоток, однак не на інвестиційні програми та розвиток інфраструктури, а на виплату відсотків за кредитами та на закупівлі імпортних товарів. Слід також враховувати, що приплив приватного іноземного капіталу з часом неминуче супроводжується перекриваючим його відпливом прибутків. До того ж надмірне захоплення кредитами, наданими іноземними інвесторами, здатне викликати певні обмеження щодо можливості країни приймати самостійні економічні та політичні рішення.

Характер убудованості економіки країни в систему міжнародного поділу праці показує товарна структура експорту. В зв'язку з переважанням у структурі товарного експорту продукції сировинних галузей та металургії вона не відповідає основним тенденціям розвитку світового господарства та вимогам інноваційного розвитку країни (табл. 2). У руслі загальносвітових тенденцій економічного розвитку відбувається швидке зростання експорту послуг [18].

Таблиця 2. Динаміка ВВП, товарного експорту та укрупнена структура товарного експорту в 2008–2012 рр.

Роки	2008		2009		2010		2011		2012	
	у % до 2007 р.	у % до загального осягу	у % до 2008 р.	у % до загального обсягу	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	у % до 2010 р.	у % до загального обсягу	у % до 2011р.	у % до загального обсягу
ВВП	128,6	100	113,0	100	113,8	100	114,3	100	100,2	100
Експорт у т.ч.	135,8	100	59,3	100	129,6	100	133,6	100	100,6	100
Продукція сільського госп–ва та АПК	165,3	16,2	85,4	24,0	119,3	19,3	126,1	18,8	128,0	26,0
Зернові культури	485,0	5,5	96,9	9,0	69,4	4,8	146,6	5,6	193,5	10,2
Мінеральні продукти	164,8	10,5	55,4	9,8	172,6	13,1	152,4	15,0	74,6	11,1
Продукція хімічної промисло–вості	124,3	7,5	49,9	6,3	138,3	6,8	154,9	7,9	93,9	7,4
Полімерні матеріали, пластмаси, вироби з них	101,1	1,5	51,5	1,4	121,6	1,3	136,8	1,4	106,6	1,5
Недорого–цінні метали та вироби з них	132,8	41,2	46,4	32,3	135,2	33,7	127,6	32,3	85,5	27,2
Машини, облад–нання та механізми	127,4	9,5	79,1	18,6	113,1	11,0	119,2	9,9	104,2	10,2
Засоби всіх видів транспорту	130,7	6,5	36,9	4,0	204,4	6,3	149,3	7,1	122,8	8,7
Інше	–	7,1	–	3,6	–	8,5	–	7,6	–	7,9

За даними: [10–14].

Структура експорту свідчить про невигідне становище країни на світових ринках. Постіндустріальні тенденції в світовій економіці виштовхують її поза межі основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, яка все в більшій мірі спирається на обмін високотехнологічними товарами та послугами. Несприятливі для країни наслідки цього явища погіршуються внаслідок глибокої світової економічної кризи: посилення тенденції до зменшення матеріалоємності виробництва; звуження попиту на товари її традиційного експорту, особливо найважливішої статті експорту та одного зі значних товарів у світовій торгівлі – металу; посилення конкуренції на ринках металопродукції з боку Китаю і Росії. Відома модифікація загальних цінових пропорцій не на користь металу – мало що змінила в цій ситуації, хоча поставки металу здійснюються обмеженим колом країн. Незважаючи на низьку еластичність зовнішнього попиту на сільськогосподарську продукцію експорт сільськогосподарської продукції з країни зростає достатньо швидко. Особливо слід відмітити зростання в структурі експорту частки зернових культур з 5,5 % у 2008 р. до 10,2 % у 2012 р., що пояснюється загостренням світової продовольчої кризи (табл. 2).

При інших рівних умовах відносно швидке зростання експорту відображає прискорений видобуток та не глибоку переробку сировини, просування її на ринки розвинутих країн, а виробів промисловості та послуги – на ринки країн СНД. За даними статистики, з 2008 р. динаміка зростання товарного експорту перевищує динаміку зростання виробництва. Внаслідок інтенсифікації міжнародного економічного обміну сукупна експортна квота збільшилася з 37,3 % у 2008 р. до 40,8 % у 2012 р. (табл. 3). У зазначені роки вона показувала різноспрямовані тенденції, які пояснюються коливанням кон'юнктури світового ринку. Однак це не порушило тенденцію до більш глибокої інтеграції України в систему світового господарства.

Проблема надмірної орієнтації економіки на зовнішні ринки виглядає достатньо спірною. Справа скоріше не в цьому, а в недостатньому розвитку, і головне, дезінтегрованості національних господарських структур. Необхідна їх більша збалансованість, вони мають широко та активно спиратися на міжнародний поділ праці і забезпечити розвиток національної економіки на основі власної промислової бази.

Зв'язок економічного розвитку країни з динамікою експорту простежується як загальна тенденція. Випередження експортом виробництва може бути сигналом про зародження в економіці несприятливих явищ, а його відставання, навпаки, свідчить про покращення економічних пропорцій. При цьому багато що визначається характером раніше утворених структур. В Україні з її значною експортною квотою, певне випередження розвитку виробництва, орієнтованого на внутрішній ринок, до більш збалансованих внутрішньогосподарських структур протягом певного часу може бути корисним і необхідним. І якщо такий

перехід не супроводжується різким порушенням об'єктивно необхідного співвідношення між економічними підрозділами, орієнтованими на внутрішній і зовнішній ринок, загальний рівень ділової активності залишається високим.

Таблиця 3. Валовий внутрішній продукт, сальдо торгового балансу та експортна квота України в 2008–2012 рр.

Роки	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, млн. дол.	179382,3	117152,1	136420,4	165239,0	176111,0
Експорт товарів, млн. дол.	66954,4	39702,8	51430,5	68394,1	68809,8
Імпорт товарів, млн. дол.	85535,3	45435,5	60739,9	82608,2	84658,0
Сальдо торгового балансу, млн. дол.	–18580,9	– 5732,7	– 9309,4	– 14214,1	– 15848,2
Експортна квота, (%)	37,3	33,9	37,7	41,4	39,1

За даними: [10–14; 20].

Багато що залежить від того, наскільки зростання експорту відповідає зростанню потреб в імпорті. Між тим, така проблема розв'язується незадовільно. Сальдо торгового балансу в 2008–2012 рр. є від'ємним і зводиться зі значним дефіцитом. Дані про стан торгового балансу наведено в табл. 3.

Незадовільний, з точки зору структури, розвиток експорту обумовлено кількома причинами, насамперед застарілою і обмеженою (з точки зору сучасних міжнародних стандартів) матеріально–технічною базою та відсталою структурою виробництва. Відстала структура експорту пов'язана не тільки з низьким рівнем розвитку і недосконалістю виробничих структур, а із загальними труднощами просування продукції на світовий ринок, де панують потужні монополії. Становленню та розвитку експорту більш технологічних галузей заважає достатньо сильний спротив розвинутих країн, які не хочуть втрачати своїх позицій на світових ринках. Про це свідчить позиція європейських країн щодо умов доступу українських товарів на їх ринки, пряма і прихована дискримінація товарів, багаточисельні нетарифні обмеження експорту до країн ЄС, а також умови функціонування зони вільної торгівлі в межах СНД, які передбачають близько 200 вилучень за різними товарними позиціями. Збільшенню українського експорту в країни СНД заважають певні автаркічні тенденції в основного торговельного партнера України – Росії. Їх виникнення зумовлено загостренням економічних труднощів і повільним просуванням економічних реформ, світовою конкуренцією та намаганням відновити або створити самодостатні високотехнологічні виробничі комплекси.

Досвід Росії підтверджує той факт, що коли експорт спирається на розробку дефіцитної сировини, яка користується попитом на світових ринках, та її неглибоку переробку, стимулюючий вплив експорту на створення сучасної виробничої бази суттєво послаблюється. Таким чином, переважання в експорті сировини та продукції її неглибокої переробки ускладнює використання тих можливостей економічного розвитку, які надає участь у міжнародному поділі праці. Зрозуміло, що неправомірно пов'язувати погіршення умов зовнішньої торгівлі тільки зі структурою експорту, можна виділити й інші причини:

По–перше, частота та амплітуда змін цін на сировину та продукцію її неглибокої переробки внаслідок змін кон'юнктури на світовому ринку та різного роду махінацій, практика ціноутворення ТНК значно перевищують коливання цін на промислові товари, а тому переважно сировинна орієнтація негативно відбивається на стабільності експортних надходжень;

По–друге, відстала та слабо диверсифікована товарна структура експорту сприяє збереженню несприятливого співвідношення цін на експортні та імпортні товари і суттєво зменшує можливості експорту оплачувати імпорт. Як наслідок, звужуються закупівлі інвестиційних товарів, уповільнюються загальні темпи економічного розвитку;

По–третє, значну роль при цьому відіграють інфляційні тенденції на світовому ринку. Вони сприяють випереджаючому зростанню цін на продукцію високотехнологічних галузей промисловості у порівнянні з неенергетичною сировиною. Ця тенденція отримала нові імпульси внаслідок загострення конкуренції на ринках неенергетичної сировини.

Курс на створення спеціалізованої експортної індустрії, яка знаходиться в руслі основних тенденцій інноваційної діяльності, ні в якому разі не рівнозначний відмові або навіть послабленню уваги до просування на зовнішні ринки традиційних товарів. Тому разом з виробами, випуск яких передбачає використання достатньо високого рівня технологій, необхідно забезпечити розширення масштабів видобутку і підвищення ступеню обробки експортованої сировини хоча б до стадії кінцевої продукції сировинного комплексу. Вирішення важливих народногосподарських завдань, до числа яких відноситься проблема раціоналізації експорту, потребує врахування основних тенденцій попиту, які визначають мінливу товарну структуру міжнародної торгівлі, концентрації всіх наявних ресурсів і використання інших можливостей. Укріплення експортної бази країни має спиратися на більш повне та ефективне використання переваг, пов'язаних із відносною дешевизною робочої сили та її достатньо високою кваліфікацією.

Безумовно, виконання завдання, пов'язаного із захопленням та збереженням міцних і достатньо динамічних позицій на світовому ринку, є надзвичайно складною справою. Оцінюючи реальний стан економіки країни, не можна не визнати, що вона поки що не готова до його виконання. Насамперед, важко подолати конкуренцію на світових ринках готової продукції, оскільки за останні десятиліття значною мірою зруйновано або скорочено відповідну наукову та виробничу базу, втрачено колишні ринки, відчувається відсутність необхідного організаційного досвіду, кваліфікованих кадрів і капіталу.

Тим не менш створення сучасних виробництв, орієнтованих на експорт, не може бути знято з порядку денного з кількох причин:

- без них значно звужується потенційна база участі країни в міжнародному поділі праці;
- скорочуються можливості нагромадження капіталу в високотехнологічних галузях, які забезпечують країну необхідними засобами виробництва;
- господарське зростання блокується вузькістю і дрібністю внутрішнього ринку.

Важливим інструментом оптимізації та стабілізації експорту може стати налагодження співробітництва між країнами на регіональній та субрегіональній основі. Організація подібного співробітництва розширює доступний ринковий потенціал, а також супутні можливості спеціалізації та кооперації в межах регіонів, сприяє раціональному використанню наявних економічних ресурсів і стабілізації платіжного балансу. Можна відмітити спекулятивний характер багатьох досліджень щодо економічних наслідків приєднання України до тих чи інших інтеграційних об'єднань ЄС, Митного союзу, Єдиного економічного простору [21, с. 570–574]. Необхідно розуміти, що якою б не була важливою регіональна інтеграція, вона не є альтернативою проведенню соціально–економічних перетворень в країні.

Висновки. В умовах стійкої довгострокової тенденції до глобалізації господарського життя, послаблення позицій країни в міжнародній торгівлі знаходиться в гострій суперечці з потребами її економічного розвитку. Особливо чітко це проявляється у прискореному зростанні експорту в порівнянні з виробництвом, яке не обмежується потребами внутрішнього ринку. Така ситуація означає використання переваг, пов'язаних зі спеціалізацією економіки країни в межах міжнародного поділу праці. Однак структура експорту та імпорту не сприяє створенню великомасштабних високотехнологічних сучасних виробництв, орієнтованих на масового споживача, і тим самим гальмує загальні темпи економічного розвитку.

В Україні очевидна тенденція експортної спеціалізації у виробництві товарів, які переважно містять працю низької та

середньої складності. Посилення цієї тенденції означає закріплення структури зовнішньої торгівлі, типової для слаборозвинутих країн, що не відповідає інтересам розвитку країни. Тому увагу має бути сконцентровано на оновленні основного капіталу, в тому числі за рахунок імпортних поставок та випуску капіталоємної продукції.

Вирішення проблеми розвитку зовнішньої торгівлі як чинника розширеного відтворення та модернізації національної економіки в загальному плані полягає в раціоналізації зовнішньоекономічних зв'язків, не в збільшенні, а в зменшенні експортної квоти, в зміні матеріально–речовинного та вартісного складу експорту та імпорту, а також, по можливості, їх взаємного врівноваження. Для оптимізації структури експорту необхідно розробити експортну стратегію, яка полягає у створенні відповідних економічних і інституціональних умов. Вирішення цієї проблеми можливо у таких напрямках:

- використання системи фінансового заохочення експортерів, застосовуючи в якості стимуляторів пільгові умови кредитування, своєчасне повернення ПДВ;
- державне страхування ризиків, пов'язаних з поставками товарів на умовах розстрочки платежу;
- формування раціонального профілю спеціалізації експортного виробництва з урахуванням наявних виробничих ресурсів, робочої сили, інноваційних розробок.

Економічна політика уряду має створювати інституціональні умови для стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі, підтримувати своєю участю її високий рівень та роль у валовому нагромадженні капіталу.

Список використаних джерел

1. Адамик В. Торговельні механізми впливу світової фінансово–економічної кризи 2008–2009 рр. на трансформаційні економіки / В. Адамик // Журнал європейської економіки. – 2009. – № 1. – С. 31–49.

2. Барсукова С.Ю. Условия эффективного протекционизма: размышления С.Ю. Витте и Д.И. Менделеева / С.Ю. Барсукова // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: Экономическая. – 2009. – Вып. 37–1. – С. 153–157.

3. Дедяєва Л.М. Сучасні тенденції розвитку експортного потенціалу України / Л.М. Дедяєва // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2.

4. Клавдиенко Л.Г. Мировая торговля энергоносителям / Л.Г. Клавдиенко // Энергия: экономика, техника, экология. – 2006. – № 7. – С. 2–7.

5. Ковалевський Л.Г. Світова торгівля товарами та послугами у посткризовий період / Л.Г. Ковалевський // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 1. – С. 71–75.

6. Мазаракі А.А. Світовий ринок товарів і послуг: у 2–х ч. / А.А. Мазаракі, Є.М. Воронова, В.В. Юхименко та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Х.: Ранок, 2008. – 240 с.

7. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія / Т.М. Мельник. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун–т, 2007. – 396 с.

8. Патика Н.І. Світова організація торгівлі (СОТ) і розвиток економік країн–нових членів / Н.І. Патика // Економіка та держава. – 2012. – №12. – С. 25–30.

9. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпченко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.

10. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008 рік: [Електронний ресурс].–Режим доступу: http:// ukrstat.org/uk/operativ/operativ/2008/zd/tsztt/tsztt_ u/arh_stztt 2008.html.

11. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2009 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2009/zd/tsztt/tsztt_u/arh_stztt 2009. html.

12. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2010 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2010_ u.html.

13. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2011 рік: [Електронний ресурс]. – Режимдоступу:http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2011_u.html.

14. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2012 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/zd/tsztt/tsztt_ u/tsztt1212_u. html.

15. Чисельність населення на 1 січня 2013 року та середня чисельність за 2012 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/ uk/operativ/ operativ2013/fin/ds/kn/kn_u/kn0113_u.html.

16. Основні показники ринку праці (річні дані): [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_ 07u.htm.

17. Валовий зовнішній борг України за II кв. виріс до 129 млрд дол. – НБУ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.rbc.ua/ukr/top/show/ valovoy–vneshniy–dolg–ukrainy–za–ii–kv–vyros–do–129–mlrd–doll—18092012144300.

18. Динаміка експорту–імпорту послуг (2005–2010 рр.): http://www. ukrstat. gov.ua/ http://www.ukrstat.gov.ua/

19. Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за 2011 р.: http:// www. ukrstat. gov.ua/ http://www.ukrstat.gov.ua/

20. Валовий внутрішній продукт у 2012 р.: http:// www. ukrstat. gov.ua/ http:/ www.ukrstat.gov.ua/

21. Филатов В.И. Укрепление экономического взаимодействия Украины и России как фактор усиления их конкурентоспособности в европейском экономическом пространстве / В.И. Филатов // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – С. 570–574.

References

1. Adamyk V. Torgovel'ni mehanizmy vplyvu svitovoi' finansovo–ekonomichnoi' kryzy 2008–2009 rr. na transformacijni ekonomiky. [Trade mechanisms of influence on the world financial and economic crisis of 2008–2009 for the transformation economies]. // Zhurnal jevropejs'koi' ekonomiky. 2009. №1. P. 31–49.

2. Barsukova S.Ju. Uslovija jeffektivnogo protekcionizma: razmyshlenija S.Ju. Vitte i D.I. Mendeleeva [Conditions of effective protectionism: thoughts of S.Y. Vitte and D.I. Mendeleyev]. // Nauchnye trudy Doneckogo nacional'nogo tehnicheskogo universiteta. Serija: Jekonomicheskaja. 2009. Vyp. 37–1. P. 153–157.

3. Dedjajeva L.M. Suchasni tendencii' rozvytku eksportnogo potencialu Ukrai'ny [Current tendencies of developing export potential of Ukraine]. // Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2011. №2.

4. Klavdienko L.G. Mirovaja torgovlja jenergonositeljam [World trade to energy carriers]. // Jenergija: jekonomika, tehnika, jekologija. 2006. №7. P. 2–7.

5. Kovalevs'kyj L.G. Svitova torgivlja tovaramy ta poslugamy u postkryzovyj period [World trade in goods and services in the after–crisis period]. // Zovnishnja torgivlja: ekonomika, finansy, pravo. 2012. №1. P. 71–75.

6. Mazaraki A.A., Voronova Je.M., Juhymenko V.V. Svitovyj rynok tovariv i poslug [World market of goods and services]. : u 2–h ch. / za zag. red. A.A. Mazaraki. – H. : Ranok, 2008. 240 p.

7. Mel'nyk T.M. Mizhnarodna torgivlja tovaramy v umovah global'noi' konkurencii' [World trade in goods in the conditions of global

competition]. : monografija. K. : Kyi'v. nac. torg. ekon. un–t, 2007. 396 p.

8. Patyka N.I. Svitova organizacija torgivli (SOT) i rozvytok ekonomik krai'n–novyh chleniv. [World Trade Organization (WTO) and development of new member economies]. // Ekonomika ta derzhava. 2012. №12. P. 25–30.

9. Filipenko A.S. Global'ni formy ekonomichnogo rozvytku: istorija i suchasnist' [Global forms of economic development: history and the present time]. K. : Znannja, 2007. 670 p.

10. Tovarna struktura zovnishn'oi' torgivli za 2008 rik. [Commodity structure of external trade in 2008]. http:// ukrstat.org/uk/operativ/operativ/2008/zd/tsztt/tsztt_ u/arh_stztt 2008.html.

11. Tovarna struktura zovnishn'oi' torgivli za 2009 rik. [Commodity structure of external trade in 2009]. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2009/zd/tsztt/tsztt_u/arh_stztt 2009. html.

12. Tovarna struktura zovnishn'oi' torgivli za 2010 rik. [Commodity structure of external trade in 2010]. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2010/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2010_ u.html.

13. Tovarna struktura zovnishn'oi' torgivli za 2011 rik. [Commodity structure of external trade in 2011]. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2011/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2011_u.html.

14. Tovarna struktura zovnishn'oi' torgivli za 2012 rik. [Commodity structure of external trade in 2012]. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/zd/tsztt/tsztt_ u/tsztt1212_u. html.

15. Chysel'nist' naselennja na 1 sichnja 2013 roku ta serednja chysel'nist' za 2012 rik. [Quantity of population as of January 1, 2013 and average quantity in 2012]. http://ukrstat.org/ uk/operativ/ operativ2013/fin/ds/kn/kn_u/kn0113_u.html.

16. Osnovni pokaznyky rynku praci (richni dani). [Main indicators of labor market (annual data)]. http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/osp_rik_ 07u.htm.

17. Valovyj zovnishnij borg Ukrai'ny za II kv. vyris do 129 mlrd dol. [Gross external debt of Ukraine for the 2nd quarter grew to 129 billion dollars]. NBU. http: //www.rbc.ua/ukr/top/show/ valovoy–vneshniy–dolg–ukrainy–za–ii–kv–vyros–do–129–mlrd–doll—18092012144300.

18. Dynamika eksportu–importu poslug (2005–2010 rr.). [Dynamics of export and import of services (2005–2010)]. http://www. ukrstat. gov.ua/ http://www.ukrstat.gov.ua/

19. Geografichna struktura zovnishn'oi' torgivli poslugamy za 2011 r. [Geographical structure of external trade in services for 2011]. http:// www. ukrstat. gov.ua/ http://www.ukrstat.gov.ua/

20. Valovyj vnutrishnij produkt u 2012 r. [Gross domestic product in 2012]. http:// www. ukrstat. gov.ua/ http:/ www.ukrstat.gov.ua/

21. Filatov V.I. Ukreplenie jekonomicheskogo vzaimodejstvija Ukrainy i Rossii kak faktor usilenija ih konkurentosposobnosti v evropejskom jekonomicheskom prostranstve [Strengthening of economic cooperation between Ukraine and Russia as the factor of enhancing their competitiveness in the European economic space]. // Євropejs'kij vektor ekonomichnogo rozvitku: zb. nauk. prac'. Dnipropetrovs'k: Dnipropetrovs'kij universitet imeni Al'freda Nobelja, 2012. P. 570–574.

ДАНІ ПРО АВТОРА
Івашина Олександр Флорович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту ЗЕД
Академія митної служби України
вул. Дзержинського, 2/4, м. Дніпропетровськ, 49044, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Ивашина Александр Флорович, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента ВЭД
Академия таможенной службы Украины
ул. Дзержинского, 2/4, г. Днепропетровск, 49044, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Olexandr Florovych Ivashyna, Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of Board of Management of External Economic Activities
Academy of Customs Service of Ukraine
Dzerdzhynskogo Str., 2/4, Dnipropetrovsk, 49044, Ukraine

УДК 338.2

РЕСУРСНОЕ ПРОКЛЯТИЕ – РЕСУРСНЫЙ НАЦИОНАЛИЗМ: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

Камоцкая Н.И.

В данной статье рассматривается проблема ресурсного национализма; вопросы энергетической безопасности; анализируются проблемы энергетической безопасности для стран–импортеров энергии; обобщен практический опыт стран–производителей энергии; показано, что экономически большой приток каптала от развития энергетического сектора приводит к серии отрицательных экономических эффектов, вызванных освоением природных ресурсов, поскольку деньги богатых ресурсами государств после экспорта нефти и газа обесцениваются через повышение обменного курса. В это время произведенные товары становятся дорогими как на внутреннем так и на международном рынках, в то время как импорт становится относительно дешевле. Это отрицательно сказывается на торговом балансе стран.

Цель данной статьи состоит в обосновании рисков которые существуют от ресурсного национализма и необходимость формирования системы энергетической безопасности.

В статье проанализировано, что страны богатые на нефть и газ имеют высокий уровень политических репрессий, коррупции и авторитаризма и очень низкий уровень демократического плюрализма; доведено, что ресурсный национализм представляет риск энергетической безопасности за счет снижения эффективности и уменьшения инвестиционных возможностей.

Статья может быть основой разработки стратегии энергетической безопасности ЕС.

Ключевые слова: *ресурсное проклятие, ресурсный национализм, энергетическая безопасность, страны–импортеры энергии, зарубежные рынки.*

© Камоцкая Н.И., 2013

THE RESOURCE CURSE – RESOURCE NATIONALISM NEXUS: IMPLICATIONS FOR FOREIGN MARKETS

Kamotskaya N.I.

This article considers the problem of resource nationalism and issues of energy safety; analyzes the problems of energy safety of the countries–energy importers; generalizes practical experience of countries–energy importers; shows that economically great inflow of capital from the development of energy sector leads to many negative economic effects, caused by the development of natural resources, because money of the countries rich in natural resources devaluates after the export of oil and gas due to increase of exchange rate. Produced goods become expensive on both internal and external markets and import becomes relatively cheaper. This situation negatively influences the trade balance of the country.

Aim of this article is to substantiate risks of the resource nationalism and the necessity of creating energy safety system.

The article shows that the countries rich in oil and gas have the high level of political repressions, corruption and authoritarianism and very low level of democratic pluralism; it is proved that resource nationalism threatens the energy safety at the expense of reducing effectiveness and decreasing investment possibilities.

Article may become the basis for developing EU strategy of energy safety.

Ключевые слова: *resource imprecation, resource nationalism, energy safety, countries–energy importers, foreign markets.*

While the resource curse and resource nationalism both concern negative effects derived from the possession of natural resource wealth, these two energy–related phenomena present quite different challenges for policy makers. On the one hand, resource nationalism is strongly associated with discussions of energy security. One thinks, for example, of Thomas Friedman's "first law of petropolitics" that stresses the link between increased resource wealth in oil and gas producing countries and increasingly assertive producer state behavior. Likewise, concern voiced by the US military's Southern Command over supply restrictions from Latin America following the nationalization of a number of Western oil companies in the mid–2000s attests to the same link between resource nationalistic behavior and energy security. In contrast however, the resource curse has normally been analyzed in terms of domestic political transformations and the socio–economic development of oil producing states (or lack thereof). The focus of resource curse analysis has tended therefore to be directed towards the internal domestic political and economic behavior of energy producing states. As a result, energy security has played a much smaller role in this resource curse context.

This lack of an energy security perspective is erroneous. While often disastrous for the citizens of countries afflicted by it, the resource curse also presents a profound set of energy security challenges for energy importing countries. These issues have particular significance for the European Union which is surrounded by a ring of countries rich in energy. These include (to differing extents) Algeria, Libya, Egypt, Syria, Azerbaijan, Iran, Turkmenistan, Uzbekistan, Kazakhstan and Russia. It can be argued that many of these countries show symptoms of both the resource curse and rentieristic state structures. It can also been argued that a number of these countries (Russia, Turkmenistan, Egypt for example) have at times pursued various forms of resource nationalistic behavior, particularly since the mid–2000s. Likewise, the US also faces similar risks derived from import dependence on suppliers in the Middle East and Latin America who exhibit similar resource curse characteristics (such as Venezuela)[11].

The argument forwarded here is that the resource curse presents a threat to energy security in at least two ways. Firstly, the risk of resource nationalism is exacerbated by the resource curse. While the effects of both resource nationalism and the resource curse are well documented independently of one another, the potential for an explicit cyclical interaction between the two is seldom stated and consequently the energy security consequences of the resource curse tend to be downplayed. In reality the effects of the resource curse provide a strong motivation for producer states to engage in deliberate resource nationalistic behavior. Consequently, no real understanding of the risks resource nationalism poses to energy security can be gained without an appreciation of its potential resource curse antecedents.

Secondly, the resource curse produces unintended consequences that can have serious energy security implications. In the light of the recent Arab revolutions in North Africa and the Middle East, the impact of the negative political and economic effects of the resource curse cannot be thought of as a domestic issue relevant only to the country in question. Rather, as will be discussed, these issues have a significant impact on state stability, particularly given the fact that the resource curse tends to create precisely the sort of destabilizing underlying political and economic factors that have given rise to the Arab Spring (corruption, unemployment, repressive state practices etc) [2]. As it is impossible to foresee what sort of impact such instability might have or when it is likely to occur, the destabilizing tendencies of the resource curse in energy–rich countries need continuous attention from those tasked with ensuring the security of overseas energy supplies.

In sum, the argument here is that the resource curse can contribute to energy security risks through both the deliberate and unintentional producer state actions it elicits. Firstly, increases in the effects of the resource curse augment the prospect of intentionally assertive resource nationalistic producer state actions. Secondly, the political and economic consequences of the resource curse can have an unintended negative impact on political stability in energy–producing states (and thus energy security). If the argument presented here is correct, then the resource curse is important to major energy importers (such as the states of the EU and the USA) from an energy security point of view as well as from the more traditional development perspective. This is particularly the case for the EU given the proximity of the Europe to these energy–rich countries and the fact that many of these countries represent both current supplies and prospective sources of energy diversification for the EU. The negative effects of the resource curse are therefore a factor that must therefore be born in mind by strategists when considering how to manage the on–going diversification of European energy imports.

European diversification efforts are targeted towards countries on its periphery that are afflicted by various degrees of rentierism and the resource curse (Turkmenistan, Azerbaijan, Kazakhstan, Uzbekistan, Egypt, Iraq, amongst others) [1]. However, before turning attention to the security implications of the resource curse, it is necessary to outline exactly what the terms resource curse and resource nationalism mean in practice.

The debates and discussions that surround the resource curse are animated by a paradox. Why is it the case that significant GDP growth, normally expected to have positive political and economic effects for citizens, often does not lead to higher levels of socio–economic development when derived from natural resources such as oil and gas? Answers to this problem tend to focus on the specific negative economic and political effects that surround the exploitation of natural resource abundance.

Economically, large inflows of capital from the development of the energy sector are thought to contribute to a phenomenon known as the "Dutch disease". The Dutch disease, so called because it was originally identified in the Netherlands after the start of rapid natural gas production there beginning in the late 1950s, refers to a series of potentially negative economic effects caused by the development of natural resources. As money pours into resource–rich states following the export of oil or gas, it can cause currency appreciation, raising a state's exchange rate value. Under these circumstances, goods produced become consequently more expensive both on domestic and international markets, whilst imports become relatively less expensive. This has the negative effect of discouraging the non–extractive economy (particularly export–orientated industries, manufacturing, agriculture etc) whilst at the same time increasing domestic political and economic reliance on the hydrocarbons' industry. As the extractive industries are generally

capital rather than labor intensive, the job–creating parts of the economy falter and the oil and gas sector, that employs fewer people, continues to grow in importance [6].

Due to these problems in the broader economy, governments of resource–rich states will often cross subsidize businesses that are outside of the extractive sector in an attempt to boost the national economy and create jobs. Yet due to high levels of corruption and clientelistic practices, this subsidization is frequently apportioned to powerful business and regional elites on whom the state elite depend for political support. This cross–subsidization is often awarded for political reasons (including elite patronage) rather than commercial viability and can thus have the effect of rewarding inefficiency. State elites can be very reluctant to stop or reduce it however, as they are politically dependent on the support it generates. As Coronel has argued for example, the management of PDVSA in Venezuela by Hugo Chavez along political rather than technical–commercial lines has contributed to a considerable weakening of PDVSA's financial position, precipitated a significant reduction in oil production output and led to increased allegations of corruption and mismanagement. Since radical changes made to the energy sector were implemented in Venezuela, including the cross subsidization of non–oil industrial sectors, oil production has fallen from 3.2 to roughly 2.6 million barrels per day (b/d) [7]. Reductions in output such as these represent a risk for both oil consumers such as the US who rely on overseas imports, but also for the Venezuelan population who miss out on 600,000 b/d of lost revenues (furthermore, that figure does not include the potential increases in production that would likely have occurred since 1998) [16].

The negative effects of the resource curse are not limited to the economy however. The resource curse is in fact a particularly prominent form of the much broader trend of rentierism. Rentierism refers to the tendency of elites in closed political and economic systems to be able to capture excess profits (rents) from highly profitable and easily controlled industries (minerals, hydrocarbons, tourism etc) and then, once captured, use these rents to pay–off supporters and to repress detractors.

Rentierism generally, and the resource curse specifically, are though to have significant detrimental consequences in terms of the development of political pluralism and personal freedom. Looking at the countries in the EU's periphery for example, the twelve non energy–rich countries have an average Freedom House "freedom rating" of 4.29 with only two (Belarus and Jordan) recorded as "not free". By contrast the nine energy–rich countries of the EU periphery have an average freedom score of 6.11 with all of them rated as "not free". Michael Ross accounts for this with what he refers to as the 'rentier effect'. In resource–rich countries, state elites feel little need to take the general will of the population into account when they have an abundant source of easily controllable income that bypasses the citizenry and negates or reduces the need for taxation [2].

As has been well–documented, oil and gas–rich countries tend to have higher levels of political repression, corruption and authoritarianism and lower levels of democratic pluralism than most states. These trends appear to become more pronounced as the percentage of state revenues derived from natural resource exports increases. While oil wealth does not seem to be an important factor in increasing the likelihood that democracies will slide into authoritarianism, it does appear to play a strong role in hindering mineral rich states' transitions to democracy. Those few energy–rich countries which do manage to move from authoritarianism to democracy, such as Nigeria and Russia, often have considerable difficulty in consolidating their democratic transition. It should be noted at this point that there is some debate about the extent to which natural resource abundance is a root cause or an exacerbating factor in poor governance outcomes in some resource–rich states. Charles Kenny, for example, argues that it is poor institutions that lead to the mismanagement of natural resources rather than the other way around. It is certainly not the case that the presence of resource wealth automatically leads to authoritarianism (as evidenced by a number of well governed resource rich countries such as Australia and Norway) [14]. Countries with effective, transparent institutions tend to mitigate both the political and economic downsides of resource wealth effectively. Natural resource wealth does however appear to increase the durability of authoritarian governance structures as corrupt leaders in poorly governed resource–rich countries are able to utilise their riches to maintain undemocratic rentier systems of governance and resist pressure to change, both from their citizens and abroad.

Indeed high levels of resource wealth permit states to quell dissent and maintain political support through elite patronage, generous state spending programs (often only to select groups) and large repressive state apparatuses. While elite patronage is common to most rentieristic resource–rich states, generous state spending is more common in states with low population to resource wealth ratios whilst repressive tactics are more common in those states with smaller resource streams and higher populations. One could compare here the generous state provision seen in Kuwait or Saudi Arabia with more repressive state structures in Saddam's Iraq or Gaddafi's Libya for example. This is not to say that repression in energy–rich countries is entirely attributable to the resource curse. Many repressive energy producers would have likely been repressive without ever having energy resources. Rather the resource curse here can be seen as an exacerbating factor that provides additional resources for repression (and provides a strong motivation for staying in power and limiting political representation and participation). When combined with poor socio–economic prospects and high corruption, such repressive measures can, however, have the effect of inciting the very dissent and domestic instability they are designed to quell.

The economic and political aspects of the resource curse are mutually reinforcing. As the economy becomes more and more concentrated on high inward financial flows from the resources sector, the government becomes more independent of its population and has less incentive to take the opinions of its citizens into account. However, at the same time, as the economy becomes more dependent on hydrocarbons and the effects of the Dutch disease augment, the prospects for dissatisfaction with the economic and political system increase. In these circumstances the ability to control dissent through elite patronage, generous spending programs and repressive apparatus becomes all the more crucial for leaders. Yet these mechanisms of state control are highly dependent on ensuring continued adequate flows of capital from the extractive sector to meet these spending requirements. As will be discussed further below, one of the core concepts here is elite autonomy. High levels of easily controlled natural resources increase the autonomy of the elite from their citizens in energy–rich states. This however in turn augments their dependence on the energy sector so as to be able to maintain their power and autonomy over a longer period. It is in this sense that the politico–economic effects of the resource curse heighten elite dependence on the petroleum sector [5].

Resource nationalism however is a separate, but interrelated phenomenon. It concerns efforts by energy–rich countries to increase their control over (and the benefits from) natural resource exploitation by limiting the role of international companies and other states in the energy sector. These kind of actions range from soft resource nationalism that involves tweaking fiscal arrangements to get a bigger tax share for the state, to outright expropriation and nationalization of foreign–owned companies. Resource nationalism is often thought to come in waves reflecting the broader cyclical balance of power between producing states and foreign companies, a balance that it is itself related to the fluctuating price of oil. This trend of shifting balances of power between foreign companies and host states is described by Wilson's famous 'petro–political cycle' model (PPC). The PPC model argues that the politicization of oil markets and the prospects for resource nationalism are driven by changes in oil prices. Because oil is of such strategic and economic importance to both producers and consumers, instances of boom or bust in the oil market are likely to be widely politicized. At times of higher prices, producing states become less dependent on foreign companies as they have both more available capital and can buy certain technologies which they would normally rely on foreign companies to provide. Under these circumstances, and given the high sunk costs for foreign firms, producer states have a strong position from which to renegotiate contracts or ownership structures in the oil and

gas sector. The oil prices rises throughout the 2000s saw a marked increase in assertive producer state behavior with the policies of both Russia and Venezuela towards foreign investments over the last decade providing several examples of this trend.

Apart from the risk to the financial health of international oil companies and the states that depend on them, resource nationalism also presents an energy security risk due to reduced efficiency and reduced investment capacity. National Oil Companies (NOCs), who are the usual beneficiaries of resource nationalism, are often unwilling to commit adequate investment into future supplies due to depletion policies that view oil in the ground as 'worth more than money in the bank' (due to expected price rises) and are unable to invest as many producer governments are not forthcoming with sufficient investment funds. Likewise, generally higher levels of inefficiency and opaque business practices amongst NOCs exacerbate this risk by restricting the ability of NOCs to attract financing from international capital markets.

If national companies, such as Gazprom or PDVSA for example, do not make these necessary investments or do not permit international oil companies to do so, then there is an increased chance of international energy demand outstripping supply with price rises, supply disruptions and generally weaker energy security for those who are dependent on these supplies [15].

While the connection between them is rarely stated, the resource curse and resource nationalism are inherently interrelated. The key concept here is again elite autonomy. High influxes of wealth from hydrocarbons tend to increase governments' autonomy from both their citizenry and other international actors such as Western countries and foreign oil firms. However elites can only ever gain a certain degree of autonomy from the citizens over whom they rule. The negative effects of the resource curse, both economic (weakened non–petroleum sector) and political (stability through patronage and heightened repression) increase the dependence of authoritarian producer state elites on the hydrocarbon sector in order to maintain autonomy and ensure their political and economic survival. This over–reliance itself increases the propensity for states to engage in resource nationalistic behavior because both the costs of not doing so and the rewards expected are higher the greater elites' dependence on hydrocarbon income wealth. In turn however, resource nationalistic behavior increases the producer government's shares of hydrocarbon rents and in turn further contributes to the resource curse effects.

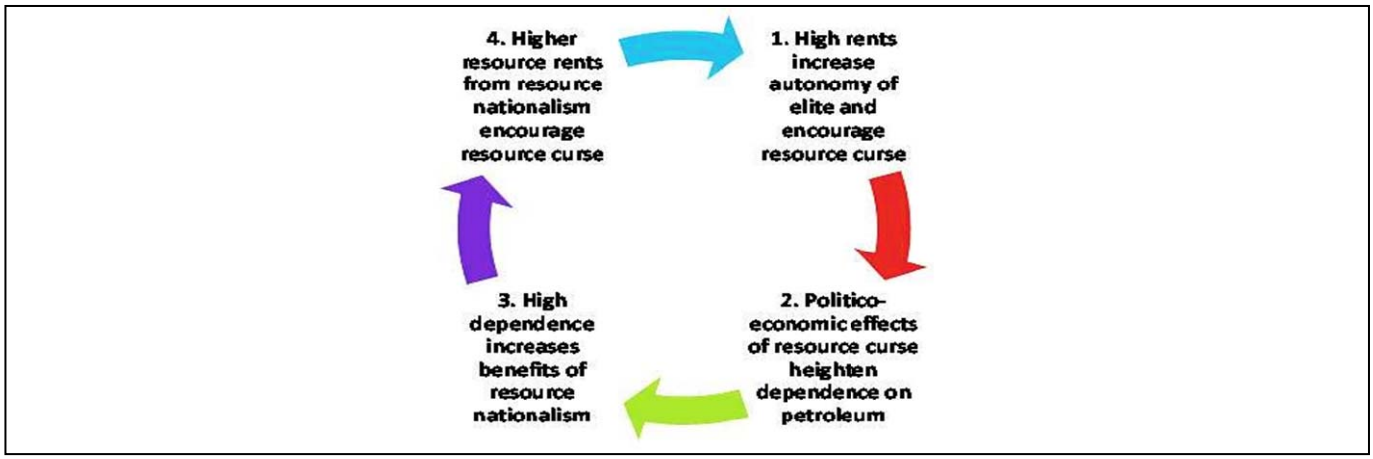


Figure. The Resource Curse–Resource Nationalism Cycle
Source:[12]

This cycle is underpinned by perceptions of legitimacy in resource–rich countries. In contrast to democratic energy producers such as Norway and Canada, most countries that exhibit high revenues from natural resources do not possess fully liberal–democratic institutions. As such, leaders of these countries do not derive their legitimacy entirely (and in some cases at all) from popular elections, but rather in large part through economic success at home and relations with foreign leaders and international institutions overseas. The resource curse undermines both of these sources of legitimacy as the negative economic effects challenge the government's ability to deliver economic progress and the anti–democratic political tendencies created by the resource curse draw in negative comments and international sanction from other states and multilateral organizations internationally.

However, in many resource–rich countries, populations exhibit a strong feeling that Western companies receive too large a share of the country's resource wealth. Often these ideas are tied up with perceptions of former colonial powers and/or geostrategic rivals. Cases of such sentiment exist amongst sizable sections of the population in Bolivia, Venezuela and Russia, for example. In the latter case, populations believing that the selling off of energy resources in the 1990s was an "outrageous giveaway". This means that resource nationalistic behavior has the potential, in these circumstances, to boost the legitimacy of leaders whilst at the same time providing them with more resources to off–set the negative economic and political effects of the resource curse. Just as the resource curse can undermine leaders' legitimacy so too can resource nationalism serve to provide leaders with an opportunity to bolster their eroded domestic legitimacy. Any legitimacy gains are a short term fix however, as they come at the expense of greater dependence on the resources sector rather than economic diversification and investment in the capacity of the economy and population at large.

The resource curse has additional energy security implications for energy importers (such as the states of the EU and the US) beyond increasing the risk of resource nationalism. As Fraser and Bomford argued in the April 2012 edition of the Journal of Energy Security, micro level in–country developments are intrinsically linked to the macro level of global energy supplies. Major disruptions in oil producing states, large–scale instability and revolutionary uprisings, such as those seen recently in Libya and Syria, all threaten to restrict the flow of specific energy exports and place a security margin on all barrels of oil internationally [4]. There are however differences between alternative types of supply here. Oil (and liquefied natural gas) is traded on world markets and supply disruptions (particularly from large–scale producers) tighten global markets and increase prices globally. Disruptions to pipeline gas have less of a direct effect on global markets, but can hit the normal recipients of that gas severely, especially when they do not have alternative pipeline, LNG or indigenous supplies to make up the shortfall.

It would of course be an exaggeration to suggest that the Arab Spring was caused by the resource curse. Multiple factors, economic, political and cultural combined in 2011 to ferment the ouster of incumbent leaders across North Africa and the Middle East. However, it certainly is the case that many of the forms of dissatisfaction that led to the demise of the likes of Gaddhafi, Mubarak and Ben Ali were certainly exacerbated by the resource curse. To be specific, it is the broader economic trend of rentierism, of which the resource curse represents one variant, that is at play in many Middle Eastern and North African societies. Yet, oil and gas resources present the opportunity for particularly a strong form of rentierism in energy rich countries [9].

The countries that have experienced revolution in North Africa and the Middle East were, prior to upheaval, characterized by a form of negative stability. This fooled many into thinking they were stable for the long term. However, rather than possessing the institutional democratic release valves that allow populations to vent frustrations and appoint alternative leaders, these countries relied on palliative measures, such as distribution through patronage networks and repressive state apparatuses as discussed above, to maintain stability. This kind of negative stability has the uncanny characteristic of seeming like genuine stability on the surface (which is why so few predicted the Arab Spring). However, as the institutional mechanisms for expressing dissent are non–existent or largely cosmetic, like in post–uprising Libya, the transition from 'stability' to revolution can be very quick indeed with precipitant detrimental effects for energy supplies.

Furthermore, the resource curse is not limited to the Middle East and North Africa. It is also present in other countries on which EU states rely, including several countries across the former Soviet Union. A number of these states exhibit various degrees of negative stability similar to those seen in North Africa and the Middle East. Many of the effects of the resource curse are present in Russia, for example, and perhaps even more so in countries such as Turkmenistan from where the EU hopes to source substantial gas resources in the near future [3]. This is not to claim that revolution is likely in Russia or Turkmenistan in the short term, there are also many differences between these states and those that have seen upheaval during the Arab Spring. However it should be borne in mind that the effects of rentierism and the resource curse can have a corrosive effect on all poorly governed resource–rich states and the way in which these trends play out in practice is very hard to predict.

Conclusion

Whilst normally thought of in terms of the socio–economic development of energy–producing states, the resource curse also presents significant risks to the energy security of energy importers, including the EU. Surrounded by a number of resource–rich countries that represent significant sources of current EU energy supply and potential sources of future diversification, these issues are of significant importance to the European Union. Most of the energy producing countries in the EU's periphery suffer from a broader economic and political malaise that is in part created, and certainly exacerbated, by the effects of the resource curse. Unchecked, the resource curse can increase the risk of assertive, resource nationalistic state behavior and result in a series of destabilizing trends that can contribute to producer state instability and thus undermine the security of energy supplies. With ambitious attempts to increase supplies from countries such as Iraq, Egypt and Turkmenistan, the EU needs to be well attuned to the challenges posed by the resource curse.

As such, the resource curse and the risks it presents to energy security need to represent a key factor in the EU's energy security strategy towards its neighbors, particularly in light of on–going plans to increase the regional diversification of European energy suppliers. In conjunction with its on–going attempts to reach new sources of energy supply, the EU should seek to analyze the resource curse effects that increased revenues from its successful diversification attempts will have on producing states and aim to further incentivize economic diversification and sound resource management in oil and gas rich countries with a view to reducing elite dependency on the energy sector. Likewise EU promotion of transparency initiatives (such as the Extractive Industry Transparency Initiative and the recent Accountancy and Transparency Directives) should continue to be strengthened, particularly with regard to those countries such as Libya who have recently seen a change in the ruling regime. Furthermore, greater involvement in EU programs of countries that have successfully developed energy resources, such as Norway for example, may prove attractive to some oil and gas producing countries and could help to reduce the division that exists between the perceived objectives of democratic importing countries and authoritarian producing states.

The key defining concept here is elite autonomy. While difficult in practice, the policies implemented by the EU (and others such as the US) should seek to reduce elite (and the broader economy's) dependence on the petroleum sector and in doing so reduce the independence of elites from their populations. Achieving this in many energy–rich states with entrenched state elites is likely to prove very challenging. However, the recent revolutions of the Arab Spring do present a crucial opening in some countries. The removal of leaderships in Libya and Egypt, for example, provides a rare opportunity to foster a less dependent relationship between state elites and the hydrocarbons sector, thus in turn dampening the risks of the resource curse and its energy security implications.

References

1. *Useem, Jerry (2003–02–03), The Devil's Excrement, Fortune Magazine, retrieved 2009–11–06*
2. *Auty, Richard M. (1993). Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis. London: Routledge.*
3. *Sachs, Jeffrey D; Warner, Andrew M (1995–02–02), NBER Working Paper 5398: Natural resource abundance and economic growth, retrieved 2009–06–29*
4. *Gylfason, T (2001), "Natural resources, education, and economic development", European Economic Review (Elsevier) 45 (4–6): 847–59*
5. *Djankov, S; Montalvo, J G; Reynal–Querol, M (2008), "The curse of aid", Journal of Economic Growth (Springer) 13 (3): 169–94*
6. *Norman, C. S.. "Rule of Law and the Resource Curse". Environmental and Resource Economics 43 (2): 183–207. doi:10.1007/s10640–008–9231–y.*
7. *Philippe Le Billon (2006), "Fuelling War: Natural Resources and Armed Conflicts", Adelphi Paper 373, IISS & Routledge*
8. *Natural resources and violent conflict: options and actions. Bannon, Ian and Collier, Paul (eds), (2003) World Bank,*
9. *Collier, Paul (2003) "Natural Resources, Development and Conflict: Channels of causation and Policy Interventions," World Bank.*
10. *Colgan, Jeff. [www.cambridge.org/9781107654976 "Petro–Aggression: When Oil Causes War"]. Cambridge University Press. Retrieved Feb 23, 2013.*
11. *Villanger, Espen. "Arab Foreign Aid". Retrieved Feb 23, 2013.*
12. *By Deborah Bräutigam. "Bräutigam, Deborah (2008). Development Policy Outlook "Taxation and Governance in Africa"". Aei.org. Retrieved 2009–06–29.*
13. *Moore, Mick; Unsworth, Sue (2007). IDS Policy Briefing How Does Taxation Affect the Quality of Governance?.*
14. *"Lifting the Natural Resource Curse". Globalpolicy.org. Retrieved 2009–06–29.*
15. *O'neil, Patrick (2004). Essentials of Comparative Politics. New York * London: Norton & Company, Inc.*
16. *O'Neil, Patrick (@004). Essentials of Comparative Politics. New York London: Norton and Company, Inc. p. 147.*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Камоцкая Наталья Ивановна, магистр экономических наук, доцент
Учреждение образования Федерации профсоюзов Беларуси «Международный университет «МИТСО»
ул. Казинца, 21, к.3, г. Минск, 220099, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Nataliya Ivanovna Kamotskaya, associate professor of department world economy and finances
International university of "MITCO"
Kazintsa Str., 2, Minsk, 220099, Republic of Belarus

УДК 331.101.3

СТВОРЕННЯ ВИСОКОПРОДУКТИВНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Куліков Г.Т.

У статті досліджені проблеми створення високопродуктивних робочих місць. Визначені чинники–мотиватори створення нових високотехнологічних робочих місць. Обгрунтовані вартісний підхід до оцінки робочих місць і необхідність формування статистичної бази про наявність робочих місць.

Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій і проблем створення нових робочих місць, розробка заходів з мотивації створення високопродуктивних робочих місць як чинника економічного зростання.

Висновки: 1. Процес створення нових робочих місць слід здійснювати на всіх рівнях економіки – макро–, мезо– і мікрорівнях.

2. Визначені чинники–мотиватори процесу створення нових високотехнологічних робочих місць: чинник попиту, чинник демонополізації і наявність сформованої конкурентної середи, чинник збільшення інвестицій в основний капітал, чинник активізації інноваційної діяльності, чинник державної підтримки створення нових робочих місць, наявність достатньої кількості підготовлених висококваліфікованих фахівців, подорожчання робочої сили.

3. Важливо не стільки стимулювати з боку держави роботодавців по створенню нових висококваліфікованих і високооплачуваних робочих місць, скільки сформувати ринковий конкурентний механізм оптимізації кількості робочих місць.

4. Необхідно здійснити вартісний підхід до оцінки робочих місць – як тих, що діють, так і тих, що знов вводяться. Визначати вартість створення робочих місць у відповідності до напрямів відтворення і сфер діяльності.

5. Створювати нові робочі місця в першу чергу доцільно в пріоритетних і конкурентоспроможних галузях економіки: інформаційні технології, суднобудування, авіабудування, машинобудування, приладобудування, металургія.

6. Створення дешевих робочих місць з низькими зарплатами зайнятих на них працівників неефективно. Тому необхідно створювати робочі місця нової якості з високою доданою вартістю.

7. Доцільно ввести статистичний облік кількості робочих місць, що діють, і кількості створених нових робочих місць.

Ключові слова: *робоче місце, безробіття, зайнятість населення, стимулювання, чинники–мотиватори, інвестиції, продуктивність праці, економічне зростання.*

СОЗДАНИЯ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Куликов Г.Т.

В статье исследованны проблемы создания высокопроизводительных рабочих мест. Определены факторы–мотиваторы создания новых высокотехнологических рабочих мест. Обоснованы стоимостной подход к оценке рабочих мест и необходимость формирования статистической базы о наличии рабочих мест.

Целью исследования является определение современных тенденций и проблем создания новых рабочих мест, разработка мероприятий по мотивации создания высокопроизводительных рабочих мест как фактора экономического роста.

Выводы: 1. Процесс создания новых рабочих мест следует осуществлять на всех уровнях экономики – макро–, мезо– и микроуровнях.

2. Определены факторы–мотиваторы процесса создания новых высокотехнологичных рабочих мест: фактор спроса, фактор демонополизации и наличие сложившейся конкурентной среды, фактор увеличения инвестиций в основной капитал, фактор активизации инновационной деятельности, фактор государственной поддержки создания новых рабочих мест, наличие достаточного количества подготовленных высококвалифицированных специалистов, подорожание рабочей силы.

3. Важно не столько стимулировать со стороны государства работодателей по созданию новых высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест, сколько сформировать рыночный конкурентный механизм оптимизации количества рабочих мест.

4. Необходимо осуществить стоимостной подход к оценке рабочих мест – как тех, которые действуют, так и вновь вводимых. Определять стоимость создания рабочих мест в соответствии с направлениями воспроизведения и сфер деятельности.

5. Создавать новые рабочие места в первую очередь целесообразно в приоритетных и конкурентоспособных отраслях экономики: информационные технологии, судостроение, авиастроение, машиностроение, приборостроение, металлургия.

6. Создание дешевых рабочих мест с низкими зарплатами занятых на них работников неэффективно. Поэтому необходимо создавать рабочие места нового качества с высокой добавленной стоимостью.

7. Целесообразно ввести статистический учет количества рабочих мест, действующих и количества созданных новых рабочих мест.

Ключевые слова: *рабочее место, безработица, занятость населения, стимулирование, факторы–мотиваторы, инвестиции, производительность труда, экономический рост.*

CREATION OF HIGHLY PRODUCTIVE WORKING PLACES AS FACTOR OF ECONOMIC GROWTH

Kulikov G.T.

The article analyzes the problems of creating highly productive working places, determines motivating factor for creating new highly technological working places and substantiates the cost approach to the assessment of working places and the necessity of forming statistical database on the availability of working places.

Aim of research is determination of current tendencies and problems in creating new working places, development of measures to motivate creating of highly productive working places as the factor of economic growth.

Conclusions:

1. The process of creating new working places shall be initiated on all the levels of economy: macro–, meso– and micro–levels.

2. The following motivating factors of the process of creating new highly technological working places are determined: factor of demand, factor of de–monopolization, factor of increasing investments into the original capital, factor of activating innovative activities, factor of state support of creating new working places, availability of the sufficient quantity of specially trained and highly qualified specialists, increase of working force cost.

3. It is important for the state not only to motivate employers to create new highly–qualified and highly–paid working places, but also to establish new competitive market mechanism of working place optimization.

 © Куліков Г.Т., 2013

4. It is necessary to apply cost approach to the assessment of current and new working places and determine cost of creating new working places in accordance with the directions of renewal and types of activities.

5. Creation of new working places is especially important for the priority and competitive branches of economy: information technologies, ship building, aircraft building, machine building, instrument engineering and metallurgy.

6. Creation of the cheap working places with the low salaries of employees is not effective; new working places shall have high added value.

7. It is important to carry statistical accounting of the number of current and newly–created working places.

Key words: *working place, unemployment, employment of population, motivation, motivating factors, investments, labor productivity, economic growth.*

Постановка проблеми. Найважливішим пріоритетом соціально–економічної політики держави є забезпечення високопродуктивної праці, для чого необхідно активізувати процес створення нових високотехнологічних і високопродуктивних робочих місць. Потреба у створені нових робочих місць набуває актуальності внаслідок необхідності зниження рівня безробіття, підвищення ефективної зайнятості населення, продуктивності праці та капіталу. Проте питання створення нових високопродуктивних робочих місць залишаються недостатньо вивченими. Це диктує необхідність здійснення системного дослідження сучасних тенденцій і проблем створення нових робочих місць, розробки заходів по активізації процесу створення високопродуктивних робочих місць.

Аналіз останніх публікацій та виділення невирішеної частини проблеми. Проблемам створення нових робочих місць присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, у роботах Н. Анішиної, В. Близнюк, І. Бондар, Д. Верби, О. Грішнової, О. Килінської, Л. Колєшні, І. Петрової, В Савченко та інших закладаються основи збалансованого відтворення кількості робочих місць, обсягів основних фондів і чисельності працівників, досліджується вплив інноваційної діяльності підприємств на масштаби сфери докладання праці. Проте питання створення нових високопродуктивних робочих місць як чинника економічного зростання залишаються недостатньо вивченими. Зокрема, не вирішені питання вартісного підходу до оцінки робочих місць і їх ефективності, визначення і статистичного обліку кількості створених робочих місць.

Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій і проблем створення нових робочих місць, розробка заходів з мотивації створення високопродуктивних робочих місць як чинника економічного зростання.

1. Тенденції створення нових робочих місць

За кризовий період сталися певні зміни показників зайнятості населення і безробіття (табл. 1). Як видно з табл. 1, чисельність економічно активного населення в 2011 році в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 1,5%, рівень зайнятості знизився на 0,1 в. п. Відповідно зросла кількість безробітних на 21,8 % і рівень безробіття на 1,5 в. п. При цьому на 3,1 в. п. збільшилася чисельність населення, зайнятого у неформальному секторі економіки. Негативна зміна показників зайнятості і безробіття сталася не дивлячись на те, що за 2008–2011 роки, за даними Міністерства соціальної політики України, робочих місць було створено на 955,7 тис. більше, ніж ліквідовано. Вочевидь, значна частина працівників, що вивільнялися з різних причин, перейшла в тіньову економіку.

Таблиця 1. Основні показники зайнятості населення та безробіття в Україні у 2008–2011 рр.

Показники	2008	2009	2010	2011
Чисельність економічно активного населення у віці 15 – 70 років, млн. осіб	22,40	22,15	22,05	22,06
Рівень зайнятості населення (у % до всього населення)	59,3	57,7	58,5	59,2
Кількість безробітних (у віці 15–70 років, за методологією МОП), млн. осіб	1,42	1,96	1,79	1,73
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	6,4	8,8	8,1	7,9
Чисельність населення, зайнятого у неформальному секторі економіки, млн. осіб	4,56	4,47	4,65	4,70
Рівень участі населення, зайнятого у неформальному секторі економіки, у % до зайнятого населення	21,8	21,1	22,9	23,1

Джерела: [2, с. 60, 100]; [3. с. 54, 87]; [4, с. 54, 87]; [5, с. 52, 87].

1 червня 2012 року об'єднані профспілки України підписали з урядом та роботодавцями Тристоронню угоду про зайнятість та трудові місця, в основу якої покладено Глобальний пакт про робочі місця, прийнятий Міжнародною організацією праці у 2009 році [1]. Згідно з прийнятою Угодою стоїть завдання вже до 2017 року підвищити рівень зайнятості населення у віці 15–70 років до 64,3% (у 2011 році цей показник становив 59,2%). Засади Національної тристоронньої угоди про зайнятість та робочі місця покладені в основу розроблення Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. N1008 [6].

Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями, істотно розрізняється на підприємствах різних форм господарювання (табл. 2).

З табл. 2 видно, що в 2008 році було створено робочих місць більше, ніж в наступні роки. Починаючи з 2009 року їх кількість стала зростати, але так і не досягла рівня 2008 року. У 2011 році найбільше забезпечувалися новими робочими місцями працівники у фізичних осіб – підприємців (45,4%), менше всього – самозайняті особи (0,3%).

Таблиця 2. Динаміка чисельності працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями у підприємців і самозайнятих у 2008–2011 роках

Роки	Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями				
	Всього, тис. осіб	у тому числі			
		у юридичних осіб–підприємців	у фізичних осіб – підприємців	фізичних осіб – підприємців	самозайнятих осіб – платників податку з доходів фізичних осіб
2008	1085,4	310,5	428,3	345,5	1,1
2009	748,0	201,7	319,1	226,2	1,0
2010	831,4	192,5	388,0	249,9	1,0
2011	1014,0	375,1	460,7	175,5	2,7

Джерело: За даними Міністерства соціальної політики України.

Динаміку забезпечення новоствореними робочими місцями за основними видами економічної діяльності показано у табл. 3.

З табл. 3 видно, що нові робочі місця в 2011 році створювалися в усіх основних видах економічної діяльності. При цьому найбільше створено робочих місць в торгівлі, промисловості, операціях з нерухомим майном, на транспорті і зв'язку, а також у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві. Найвищий показник чисельності працівників, забезпечених

створеними новими робочими місцями, – у фізичних осіб – підприємців (461 тис. осіб), а найнижчий – серед самозайнятих осіб (2,7 тис. осіб).

Таблиця 3. Кількість забезпечених створеними новими робочими місцями за основними видами економічної діяльності у 2011 р.

Вид діяльності	Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями				
	Всього, осіб	у тому числі			
		У юридичних осіб–підприємців	у фізичних осіб–підприємців	фізичних осіб–підприємців	самозайнятих осіб – платників податку з доходів фізичних осіб
Усього	**1014026**	**375138**	**460695**	**175489**	**2704**
у тому числі:					
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	53214	37738	9332	6144	0
Промисловість	126616	82780	36545	7291	0
Будівництво	35847	26080	6075	3692	0
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметов особистого вжитку	472821	85466	288189	99154	12
Діяльність готелів та ресторанів	51915	8362	38075	5478	0
Діяльність транспорту та зв'язку	66670	19948	36539	10183	0
Фінансова діяльність	20304	18655	674	975	0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиринг та надання послуг підприємцям	78790	45433	17584	13967	1806
Державне управління	15672	15303	67	302	0
Освіта	6312	4889	734	689	0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	17939	13819	2878	1242	0
Надання комунальних та індівідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	48038	9396	22441	15315	886

Джерело: За даними Міністерства соціальної політики України.

Важливе значення в Україні надається стимулюванню роботодавців в створенні нових робочих місць. Проте питома вага чисельності працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями за рахунок надання дотації роботодавцю, складає в 2011 році всього 9,4%. Отже, за рахунок дотацій роботодавцю створюється дуже незначна частина робочих місць.

В останні роки кількість створених робочих місць обраховується відповідно до Методики моніторингу створення робочих місць, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2006 р. №512 «Деякі питання моніторингу створення робочих місць» [7, с. 125–126]; [8, с. 126–133]. Ця Методика визначає порядок розрахунку показників, що характеризують кількість працівників, забезпечених створеними робочими місцями у розрізі адміністративно–територіальних одиниць і за видами економічної діяльності. Об'єктами моніторингу є дані щодо чисельності зайнятих економічною діяльністю протягом звітного періоду працівників, а не самі новостворені робочі місця. Тобто проводиться облік не кількості знов створених робочих місць, а кількості працівників, забезпечених знов створеними підприємцями робочими місцями**.** Офіційна державна статистика існуючих і новостворюваних робочих місць відсутня.

2. Визначення вартості створення нових робочих місць

Зважаючи на дорожнечу знов створених робочих місць, вважаємо за необхідне забезпечити вартісний підхід до їх оцінки. Це потрібно для аналізу витрат на створення нових робочих місць, прогнозування їх кількості і вартості на найближчу і віддалену перспективу, визначення обсягів інвестицій в основний капітал, розрахунку економічного і соціального ефекту.

Щоб оцінити вартість створення нового робочого місця, слід провести розрахунки за визначенням трьох її складових частин: 1) активної частини, що включає вартість машин, устаткування, передавальних пристроїв і так далі, необхідних для здійснення трудової діяльності; 2) пасивної частини, що включає вартість будівель і споруджень виробничого призначення, віднесену до одного робочого місця; 3) оборотних коштів, необхідних для нормального функціонування робочого місця [9].

Розрахунки вартості робочих місць робилися ще на початку минулого десятиліття. Зокрема, в 2002 році Державним комітетом України з будівництва і архітектури були розроблені і затверджені нормативи вартості одного робочого місця для деяких видів економічної діяльності. Проведені автором на основі цих нормативів розрахунки показують, що за останні 10 років (2002 – 2012) вартість створення робочих місць багаторазово збільшилася. Зокрема, вартість створення одного робочого місця зросла в легкій промисловості – в 16 разів, машинобудуванні та деревообробці – в 20 разів, хімічній та нафтохімічній промисловості – в 27 разів, в металургії – в 35 разів. Отже, спостерігається тенденція збільшення вартості створення одного робочого місця, що свідчить про необхідність збільшення обсягів інвестицій.

Вартість створення одного робочого місця є різною в залежності від країни, регіону та виду економічної діяльності. За підрахунками аудиторів Regional Growth Fund вартість створення робочого місця в Великобританії варіюється від 4 до 200 тисяч фунтів стерлінгів, а середня вартість створення одного робочого місця становить 33 тисячі фунтів, що дорівнює 400 тисячам гривень. Вартість створення одного робочого місця в Україні також складає 400 тисяч гривень [10].

Вартість заходів по створенню одного робочого місця в США склала у 2010 році $44,3 тис, що за вартістю дуже нагадує витрати по створенню робочих місць на азербайджанських приватизованих підприємствах [11].

Ціна робочого місця залежить від його оснащення технікою, найдешевше робоче місце – в торгівлі – «коштує» 9 тис. грн. Вартість створення робочого місця, не пов'язаного зі складним технологічним процесом, оцінюється приблизно у 200 тис. грн. За даними експерта, доктора економічних наук Світлани Лучик, створення одного сучасного робочого місця в аграрній сфері в середньому коштує близько 170 тисяч гривень [10].

В 2011 році вперше у вітчизняній практиці Державною установою «Науково–дослідний інститут соціально–трудових відносин» Міністерства соціальної політики України розроблені «Методичні рекомендації щодо визначення вартості створення нових робочих місць» [12]. Методичні рекомендації передбачають систему складових витрат на створення нового робочого

місця та методику розрахунку цих витрат.

Відповідно до пункту 1. 3. Методичних рекомендацій до вартості створення нового робочого місця входять:

а) капітальні вкладення за повним обсягом витрат на створення нового підприємства або виробництва, на розширення виробництва під час його реконструкції, переоснащення або перепрофілювання, на створення техніко–технологічної бази за наявності будівель і споруд;

б) інші витрати як капітального, так і некапітального характеру;

в) витрати, пов'язані з навчанням, професійною підготовкою та перепідготовкою робітничих кадрів, які вперше прийдуть на нові робочі місця, якщо це передбачено відповідними кошторисами на створення нових робочих місць.

Методичні рекомендації дають можливість в подальшому надавати практичну допомогу підприємствам, організаціям, потенційним інвесторам, центрам зайнятості й органам виконавчої влади, які безпосередньо пов'язані зі сферою створення нових робочих місць, а також підвищити контроль за використанням державних коштів, що виділяються на відповідні цілі.

3. Чинники–мотиватори створення високотехнологічних робочих місць

Значний вплив на створення високотехнологічних робочих місць чинять різного роду чинники–мотиватори. На наш погляд, первинне значення має чинник попиту – підвищення рівня сукупного попиту, що обумовлює економічне зростання в масштабі національного господарства. Дієвим мотиватором створення нових робочих місць є розвиток внутрішнього виробництва і попиту на основі жорстких протекціоністських заходів з боку держави, реалізації урядом інфраструктурних проектів, будівництва нових підприємств. Наприклад, у 2012 році з товарів легкої промисловості, що їх придбали наші громадяни всередині держави, лише дещо більше 5% булі вітчизняні, решта – ввізні. Тому мотивація державою розвитку внутрішнього ринку і підтримка вітчизняного товаровиробника дозволить створювати нові високопродуктивні робочі місця в економіці країни та її секторах.

Суттєвим чинником–мотиватором створення нових високотехнологічних робочих місць може також бути розширення ринків збуту для товаровиробників шляхом формування зон вільної торгівлі з іншими країнами. Приміром, позитивно відіб'ється на збільшенні кількості нових робочих місць в Україні створення зони вільної торгівлі з країнами СНД, Туреччиною та іншими країнами.

В Україні негативно впливає на попит і на процес створення високотехнологічних робочих місць повільний темп зростання валового внутрішнього продукту. Так, реальний ВВП за 2012 р. порівняно з 2011р. склав 100,2%. Такий низький рівень зростання валового внутрішнього продукту свідчить про недостатність ресурсів в економіці.

Необхідно відмітити, що розмір ВВП України нікчемно малий в порівнянні з розвиненими країнами. За нашими розрахунками, у 2011 році ВВП України складає всього 2,3% від ВВП ЄС і 2,1% від ВВП США, 9,8 % від ВВП Німеччини, 13,5% від ВВП Великої Британії і 14,2% від ВВП Франції.

Створенню нових ефективних робочих місць перешкоджає наявність великого числа збиткових підприємств. Слід зазначити, що з 2008 р. по 2011 р. частка збиткових промислових підприємств хоча і зменшилася на один відсоток – з 38,9% до 37,9 % [13, с. 65], але залишається все ще високою. Із 55 тисяч промислових виробництв третина збиткові. За оцінками експертів, у разі практичної реалізації Закону України «Про банкрутство» існує реальна можливість звільнити близько 1,3 млн працівників. Отже, в найближчій перспективі цілком реальною є загроза досягти значних масштабів безробіття.

Величезне значення в справі створення нових робочих місць має чинник демонополізації, який спрямований на розвиток конкуренції. Надмірна монополізація вітчизняного виробництва служить серйозним чинником, що гальмує створення нових робочих місць. Мультимільйонери контролюють значну частину національної економіки: паливно–енергетичний сектор, будівельний ринок, гірничодобувний комплекс, всю важку промисловість, автомобільну промисловість і транспортні послуги. Монополіст не зацікавлений вкладати гроші у нову техніку і прогресивні технології, оскільки йому вигідніше використовувати дешеву робочу силу. У таких умовах відсутня конкуренція як головна рушійна сила модернізації, яка в базових галузях катастрофічно низька.

Отже, головна наша проблема сьогодні – тотальна монополізація економіки олігархами. Олігархічна модель консервує відсталість, оскільки орієнтована на збереження неефективної структури економіки, не має потреби в застосуванні інновацій, модернізації.

Тотальна монополізація економіки унеможливлює появу новітніх галузей і підвищення рівня доходів українських громадян, оскільки зорієнтовані на експорт олігархи зацікавлені в дешевій робочій силі й не виявляють інтересу до внутрішнього ринку. Питання деолігархізації та демонополізації економіки повинно стати ключовим, інакше зміни не будуть системними і незворотними [14, с.15].

Саме олігархія в кінцевому підсумку і є замовником тієї неконкурентної, централізованої, адміністративної, корупційної моделі, яку ми сьогодні маємо і яка не дає змоги суспільству виявляти потенціал та ініціативу окремим, передусім молодим, людям. Підприємства деградують і поступово зупинятимуться й закриватимуться, а кількість робочих місць активно зменшуватиметься [15].

Для того, щоб у бізнеса було бажання інвестувати в модернізацію, треба зменшити масштаби монополій. Одним з основних інструментів демонополізації служить створення сприятливих умов для розвитку малих і середніх підприємств, їх модернізації. Модернізація служить нашою перепусткою на зовнішні ринки, де конкуренція постійно зростає.

У 2011 р. в Україні налічувалося 93,7% малих підприємств і 5,7% – середніх (у загальній кількості підприємств). Всього в сфері малого і середнього підприємництва зайнято 4,4 млн.осіб, або 36,7% занятого населення [13, с. 309]. Частка малих підприємств у ВВП України складає близько 15%, а в європейських країнах, Китаї і США перевищує 50 – 60%. Тобто є значний резерв створення нових робочих місць за рахунок збільшення числа малих підприємств.

Ключове значення в процесі створення нових робочих місць має чинник збільшення інвестицій в основний капітал. Вітчизняна економіка вимагає потужного платоспроможного попиту як усередині країни, так і за кордоном, для продукції вітчизняного виробництва. У цьому відношенні максимально б сприяли створенню нових робочих місць інвестиції, залучати які необхідно з метою забезпечення розвитку високотехнологічних базових галузей економіки, зокрема аерокосмічної галузі, впровадження інформаційно–комунікаційних технологій, біо– та нанотехнологій, створення сучасних матеріалів, фармацевтичної продукції та медичної техніки.

Про динаміку зміни інвестицій останніми роками можна робити висновок на основі табл. 4.

Як витікає з табл. 4, за період з 2008 по 2011 рік продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одну особу) зменшилася на 2,8 в. п., а інвестиції в основний капітал знизилися на 30,7 в. п. У кризовий 2009 рік обсяг інвестицій в основний капітал зменшився майже в два рази (58,5 в. п.). Зниження обсягів інвестування в 2008 – 2010 роках викликало відповідне падіння продуктивності праці. Це означає, що нові робочі місця створюються на старій технічній і технологічній базі.

По показнику продуктивності праці Україна значно відстає від зарубіжних країн. За нашими розрахунками на основі даних Держстату України [13, с. 543, 544], у 2011 році ВВП на душу населення (за методом паритету купівельної спроможності) в Україні менше, ніж у Російській Федерації, в 2,3 разу, в порівнянні з Польщею – у 2,8, Естонією – в 2,8, Словаччиною – в 3,2, Чехією – в 3,7, Францією – в 4,7, Німеччиною – в 5,4, США – в 7,0 разу. Це обумовлюється тим, що наша економіка неконкурентоспроможна і виробляє мало продукції.

Таблиця 4. Динаміка продуктивності праці і інвестицій в Україні у 2008 – 2011 роках

Показники	2008	2009	2010	2011
ВВП у розрахунку на одну особу (у фактичних цінах), грн.	20495	19832	23600	28806
Індекс ВВП у розрахунку на одну особу	102,9	85,6	104,6	105,5
Інвестиції в основний капітал (у (у фактичних цінах), млрд. грн.	233,1	151,8	150,7	209,1
Індекс інвестицій в основний капітал (у фактичних цінах), млрд. грн.	97,4	58,5	99,4	122,4

Джерела: [13, с. 25, 27].

Необхідно підкреслити, що збільшення масштабів створення робочих місць понад певні межі призводить до послаблення позитивного впливу новостворених робочих місць на продуктивність праці. Така обмеженість потенціалу інтенсивного розширення сфери докладання праці зумовлена, передусім, обмеженістю інвестицій, досяжних для кожного періоду часу. Обсяг реальних інвестицій є важливим обмежувальним фактором щодо розвитку сфери докладання праці. Розмір інвестицій обмежує максимальні обсяги створення робочих місць, за яких буде зберігатися позитивний вплив новостворених робочих місць на ефективність зайнятості [16, с. 42].

З одного боку, створення нових робочих місць впливає на економічне зростання, з іншого – економічне зростання впливає на масштаби створення нових робочих місць. Проте із створених істотним чинником економічного зростання служать тільки високотехнологічні робочі місця.

Внаслідок дуже низької інвестиційної активності останніх років виробничий апарат переважної більшості галузей зношений на 60 – 70% і в найближчі п'ять років почне інтенсивно вибувати, скорочуючи тим самим робочі місця. Зокрема, багато металургійних підприємств досі працюють на устаткуванні 1950–1970–х років. У зв'язку з цим найближчими роками важливо відтворити на новітній техніко–технологічній базі діючи робочі місця всієї індустріальної сфери.

Темпи зростання обсягів прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з 2008 по 2011 роки знижуються (індекс приросту в 2008 р. склав 120,6 %, в 2011 р. – 110,2 % [13, с. 266]. При цьому слід враховувати, що інвестиціями розвитку є всього лише невелика частина прямих іноземних інвестицій, а для створення нових робочих місць використовується тільки частина цих інвестицій. За розрахунками Комітету економістів України, в 2011 році з $ 6 мільярдів інвестицій тільки $500 мільйонів булі такими, що були спрямовані на створення нових робочих місць.

Спільне завдання уряду і бізнесу полягає в тому, щоб зробити Україну привабливішою для інвесторів, враховуючи те, що підприємці зіткнулися з гострою необхідністю модернізації підприємств. Для залучення інвестицій органи виконавчої влади усіх рівнів господарювання повинні приділити максимальну увагу будівництву нових підприємств.

Інноваційну діяльність можна охарактеризувати на основі ряду показників, приведених в табл. 5.

Таблиця 5. Показники інноваційної діяльності в Україні в 2008 – 2011 роках (відсотків)

Показники	2008	2009	2010	2011
Питома вага витрат на виконання наукових та науково–технічних робіт у ВВП	0,84	0,86	0,83	0,73
Чисельність виконавців наукових та науково–технічних робіт і дослідників в розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15–70 років)	5,8	5,9	5,7	5,4
Чисельність дослідників з розрахунку на 1000 чоловік зайнятого населення (у віці 15 – 70 років)	3,7	3,8	3,6	3,5
Питома вага кількості інноваційно активних промислових підприємств у загальної кількості підприємств	10,8	10,7	11,5	12,8
Питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізації промислової продукции[1]	5,0	3,9	3,2	3,2

Джерела: 17 [с. 168]; 13 [с. 323].

[1] Розраховано автором на основі 13 [с. 106, 325].

Як видно табл. 5, в період 2008–2011 років спостерігається тенденція зниження основних показників інноваційної діяльності. В є показник питомої ваги промислових підприємств, які впроваджували інновації, в загальній кількості промислових підприємств. З цього виходить, що зростання даного показника не завжди може впливати на основні показники інноваційної діяльності. Такий найважливіший показник як питома вага витрат на виконання наукових і науково–технічних робіт у ВВП складає в Україні незначну величину – 0,83% у 2010 році і 0,73% у 2011–му. За даними Евростата за 2010 рік цей показник в ЄС – 27 рівний 2,0%, а у ряді країн ще більше: у Словенії, Франції, Австрії, Німеччині знаходиться в межах 2,11% – 2,82%, у Данії, Швеції і Фінляндії – в межах 3,06% – 3,87%.

Необхідно особливо відмітити чинник державної підтримки створення нових робочих місць і передусім – законодавче забезпечення цього процесу. У цьому відношенні важливе значення має ухвалений у вересні 2012 року інвестиційний Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» [18]. Цей Закон спрямований на створення умів для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямах розвитку економіки з метою запровадження новітніх та енергозберігаючих технологій, створення високопродуктивних робочих місць. У законопроекті передбачені відповідні пільги для підприємств, що створюють нові робочі місця, а також пільги для підприємств, які ввозять устаткування, що не має аналогів в Україні. Це може послужити серйозним стимулом для технологічного оновлення промислового парку країни.

На наш погляд, передбачені Законом України «Про зайнятість населення», прийнятим в 2012 році, заходи щодо стимулювання роботодавців створювати нові робочі місця можуть дати лише незначний ефект. Це обумовлюється тим, що роботодавець створює робочі місця не стільки тому, що він отримає певні пільги, скільки через необхідність (у міру потреби в робочих місцях). Робочі місця створюються у зв'язку з потребою в збільшенні випуску продукції. Тому треба поставити роботодавців в такі умови, щоб вони вимушені булі модернізувати свої виробництва і тоді нові робочі місця з'являться як наслідок цієї модернізації.

Однак виникає проблема фінансового забезпечення створення високотехнологічних робочих місць. Існує нестача фінансових ресурсів для виконання дорогих робіт із створення нових високотехнологічних робочих місць в умовах збереження тенденції підвищення їх вартості. Ця проблема посилюється тим, що можливості банків по кредитуванню реального сектора економіки в даний час обмежені. Крім того, великий державний та гарантований державою борг України (за даними Міністерства фінансів України, 515,5 млрд грн. або 64,5 млрд дол. США за станом на 31 грудня 2012 р.) відверне значні фінансові ресурси, що обмежить можливості необхідної державної підтримки роботодавців по створенню високотехнологічних робочих місць. Наявність дефіциту бюджету і величезного державного боргу є чинником, що обмежує можливості фінансування робіт.

Зараз здійснюються заходи по поліпшенню інвестиційного клімату в країні. Зокрема, Верховна Рада в першому читанні ухвалила законопроекти, які передбачають нульову ставку ввізного мита для унікального обладнання, яке використовуватиметься під час реалізації інвестпроектів. Крім того, передбачено нульову ставку податку на прибуток у перші п'ять років та пільгову ставку у 8% у наступні п'ять років для інвесторів, які реалізують проекти в пріоритетних галузях економіки, а також прискорену амортизацію технологічного устаткування.

Величезне значення має державна фінансова підтримка підприємств, в першу чергу – пряма. Життєздатні в інших умовах підприємства, зокрема, малі і середні, не лише зіткнулися з падінням попиту до мінімуму, але і відчувають кредитний голод. Малі і середні підприємства (МСП) можуть забезпечити основну кількість робочих місць і тому їм доцільно надавати адресну допомогу в ситуації різкого падіння попиту, мало залежного від самих підприємств.

Економічну політику держави доцільно спрямувати на захист та надання фінансової допомоги галузям, які перебувають у стані занепаду і потребують докорінної реконструкції виробничого апарату шляхом надання субсидій, високих імпортних тарифів, податкових та кредитних пільг тощо. Державна економічна політика має бути також спрямована на стимулювання розвитку галузей, які або відповідають передовим напрямам, або мають велике експортне значення.

Важливою формою державної підтримки може стати розширення доступу до кредитів. Визначальною характеристикою кризового періоду є різке скорочення обсягу кредитування підприємств, особливо МСП. Збереження малих і середніх підприємства в цей кризовий період – стратегія, націлена на збереження і створення робочих місць, і тому особливу допомогу необхідно надати сектору саме цьому сектору. Найважливішим завданням є розвиток сфери прямого інвестування для МСП, полегшення для них доступу до фінансування.

Серйозною формою державної підтримки є зниження податків. Зниження податків веде до зростання реальних доходів підприємств, а також до зменшення витрат на ведення бізнесу. Як показує світовий досвід, через це скорочуються надходження до державного бюджету, проте вважається, що цей ефект компенсується збереженими робочими місцями.

Формою державної підтримки є також прискорена амортизація, за допомогою якої держава підвищує норми списання основного капіталу, що сприяє його технічному оновленню (терміни амортизації окремих елементів–науково–дослідного обладнання скорочуються до трьох років).

Державна підтримка процесу створення високопродуктивних робочих місць особливо необхідна в тих видах економічної діяльності, які відрізняються слабкою інвестиційною привабливістю, наприклад, в легкій і харчовій промисловості.

Ефективність мотивації з боку держави ослабляється тим, що з усього переліку основних елементів державного управління процесом створення нових робочих місць (прогнозування, планування, облік, аналіз, контроль і регулювання) практично задіяний тільки облік, що явно недостатньо. З усіх органів виконавчої влади України до створення робочих місць мають відношення лише Міністерство соціальної політики, що займається обліком знов створених робочих місць. Важливу роль в справі створення нових робочих місць повинні грати Кабінет Міністрів (розробка і затвердження Концепції, Стратегії, Програм), Міністерство економічного розвитку і торгівлі (розробка і затвердження Програм в розрізі секторів і регіонів), Міністерство фінансів (фінансове забезпечення з боку держави), Держстат (статистичний облік).

Висновки

1. Процес створення нових робочих місць слід здійснювати на всіх рівнях економіки – макро–, мезо– і мікрорівнях. Тільки такий підхід дозволить системно підійти до створення нових високотехнологічних, високопродуктивних, високооплачуваних, економічно і соціально ефективних робочих місць.

2. Визначені чинники–мотиватори процесу створення нових високотехнологічних робочих місць: чинник попиту, чинник демонополізації і наявність сформованої конкурентної середи, чинник збільшення інвестицій в основний капітал, чинник активізації інноваційної діяльності, чинник державної підтримки створення нових робочих місць, наявність достатньої кількості підготовлених висококваліфікованих фахівців, подорожчення робочої сили.

3. Створення нових робочих місць шляхом державного стимулювання роботодавців носить обмежений характер і не дає належного економічного і соціального ефекту. Важливо не стільки стимулювати з боку держави роботодавців по створенню нових высококваліфікованих і высокооплачуваних робочих місць, скільки сформувати ринковий конкурентний механізм оптимізації кількості робочих місць. Такий механізм доцільно формувати за рахунок обмеження монополізму і створення умов для розвитку малого і середнього бізнесу. Це має стати головним напрямом мотивації процесу створення нових робочих місць.

4. Необхідно здійснити вартісний підхід до оцінки робочих місць – як тих, що діють, так і тих, що знов вводяться. Визначати вартість створення робочих місць у відповідності до напрямів відтворення і сфер діяльності. Це сприятиме визначенню оптимального обсягу необхідних капітальних вкладень для забезпечення створення нових робочих місць і досягнення відповідного рівня зайнятості.

5. Створювати нові робочі місця в першу чергу доцільно в пріоритетних і конкурентоспроможних галузях економіки: інформаційні технології, суднобудування, авіабудування, машинобудування, приладобудування, металургія. Для розвитку високотехнологічного виробництва у цих і інших галузях необхідно впроваджувати новітні технології, поліпшувати інвестиційний клімат, здійснювати дерегуляцію економіки, мінімізацію втручання держави, особливо контролюючих організацій, в роботу бізнесу і розширяти ринки збуту. Створення нових робочих місць можливе з одночасним створенням сприятливих умов для розвитку промисловості і ведення бізнесу в Україні.

6. Створення дешевих робочих місць з низькими зарплатами зайнятих на них працівників неефективно. Тому необхідно створювати робочі місця нової якості з високою доданою вартістю. Розширення сфери високотехнологічних послуг з високим рівнем доданої вартості має важливе макроекономічне значення, оскільки забезпечує міжнародні конкурентні переваги національної економіки та сприяє створенню нових робочих місць з високим рівнем інтелектуалізації праці.

7. Доцільно ввести статистичний облік кількості робочих місць, що діють, і кількості створених нових робочих місць. Для цього розробити методику статистичного спостереження за обсягами, структурою і динамікою діючих робочих місць в економіці. Створити надійну статистичну базу, яка б несла інформацію про наявність, структуру і рух робочих місць. Показники руху робочих місць доцільно включити у систему показників зайнятості населення і розміщувати їх на сайті Державної служби статистики України. Вдосконалення обліку робочих місць, включення показників руху робочих місць до системи показників зайнятості і використання праці персоналу здатне суттєво поліпшити контрольованість і керованість використання праці на вітчизняних підприємствах, підвищити ефективність зайнятості населення.

Список використаних джерел

1. Выход из кризиса: Глобальный пакт о рабочих местах / Международная организация труда. – C. PI. / R. 3 (Rev.), (Женева, июнь 2009 г.). – 10 с.

2. Економічна активність населення України 2008: Стат. Збірник / Державна служба статистики України Відп. за випуск Н.В. Григорович – К.: ДП «Інформаційно–аналітичне агенство», 2009. – 234 с.

3. Економічна активність населення України 2009: Стат. Збірник / Державна служба статистики України Відп. за випуск І.В. Сеник – К.: ДП «Інформаційно–аналітичне агенство», 2010. [Електроний ресурс] – Режим доступу: htpp://www.ukrstat.com.ua

4. Економічна активність населення України 2010: Стат. Збірник / Державна служба статистики України Відп. за випуск І.В. Сеник – К.: ДП «Інформаційно–аналітичне агенство», 2010. [Електроний ресурс] – Режим доступу: htpp://www.ukrstat.com.ua

5. Економічна активність населення України 2011: Стат. Збірник / Державна служба статистики України Відп. за випуск І.В. Сеник – К.: ДП «Інформаційно–аналітичне агенство», 2010. [Електроний ресурс] – Режим доступу: htpp://www.ukrstat.com.ua

6. Програма сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. N 1008. [Електроний ресурс]. Доступний з: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP121008.html

7. Деякі питання моніторінгу створення робочих місць. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2006 р. // Офіційний вісник України. Щотижневий збірник актів законодавства. / 2006. – № 16, 3 травня.

8. Методика моніторингу створення робочих місць. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2006 р. № 512 // Офіційний вісник України. Щотижневий збірник актів законодавства. / 2006. – № 16, 3 травня.

9. Семенов А. Механизмы управления процессом создания рабочих мест / [Електроний ресурс]. Доступний з: (http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/12_5_01.htm

10. Нові робочі місця–завдання соціального партнерства держави та бізнесу. [Електроний ресурс]. Доступний з: http://blog.liga.net/user/gorkovenko/article/9923.aspx

11. Рухуллаоглу Тогрул. Во сколько обходится создание в Азербайджане одного нового рабочего места? [Електроний ресурс]. Доступний з: http://btime.az/page.html?id_node=361&id_file=2751

12. Мельник С.В., Краснобаєва В.О., Мартиненко М.М., Гаєвська Н.С., Шевченко М.Г. Методичні рекомендації щодо визначення вартості створення нових робочих місць // Луганськ: ДУ «НДІ соціально–трудових відносин». – 2011. [Електроний ресурс]. Доступний з:lir.lg.ua/docs/metod_rek/MR_vizn_vart_stv_r_m.doc

13. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. За ред. О.Г. Осауленка. Відп. за випуск О.Е. Остапчук. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2012. – 558 с. [Електроний ресурс]. Доступний з: http://www.ukrstat.gov.ua

14. Що робити з олігархами: погляд опозиції // Український тиждень. – 2013. – № 3, 18 – 24 січня. – С. 14 – 17.

15. Лановий В. «Олігархічну модель потрібно трансформувати в модель вільного ринку, конкурентної та відповідальної економічної системи» // Український тиждень. – 2013. – № 3, 18 – 24 січня. – С. 21.

16. Верба Д. Вплив створення робочих місць на продуктивність праці в економіці України у 2001 – 2003 рр. // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 41 – 50.

17. Наукова та інвестиційна діяльність в Україні у 2011 році / Державна служба статистики України. Стат. збірник. відп. за випуск І.В. Калачова. – К.: ДП «Інформаційно–видавничий центр Держстату України, 2012. – 305 с. [Електроний ресурс]. Доступний з: http://www.ukrstat.gov.ua

18. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 6 вересня 2012 року № 5205 – VI. [Електроний ресурс]. Доступний з: http://www.partyofregions.org.ua

References

1. Vyhod iz krizisa: Global'nyj pakt o rabochih mestah [Overcoming crisis: Global pact about working places]. / Mezhdunarodnaja organizacija truda. – C. PI. / R.3 (Rev.), (Zheneva, ijun' 2009 g.). 10 p.

2. Ekonomichna aktyvnist' naselennja Ukrai'ny 2008 [Economic activity of Ukrainian population in 2008]. : Stat. Zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny Vidp. za vypusk N.V. Grygorovych – K.: DP «Informacijno–analitychne agenstvo», 2009. 234 p.

3. Ekonomichna aktyvnist' naselennja Ukrai'ny 2009 [Economic activity of Ukrainian population in 2009]. : Stat. Zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny Vidp. za vypusk I.V. Senyk K.: DP «Informacijno–analitychne agenstvo», 2010. htpp://www.ukrstat.com.ua

4. Ekonomichna aktyvnist' naselennja Ukrai'ny 2010 [Economic activity of Ukrainian population in 2010]. : Stat. Zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny Vidp. za vypusk I.V. Senyk K.: DP «Informacijno–analitychne agenstvo», 2010. htpp://www.ukrstat.com.ua

5. Ekonomichna aktyvnist' naselennja Ukrai'ny 2011 [Economic activity of Ukrainian population in 2011]. : Stat. Zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny Vidp. za vypusk I.V. Senyk K.: DP «Informacijno–analitychne agenstvo», 2011. htpp://www.ukrstat.com.ua

6. Programa spryjannja zajnjatosti naselennja ta stymuljuvannja stvorennja novyh robochyh misc' na period do 2017 roku. [Program of supporting employment of population and motivating creation of new working places for the period to 2017]. Zatverdzheno postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrai'ny vid 15 zhovtnja 2012 r. N1008. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP121008.html

7. Dejaki pytannja monitoringu stvorennja robochyh misc'. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny vid 12 kvitnja 2006 r. [Issues of monitoring the process of creating working places. Order of Cabinet of Ministers of Ukraine dated April 12, 2006].// Oficijnyj visnyk Ukrai'ny. Shhotyzhnevyj zbirnyk aktiv zakonodavstva. / 2006. № 16, 3 travnja.

8. Metodyka monitoryngu stvorennja robochyh misc'. 512 [Methodology of monitoring the process of creating working places]. Zatverdzheno Postanovoju Kabinetu Ministriv Ukrai'ny vid 12 kvitnja 2006 r. № // Oficijnyj visnyk Ukrai'ny. Shhotyzhnevyj zbirnyk aktiv zakonodavstva. / 2006. – № 16, 3 travnja.

9. Semenov A. Mehanizmy upravlenija processom sozdanija rabochih mest [Mechanisms of managing the process of creating working places]. (http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/12_5_01.htm

10. Novi robochi miscja–zavdannja social'nogo partnerstva derzhavy ta biznesu. [New working places are the tasks of social partnership of state and business]. http://blog.liga.net/user/gorkovenko/article/9923.aspx

11. Ruhullaoglu Togrul. Vo skol'ko obhoditsja sozdanie v Azerbajdzhane odnogo novogo rabochego mesta? [What is the cost of creating one working place in Azerbaijan?]. http://btime.az/page.html?id_node=361&id_file=2751

12. Mel'nyk S.V., Krasnobajeva V.O., Martynenko M.M., Gajevs'ka N.S., Shevchenko M.G. Metodychni rekomendacii' shhodo vyznachennja vartosti stvorennja novyh robochyh misc' [Methodological recommendations for determining the cost of creating new working places]. // Lugans'k: DU «NDI social'no–trudovyh vidnosyn». 2011. lir.lg.ua/docs/metod_rek/MR_vizn_vart_stv_r_m.doc

13. Statystychnyj shhorichnyk Ukrai'ny za 2011 rik [Statistical diary of Ukraine for 2011]. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Za red. O.G. Osaulenka. Vidp. za vypusk O.E. Ostapchuk. K.: TOV «Avgust Trejd», 2012. 558 p. http://www.ukrstat.gov.ua

14. Shho robyty z oligarhamy: pogljad opozycii' [What to do with oligarchs: view of opposition]. // Ukrai'ns'kyj tyzhden'. 2013. №3, 18–24 sichnja. P. 14–17.

15. Lanovyj V. «Oligarhichnu model' potribno transformuvaty v model' vil'nogo rynku, konkurentnoi' ta vidpovidal'noi' ekonomichnoi' systemy» [Oligarch model shall be transformed into the free market model with competitive and responsible economic system]. // Ukrai'ns'kyj tyzhden'. 2013. №3, 18–24 sichnja. P. 21.

16. Verba D. Vplyv stvorennja robochyh misc' na produktyvnist' praci v ekonomici Ukrai'ny u 2001–2003 rr. [Influence of creating working places on the labor productivity in Ukrainian economy in 2001–2003]. // Ukrai'na: aspekty praci. 2005. №8. P. 41–50.

17. Naukova ta investycijna dijal'nist' v Ukrai'ni u 2011 roci [Scientific and investment activities in Ukraine in 2011]. / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrai'ny. Stat. zbirnyk. vidp. za vypusk I.V. Kalachova. K.: DP «Informacijno–vydavnychyj centr Derzhstatu Ukrai'ny, 2012. 305 p. http://www.ukrstat.gov.ua

18. Zakon Ukrai'ny «Pro stymuljuvannja investycijnoi' dijal'nosti u priorytetnyh galuzjah ekonomiky z metoju stvorennja novyh robochyh misc'» vid 6 veresnja 2012 roku №5205–VI. [Law of Ukraine "On Stimulation of Investment Activities in the Priority Branches of Economy with the Aim of Creating New Working Places" dated September 6, 2012, No 5205 – VI]. http://www.partyofregions.org.ua

ДАНІ ПРО АВТОРА
Куліков Геннадій Тимофійович, доктор економічних наук, старший науковий співробітник
Державна установа «Інститут економіки і прогнозування НАНУ»
вул. Панаса Мирного, 26/1103, м. Київ, 01011, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Куликов Геннадий Тимофеевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник
Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования НАНУ»
ул. Панаса Мирного, 26/1103, г. Киев, 01011, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Gennadiy Tymofiyovych Kulikov, Doctor of Economics, Higher Scientific Associate
State Institution "Institute of Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine"
Panasa Myrnogo Str., 26/1103, Kyiv, 01011, Ukraine

УДК 338.4: 339.2

УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ КОМПАНІЇ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Мамонтова Н.А.

Узагальнено теоретико–методологічні підходи до визначення вартості компанії в нових умовах. Проаналізовано стан і проблеми українських компаній з точки зору доцільності запровадження управління вартістю. Метою роботи є викладення авторських узагальнень теоретико–методологічних аспектів щодо управління вартістю компанії.

Результативність управління вартістю має визначатися перш за все ступенем досягнення задекларованих цілей та вирішення поставлених завдань перед системою управління вартістю. Критерії досягнення цілей і виконання завдань можуть бути економічними та позаекономічними, що вказує на міждисциплінарний характер проблеми. Крім зростання абсолютних показників слід враховувати зміну у структурі капіталу компанії. В постіндустріальній економіці одним із таких критеріїв є пріоритет зростання вартості інтелектуального капіталу. Важливо забезпечити оцінювання з урахуванням інтересів різних груп акціонерів, менеджменту та персоналу. В подальшому мають бути запропоновані конкретні методики оцінювання результативності управління вартістю з урахуванням конкретних особливостей функціонування компанії.

В нових умовах запорукою ефективності корпоративного менеджменту є зростання показників вартості компанії. Вартість компанії – це її ціна, визначена з урахуванням цінності матеріальних і нематеріальних активів, а також очікувань щодо здатності приносити економічні ефекти (користь) у майбутньому. Однією з найпоширеніших концепцій управління, що зорієнтована на максимізацію ринкової вартості компаній, є так звана концепція економічної доданої вартості (EVA), що стала результатом еволюційного розвитку парадигми визначення інтегрованих оціночних показників ефективності бізнесу. При формуванні стратегії максимізації вартості компанії слід мати на увазі перш за все не будь–яке зростання, а обґрунтоване, що базується на позитивній динаміці певних ринкових та внутрішніх вартісних чинниках.

Ключові слова: *вартість, оцінка вартості, управління вартістю компанії, управління вартістю в системі фінансового менеджменту.*

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Мамонтова Н.А.

Обобщены теоретико–методологические подходы к определению стоимости компании в новых условиях. Проанализировано состояние и проблемы украинских компаний с точки зрения целесообразности внедрения управления стоимостью. Целью работы является изложение авторских обобщений теоретико–методологических аспектов управления стоимостью компании.

Результативность управления стоимостью должна определяться прежде всего степенью достижения задекларированных целей и решения поставленных задач перед системой управления стоимостью. Критерии достижения целей и выполнения задач могут быть экономическими и внеэкономическими, что указывает на междисциплинарный характер проблемы. Помимо роста абсолютных показателей следует учитывать изменение в структуре капитала компании. В постиндустриальной экономике одним из критериев является приоритет роста стоимости интеллектуального капитала. Важно обеспечить оценивания с учетом интересов различных групп акционеров, менеджмента и персонала. В дальнейшем должны быть предложены конкретные методики оценки результативности управления стоимостью с учетом конкретных особенностей функционирования компании.

В новых условиях залогом эффективности корпоративного менеджмента является рост показателей стоимости компании. Стоимость компании – это ее цена, определенная с учетом ценности материальных и нематериальных активов, а также ожиданий относительно способности приносить экономические эффекты (пользу) в будущем. Одной из самых распространенных концепций управления, ориентированной на максимизацию рыночной стоимости компаний, является так называемая концепция экономической добавленной стоимости (EVA), как результат эволюционного развития парадигмы определения интегрированных оценочных показателей эффективности бизнеса. При формировании стратегии максимизации стоимости компании следует иметь в виду прежде всего не любой рост, а обоснованный, что базируется на положительной динамике определенных рыночных и внутренних стоимостных факторах.

© Мамонтова Н.А., 2013

Ключевые слова: *стоимость, оценка стоимости, управления стоимостью компании, управления стоимостью, в системе финансового менеджмента.*

MANAGEMENT OF COMPANY VALUE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Mamontova N.A.

Theoretical and methodological approaches to determining the value of company in new conditions are generalized. Condition and problems of the Ukrainian companies from the point of view of expediency of value management implementation are analyzed. Aim of the article is to describe author's generalizations of theoretical and methodological aspects of managing company value.

The following conclusions and generalizations are provided on the basis of research.

Result of value management shall be determined first of all by the degree of achieving the declared purposes and performing the tasks before the value management system. Criteria of achieving purposes and performing tasks may be economical and non–economical what proves interdisciplinary character of the problem. With the exception of increase of absolute indicators, changes in the structure of company capital shall be taken into account. In post–industrial economy one of such criteria is the priority of increasing value of intellectual capital. It is important to implement evaluation taking into account interests of different groups of shareholders, management and staff. Further definite methodologies of evaluating effectiveness of value management shall be proposed taking into account definite peculiarities of company functioning.

In the new conditions guarantee of effective corporate management is increase on value indicators of the company. Value of the company is its piece, determined on the basis of value of material and non–material assets, as well as expectations concerning the ability to bring economic effects in future. One of the most widely spread concepts oriented at the maximization of market value of company is the so called concept of economic added value (EVA), which resulted from the evolutional development of paradigm for determining integrated evaluative indicators of business effectiveness. The strategy for maximizing the company value shall be directed at the grounded increase based on positive dynamics of definite market and internal factors.

Key words: *value, assessment of value, management of company value, management of value in the financial management system.*

Актуальність дослідження, постановка проблеми. Сучасні системи корпоративного менеджменту націлені не лише на отримання прибутку, а перш за все на зростання вартості компанії, яке все частіше визнається джерелом добробуту. Тому теоретико–методологічні питання щодо управління вартістю компанію становлять значний науковий і практичний інтерес.

Аналіз літератури, виділення невирішених проблем. В останні часи питання управління вартості компанії все частіше стають предметом розвідок вітчизняних науковців (Захарін С., Краснокутська Н., Момот Т., Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В.). Проте, на наш погляд, недостатньо вивченими залишаються багато аспектів формування стратегій управління вартістю компаній. Тому необхідна організація ґрунтовних досліджень з широкого кола теоретичних та методологічних проблем управління вартістю компанії.

Мета статті – викласти авторські узагальнення теоретико–методологічних аспектів щодо управління вартістю компанії.

Виклад основних результатів дослідження. В нових умовах, коли економіки провідних країн світу вступають у постіндустріальну стадію розвитку, основною метою діяльності компанії стає стійке підвищення її ринкової вартості. За динамікою вартості компанії можна судити про її успішність та результативність у глобальній системі координат, а також про загальну результативність корпоративного менеджменту.

Т.Теплова в цьому контексті пропонує дотримуватися наступного підходу: "Максимізація вартості компанії означає максимізацію добробуту всіх власників капіталу, що забезпечують своїми засобами динамічне та стійке функціонування компанії на ринку" [11, с.23]. Натомість дослідниця справедливо зазначає, що альтернативне трактування мети як максимуму вигод власників лише власного капіталу в ряді випадків також може бути прийнятою (йдеться про так звану акціонерну модель управління вартістю).

З урахуванням думок різних дослідників [2; 5; 6; 8; 10; 13] можемо запропонувати таке визначення: "Вартість компанії – це її ціна, визначена з урахуванням цінності матеріальних і нематеріальних активів, а також очікувань щодо здатності приносити економічні ефекти (користь) у майбутньому".

Науковий інтерес становить питання про методологію визначення вартості компанії із застосуванням різних підходів і методів оцінки.

Розроблена російськими науковцями [3, с.29–30] методологія передбачає, що визначення вартості компанії зазвичай проводиться в кілька етапів:

- визначення проблеми, постановка цілей і завдань оцінювання,
- попереднє вивчення об'єкта оцінки і звітних документів,
- укладення договору на проведення оцінки,
- збір і аналіз інформації, включаючи аналіз управлінської і бухгалтерської звітності, кон'юнктури факторних ринків і ринків продукції, оцінка земельної ділянки,
- вибір методів дослідження і проведення розрахунків, за необхідності – узгодження результатів, що отримані за допомогою різних підходів,
- підготовка звіту.

З методологічної точки зору, перед проведенням оцінювання вартості компанії і здійсненням конкретних розрахунків кожен дослідник завжди має відповісти на наступні запитання: а) який метод (або які методи) оцінки варто застосувати і чому? б) який часовий горизонт отримання грошових потоків має бути врахований і чому? в) який саме вид вартості компанії розраховувати і чому? г) чи достовірна наявна інформація, наскільки ймовірні отримані прогнозні дані? д) чи достатньо інформації для застосування обраного методу та вирішення поставлених перед дослідником завдань?

В практиці фінансового менеджменту застосовують різні моделі оцінювання вартості компанії. В останні роки значного розповсюдження набули експрес–методики розрахунку (оцінювання) вартості компанії, що базуються на алгебраїчних перетвореннях певних основних показників, які формують щонайменше 80% загальної динаміки вартості [6]. Широко використовуються і традиційні доходні підходи [5].

Як показує досвід, одним із основних завдань управління вартістю в українській практиці є досягнення високих фінансових результатів. Тобто, високі фінансові результати слугують доказом фінансової стійкості компанії, а відтак – і її високої вартості. Проте у 2008–2009 рр. значна частина компаній продемонстрували негативний фінансовий результат, що, безумовно, негативно вплинуло на їхню ринкову вартість.

Досить розповсюдженими помилками стратегічного управління в українських компаніях є множинність стратегічних орієнтирів, що беруться до уваги різними групами акціонерів (або навіть одним акціонером в різні проміжки часу) при оцінюванні ефективності та результативності управління, а також "змішування" різних систем управління та моделей бізнесу (існують випадки, коли в окремих компаніях протягом року кілька разів змінюється структура управління). Причому, як правило, існує нерозуміння комптенеції менеджменту, об'єктів його впливу та можливості вирішення проблем наявними ресурсами.

Неврахування вказаних обставин призводить до того, що для аналізу результативності управління вартістю часто–густо обирається неправильна модель (тобто та модель, застосування якої в даному конкретному випадку недоцільне). В результаті показники оцінки управління вартістю є викривленими. Як вказує Т.Теплова, існують лише поодинокі випадки використання моделі стейкхолдерської вартості (йдеться, передусім, про оцінку вигод фінансових та нефінансових власників капіталу та портфельна вартість бізнес–одиниць), які найбільше використовують ефекти управлінської гнучкості [11].

Дослідники відмічають, що розуміння сучасної фінансової моделі компанії базується на принципі економічного прибутку, тобто оцінки результатів компанії з точки зору її альтернативних витрат – упущеної вигоди або прибутків, втрачених у альтернативних варіантах вкладення капіталу компанії через обмеженість її ресурсів. Коректна аналітична модель компанії, яка діє в ринковому середовищі, повинна передбачати упущену вигоду як неявний компонент витрат, що "не помітний" у бухгалтерському обліку й тому потребує аналізу додаткових даних, що виходять далеко за межі компанії. Таким чином, створюється абсолютно інша концепція оцінки результатів діяльності компанії – на основі не бухгалтерського, а економічного прибутку, який враховується шляхом порівняння бухгалтерського прибутку з величиною упущених вигод.

Відповідно до визнаних міжнародних і національних стандартів, існує три найрозповсюдженіших підходи оцінки вартості компанії або його капіталу – витратний, порівняльний (ринковий) та доходний. "Всередині" кожного з названих підходів можливе застосування різних розрахункових "підходів", методів, методик. Проте вироблено й обгрунтовано можливість застосування і відносно нових підходів оцінки (еклектичний, опціонний фондовий підходи, експертні узагальнення тощо). Вказані підходи докладно описано у науково–методичній літературі [2, 8, 10, 13].

На підставі узагальнення вказаних джерел можемо визначити переваги і недоліки кожного з підходів (табл. 1).

Таблиця 1. Переваги і недоліки різних підходів оцінки вартості компанії

Підхід	Переваги	Недоліки
Доходний	Враховує майбутні очікування, ринкові аспекти (через ставку дисконту), знос обладнання	Складність врахування майбутніх тенденцій, результати мають ймовірнісний характер
Порівняльний	Враховує ринкові аспекти, відображає реальні очікування покупців, практику угод купівлі–продажу акцій або майна	Заснований на інформації про минуле, вимагає коригування, складність збору інформації та її обробки
Витратний (майновий)	Грунтується на оцінці реально існуючого майна як виробничого комплексу, наявність повної інформації	Складність оцінки нематеріальних активів, не враховує ринкове середовище та майбутні очікування
Опціонний	Враховує ринкові аспекти, відображає поточний уявний стан про динаміку вартості компанії	Результати мають ймовірнісний характер, неможливо врахувати окремі майбутні чинники
Оцінювання доходності фінансових активів	Враховує ринкові аспекти і очікування акціонерів	Складність практичних розрахунків, відсутність статистичної бази для оцінки ризику
Балансової вартості	Зрозумілість і простота розрахунку, наявність інформації	Неврахування ринкових тенденцій та додаткових економічних ефектів

Складено автором з узагальненням даних: [2, 8, 10, 13].

Відомий дослідник проблем вартості Киран Уолш писав: «зростання для компанії схоже на ліки для хворої людини: вони корисні до певної межі, однак при перевищенні цієї межі втрачають не лише корисні якості, але й стають небезпечними, а інколи і навіть смертельними. Все це справедливо і щодо масштабів діяльності компанії та її вартості. Тому необхідно вчитися шукати оптимальний баланс між прибутками, активами та зростанням, оскільки перекіс в будь–яку сторону може викликати суттєві ускладнення у діяльності…» [12, с.200]. Дослідник робить висновок, що мистецтво фінансового управління і полягає у тому, аби віднайти такий оптимальний баланс.

Однією з найпоширеніших концепцій управління, що зорієнтована на максимізацію ринкової вартості компаній, стала так звана концепція економічної доданої вартості (EVA), що стала результатом еволюційного розвитку парадигми визначення інтегрованих оціночних показників ефективності бізнесу [13, с. 52]. Концепція EVA була розроблена порівняно недавно (на початку 90–х рр. XX ст.) фахівцями вже згадуваної консалтингової компанії Stern Sewart&Co. Результатний показник EVA є похідним від рентабельності інвестицій (ROE) та рентабельності робочого капіталу (ROCE).

В основу концепції покладено наступні принципи. По–перше, власник інвестує капітал для отримання доходу. По–друге, компанія створена для продукування і отримання доходів. По–третє, діяльність персоналу спрямована на збільшення ринкової вартості компанії, в тому числі через відповідні мотиваційні механізми. Система оцінювання якості управління на основі концепції EVA може застосовуватися в тому випадку, коли власники очікують настання корисного для них ефекту, пов'язаного із отриманням доходу більшого, ніж становить дохідність альтернативних вкладень. В такому випадку для визначення результатного показника необхідно виключити з розрахунку плату за користування не лише позиковим, а й власним капіталом. Такий підхід відображає ринкову вартість реально функціонуючого капіталу [9].

Економічна додана вартість EVA розраховується за формулою:

$$EVA = ЧП – K * WACC/100, \quad (1)$$

де *ЧП* – чистий прибуток, який розраховується без врахування плати за користуванням позиковим капіталом, але з урахуванням податкової економії, гр.од.,

K – величина сукупного капіталу (власного та позикового), гр.од.,

WACC – середньозважена вартість капіталу, %.

Проведені провідними аналітичними центрами дослідження показали, що показник EVA в багатьох випадках є кориснішим та інформативнішим за інших показників для загального оцінювання ефективності управління, зорієнтованого на зростання вартості компанії. EVA є інструментом, який дозволяє точніше визначити фактичну величину прибутку компанії, а також ухвалювати відповідні управлінські рішення з позицій власника. Ця концепція дозволяє обґрунтовано визначити стратегічні напрями впливу на підвищення прибутковості бізнесу.

Автори моделі EVA обґрунтували рекомендацію, що впровадження управління, зорієнтованого на максимізацію вартості, доцільно здійснювати поетапно, а саме:

– створення рамкового проекту вартісного управління на основі моделі EVA,

– інтеграція EVA у процеси планування, бюджетування та стимулювання,

– використання наявних та новостворених комунікаційних каналів за програмою вартісного управління EVA у трикутнику "акціонери – менеджмент – персонал".

Важливою методологічною проблемою є оцінювання результативності управління вартістю. На перший погляд може здатися, що

загальну результативність управління вартістю на рівні компанії оцінити досить просто. За логікою, для цього достатньо порівняти вартість компанії на початок та кінець досліджуваного періоду, а також співставити отриманий показник з динамікою показників компаній–аналогів або середніх на ринку. Позитивна динаміка вартості досліджуваної компанії свідчитиме про високу результативність вартісного управління. Проте на практиці така "логічна схема" стикається з рядом ускладнень і суперечностей.

По–перше, ринкова вартість компанії в реальному житті не завжди адекватно корелює з результатами діяльності компанії та ефективністю її менеджменту. Адже на фондовому ринку існує поняття "перегріву", який проявляється у завищенні фондових котирувань. Відповідно, висока вартість компанії у період "перегріву ринку" не завжди свідчитиме про високу результативність та ефективність менеджменту.

По–друге, позитивна динаміка ринкової вартості компанії, навіть у довгостроковому періоді, не дає відповіді на просте запитання: а чи всі резерви використано менеджментом компанії для максимізації вартості? Можливо, вартість могла б бути ще більшою? Якщо так – то результативність менеджменту не можна визначити однозначно.

По–третє, оцінка вартості компанії майже завжди носить ймовірнісний і дещо суб'єктивний характер, особливо коли йдеться про оцінку вартості компанії із значною часткою інтелектуального капіталу у загальній структурі капіталу. Не знято з порядку денного проблема "експертного суб'єктивізму": існують непоодинокі випадки, коли вартість компанії, визначена в угоді купівлі–продажу, суттєво відрізняється від визначеної на підставі висновків поважних експертів. Навіть фондовий ринок не дає абсолютно точної відповіді на питання про поточну вартість компанії (адже може просто не існувати покупця, який зголоситься в розумні строки придбати всі акції компанії).

Нарешті, по–четверте, у постіндустріальній економіці основним фактором зростання вартості компанії стає інтелектуальний капітал. Але інтелектуальний капітал має суттєву вразливість порівняно з іншими видами капіталу: інвестиції, вкладені у зростання інтелектуального капіталу, можуть зовсім не вплинути на його поточну вартість. Вкладення в інтелектуальну складову вартості необхідні, але вони не завжди призводять до зростання вартості компанії у короткостроковому періоді. Через вказані причини стає зрозумілим, що показник вартості компанії та його динаміка не можуть бути абсолютним критерієм для оцінки результативності та ефективності управління вартістю.

Вищенаведене дозволяє зробити висновок про актуальність пошуків методичних підходів, що дозволяють оцінити результативність та ефективність управління вартістю, і в той же час орієнтуються не лише на вартісні, а й інші показники (економічні або позаекономічні).

Аналіз публікацій засвідчує, що сьогодні єдиного підходу до оцінювання результативності управління компанією не існує. Точаться дискусії навколо визначення понять "результативність управління" та "ефективність управління". Найбільш вдалим, на наш погляд, є визначення, запропоноване Г.Швиданенко та Н.Шевчуком: «Ефективність управління визначається результативністю функціонування і використання кожного елемента системи управління: раціональністю структури, застосуванням науково обґрунтованих сучасних методів управління, швидкістю і повнотою інформаційного обслуговування, кваліфікацією управлінських кадрів, їхнім умінням творчо підходити до розв'язання конкретних проблем управління. Критерії ефективності управління тісно пов'язані з кінцевими цілями розвитку фірми. Специфіка управління полягає у тому, що формування цілей є функцією самого управління, а їх реалізація здійснюється в межах як функціонального менеджменту, так і керованого об'єкта" [13]. Отже, для проведення комплексного оцінювання результативності управління вартістю необхідно визначити показники такого оцінювання, виходячи із задекларованих цілей розвитку компанії, а також з врахуванням додаткових критеріїв, пов'язаних з оцінкою впливу менеджменту на формування тих чи інших показників.

Вибор цілього критерію у вартісній системі аналізу має корелювати з обраною стратегію розвитку компанії та створеними ключовими компетенціями. Для постіндустріальної економіки така ключова компетенція може бути сформульована наступним чином: чим вища частка інтелектуального капіталу у загальній структурі капіталу підприємства, та чим вища ефективність його використання – тим краще. Відповідно, зростатиме і стейхолдерська вартість компанії [6].

Вивчення наявних теоретичних і практичних підходів до оцінювання ефективності управління вартістю [11] дає змогу виділити такі напрями аналізу різних сторін менеджменту: фінансово–економічні показники ефективності управління; ефективність залучення капіталу; ефективність управління як саморегульованої системи; кваліфікація менеджменту і персоналу; ефективність інформаційно–моніторингової системи та ін.

В теоретико–методичній літературі з питань теорії управління ефективність управління найчастіше пропонують визначати через систему абсолютних і динамічних фінансових показників [4; 6; 7]. В практиці вітчизняних компаній оцінювання ефективності управління вартістю нерідко зводиться до визначення звичайних показників традиційного фінансового аналізу. Нам видається, що такий підхід можна застосовувати лише щодо певних компаній, що формують нижчі технологічні укладі і функціонують на висококонкурентних ринках. Крім того, як справедливо вказує А.Гізатуллін, ані на теоретичному, ані на емпіричному рівні й досі не вирішено проблему пошуку агрегованих індикаторів якості корпоративного управління та фінансових показників компанії [11; 12].

Узагалі пошуки нових методів оцінки ефективності управління вартістю пояснюються розривами між ринковою, фондовою та бухгалтерськими вартостями майна (бухгалтерська вартість виражена в активі бухгалтерського балансу). Взагалі баланс є корисним джерелом інформації, але ринкова та бухгалтерська вартість не тільки не співпадають, а й досить часто навіть не корелюють між собою (взагалі повна кореляція цих показників неможлива, оскільки бухгалтерська вартість історична за природою, а ринкова – перспективна, орієнтована на майбутнє). О.Мозенков та В.Калюжний засвідчують: "Порівняння ринкової і балансової вартостей 3500 американських компаній показало: якщо на початок 1978 року ці показники мало відрізнялися один від одного – балансова вартість дорівнювала 95% ринкової вартості, то на початок 1998–го вони зовсім не збігалися – балансова вартість становила лише 28% від ринкової вартості. Це пояснюється збільшенням ролі нематеріальних активів, таких як інтелектуальний капітал, репутація, незавершені науково–дослідні розробки тощо…" [10]. А.Гізатуллін на підставі власних методологічних розвідок прийшов до висновку, що в сучасних умовах значення усередненого коефіцієнта кореляції між якістю корпоративного управління та показниками фінансової ефективності коливаються в межах від 2 до 7,7% (при довірчому інтервалі 95%) на розвинутих ринках і приблизно 13–14% на ринках, що розвиваються [2; 3; 5].

Так, в сучасній практиці реального управління бізнесом для оцінки результативності менеджменту компанії, яка обрала модель управління вартістю, доцільно брати до уваги не тільки абсолютні та динамічні показники вартості компанії, а й інші чинники і показники. Зокрема, слід враховувати структуру інвестицій та капіталу [5; 6; 10].

Судячи з публікацій, найпопулярнішим критерієм результативності (успішності) корпоративного управління є узагальнений показник економічного прибутку EP.

Категорію економічного прибутку, або підприємницького доходу (залишкового прибутку) вперше викладено у "Принципах економічної науки" А.Маршалла: "Коли людина веде підприємство, — писав вчений, — її річний прибуток утворить перевищення доходів від підприємства над його витратами протягом року. Різниця між вартістю його основних виробничих фондів, сировини тощо на початку й наприкінці року розглядається як частина його виторгу або як частина його витрат залежно

від того, що відбулося: збільшення чи зменшення цієї вартості. Залишок від прибутку після вирахування з нього процента на його капітал за поточним курсом (а також витрат зі страхування) зазвичай називають підприємницьким, або управлінським доходом. Відношення його річного прибутку до його капіталу позначається як норма прибутку" [9; 11; 13].

Дослідження 90–х рр. XX ст. свідчать про те, що підхід, освнований на розрахунку економічного прибутку EP, забезпечує отримання кориснішої інформації про так званну "цінність операцій", ніж звичайний обліковий інструментарій визначення ефективності діяльності підприємства та його управління (економічний аналіз). На практиці EP часто ототожнюють з вже відомим нам показником EVA (вказані показники мають однаковий алгоритм розрахунку за виключенням кількох аспектів, пов'язаних з особливостями обліку в різних країнах). Сутність концепції, як вже зазначалося, полягає у тому, що узагальнюючий показник (EVA чи EP) відбуває величину відношення доданої вартості до ринкової вартості підприємства. А значить – він дає аналітичні можливості для оцінки ефективності діяльності підприємства у певному періоді (а значіть – і ефективності управління).

У зв'язку з цим Г.Швиданенко і Н.Шевчук зазначають, що розрахунок ринкової вартості підприємства на підставі концепції EVA у схематичному вигляді можна здійснити за такою формулою: Ринкова вартість компанії = балансова вартість чистих активів + EVA майбутніх періодів, величина якої приведена до теперішнього часу [13]. З такої залежності між ринковою вартістю підприємства та значеннями EVA випливає, що компанія має планувати майбутні значення EVA, орієнтуючи власників щодо інвестування коштів. Позитивні очікування щодо EVA спроможнє значно збільшити розрахункову вартість всієї компанії (або ціни її акцій). Відповідно, виходить, що загальна ефективність корпоративного управління, визначена через вартість компанії, в значній мірі залежить від планів (навіть не рішень) власників щодо інвестування, яке має лише непрямий стосунок до корпоративного управління.

Отже, концепції EVA та EP в сучасних умовах не може дати достатній методологічний інструментарій для оцінювання ефективності корпоративного управління. Ці висновки підтверджуються і за результатами досліджень, що виконані з використанням економетричного інструментарію [10; 12; 13].

Крім концепції оцінювання управління вартістю EVA існують також інші концепції: ринкової доданої вартості MVA, доданої вартості капіталу SVA, безстрокового зростаючого вільного грошового потоку, модель факторів вартості, дохідності капіталу та інвестицій на основі потоку грошових коштів та ін. Ці концепції і моделі досить грунтовно описані в навчальній літературі.

Натомість чітких методик оцінювання ефективності управління вартістю, які б були можливими до використання в різних галузях та різних країнах, й досі не існує [1; 2; 8]. На нашу думку, в умовах трансформаційної економіці, яка характеризується нерозвинутістю багатьох інституцій ринку, а також практичною відсутністю значних можливостей значного інвестування у інтелектуальний капітал (через низку причин), основним критерієм ефективності може слугувати все–ж таки зростання вартості компанії (бажано – випереджаюче зростання порівняно з компаніями–аналогами). Зрозуміло, таке твердження є справедливим лише в тому випадку, якщо компанія міцне не лише ""ззовні" (на фондовому ринку або в очах стейкхолдерів), а й "з середини" (вчасно виконуються зобов'язання, підтримується допустима структура капіталу тощо).

На наш погляд, при оцінюванні управління вартістю слід перш за все виходити з того, що в сучасних умовах компанія, персонал якої зорієнтований на зростання вартості, повинна мати певну фінансову філософію. Ця філософія має бути довгостроковою і в той же час зрозумілою стейхолдерам і персоналу, але при цьому відповідати бізнес–стратегії щодо максимізації вартості компанії відповідно до затверджених параметрів.

Процеси та системи фінансового менеджменту мають стимулювати усіх працівників, в тому числі і нижчої ланки, до вчинків та рішень, що призводять до зростання вартості компанії. Таке зростання може бути досягнуто за рахунок ухвалення як фінансових, так і нефінансових рішень, але будь–які рішення в ідеалі повинні мати чітку оцінку на основі внутрішньофірмового еквівалента. В результаті створюється система управління, при якій діяльність кожного елемента компанії (від окремого співробітника до організації в цілому) чітко орієнтована на максимізацію вартості компанії (тобто, багатства власників чи акціонерів) на основі чинників вартості через традиційні функції менеджменту – планування, мотивацію, контроль [2; 3; 8].

В практиці управління вартістю та оцінювання її ефективності варто пам'ятати, що на інвестиційні рішення компанії впливають різні групи з різними інтересами. Відповідно, кожна "група впливу" (власники, менеджмент, персонал і партнери, суспільство, кредитори тощо) оцінюватиме ефективність діяльності компанії та її управління, виходячи з досягнення власних інтересів. Стисле узагальнення груп впливу та їхніх інтересів наведено у табл. 2.

Наявність різних груп впливу в результаті призводить до того, що інвестиційні ресурси компанії вкладаються без врахування (або навіть ігнорування) проголошених стратегічних орієнтирів. Російські науковці оприлюднили результати аналізу інвестиційних рішень нафтодобувних компаній. Так, з 22 компаній, які увійшли до виборки, лише у 15 з них понад 70% інвестиційних витрат відповідали раніше обраним стратегіям. Лише у 6 компаніях впроваджено систему інвестиційного аудиту (моніторинг ухвалених інвестиційних рішень та післяінвестиційного аналіз). 25% не мають навіть структурного підрозділу, що комплексно відслідковує інвестиційну діяльність. 50% компаній значно збільшують обсяги вкладених інвестицій у четвертому кварталі, що говорить про сезонність інвестиційної активності [12; 13].

Таблиця 2. "Групи впливу" на інвестиційні рішення компанії та їхні інтереси

Зацікавлені групи	Інтереси	Привабливі проекти
Власники капіталу	Довгострокове функціонування, зростання вартості, зміцнення конкурентоздатності	Проекти з максимальним зростанням акціонерної вартості
Менеджмент	Збереження розміру винагороди, самовдосконалення	Проекти з найбільшими поточними фінансовими результатами
Персонал	Довгострокове функціонування з розширенням виробництва (як умова збереження робочих місць)	Реалізація соціальних проектів, мінімізація ризикових проектів
Суспільство	Виконання екологічних норм, своєчасне виконання податкового законодавства	Екологічні проекти, прибуткові проекти з максимальним податковим навантаженням
Кредитори	Своєчасне погашення заборгованості (основна сума та відсотки) та збереження інтересу до нових позик	Високоприбуткові довгострокові та короткострокові проекти з мінімальним ризиком

Складено автором з урахуванням [3; 4; 8; 11].

Висновки. Отже, результати проведеного дослідження дають змогу зробити узагальнюючий висновок, що результативність управління вартістю має визначатися перш за все ступенем досягнення задекларованих цілей та вирішення поставлених завдань перед системою управління вартістю. Критерії досягнення цілей і виконання завдань можуть бути економічними та позаекономічними, що вказує на міждисциплінарний характер проблеми. Крім зростання абсолютних показників слід враховувати зміну у структурі капіталу компанії. В постіндустріальній економіці одним із таких критеріїв є пріоритет зростання вартості інтелектуального капіталу. Важливо забезпечити оцінювання з урахуванням інтересів різних груп

акціонерів, менеджменту та персоналу. В подальшому мають бути запропоновані конкретні методики оцінювання результативності управління вартістю з урахуванням конкретних особливостей функціонування компанії.

В нових умовах запорукою ефективності корпоративного менеджменту є зростання показників вартості компанії. Вартість компанії – це її ціна, визначена з урахуванням цінності матеріальних і нематеріальних активів, а також очікувань щодо здатності приносити економічні ефекти (користь) у майбутньому. Однією з найпоширеніших концепцій управління, що зорієнтована на максимізацію ринкової вартості компаній, є так звана концепція економічної доданої вартості (EVA), що стала результатом еволюційного розвитку парадигми визначення інтегрованих оціночних показників ефективності бізнесу. При формуванні стратегії максимізації вартості компанії слід мати на увазі перш за все не будь–яке зростання, а обґрунтоване, що базується на позитивній динаміці певних ринкових та внутрішніх вартісних чинниках.

Перспективи подальших розвідок. У подальшому мають бути проведені ґрунтовні дослідження щодо визначення впливу управлінських рішень на вартість компанії.

Список використаних джерел

1. Динамика корпоративного развития / В.Ж. Дубровский, О.А. Романова, А.И. Татаркин, И.Н. Ткаченко. – М. : Наука, 2004. – 502 с.

2. Десмонд Г.М. Руководство по оценке бизнеса. / Десмонд Г.М., Келли Р.Э. – М.: РОО, 1996 – 310 с.

3. Есипов В.Е. Оценка бизнеса: полное практическое руководство. / Есипов В.Е., Маховикова Г.А., Мирзажанов С.К. – М. : Эксмо, 2008. – 352 с.

4. Захарін С.В. Особливості забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності підприємств / С.В. Захарін // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2007. – С. 82–83.

5. Коллер Т. Определение рыночной стоимости компании и использование стоимости в управлении / Т.Коллер // Финансист. – 1997. — № 8. – С. 91–97.

6. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж.; пер с англ. М. : Олимп–Бизнес, 1999 – 610 с.

7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства. / Краснокутська Н.С. – К.:ЦУЛ, 2005. – 352 с.

8. Момот Т. Оценка стоимости бизнеса. / Момот Т. – Харьков: Фактор, 2007. – 224 с.

9. Момот Т.В. Адаптація критичної концепції економічної доданої вартості (EVA) до економіки України / Т.В.Момот, Т.В.Гордієнко // Коммунальное хозяйство городов. – 2008. — № 83. – С. 251–255.

10. Скотт М. Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / Скотт М.; пер.с англ. – М. : Олимп–Бизнес, 2000 – 383с.

11. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий./ Теплова Т.В. – М. : Вершина, 2007. – 272 с.

12. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать, контролировать данные, определяющие стоимость компании / Уолш К.; пер. с англ. – М. : Дело, 2000 – 516 с.

13. Швиданенко Г.О. Управління капіталом підприємства. / Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В.– К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

References

1. Dinamika korporativnogo razvitiya [Dynamics of corporate development]. V.Zh. Dubrovskii, O.A. Romanova, A.I. Tatarkin, I.N. Tkachenko. M. : Nauka, 2004. 502 p.

2. Desmond G.M., Kelli R.E.. Rukovodstvo po ocenke biznesa. [Manual on business evaluation]. M. : ROO, 1996. 310 p.

3. Esipov V.E., Mahovikova G.A., Mirzazhanov S.K. Ocenka biznesa: polnoe prakticheskoe rukovodstvo. [Evaluation of business: complete practical guidance]. M. : Eksmo, 2008. 352 p.

4. Zakharin S.V. Osoblyvosti zabezpechennia investytsiinoi konkurentospromozhnosti pidpryiemstv [Peculiarities of providing investment competitiveness of companies]. // Visnyk Instytutu ekonomiky ta prohnozuvannia. 2007. P. 82–83.

5. Koller T. Opredelenie rynochnoj stoimosti kompanii i ispol'zovanie stoimosti v upravlenii [Determining market value of the company and usage of value in management]. // Finansist. 1997. №8. P. 91–97.

6. Kouplend T., Koler T., Murrin Dzh. Stoimost' kompanij: ocenka i upravlenie, [Value of companies: assessment and management]. per s angl. M. : Olimp–Biznes, 1999. 610 p.

7. Krasnokuts'ka N.S. Potentsial pidpryiemstva. [Potential of enterprise]. K.:TsUL, 2005. 352 p.

8. Momot T. Ocenka stoimosti biznesa. [Assessment of business value]. Har'kov: Faktor, 2007. 224 p.

9. Momot T.V., Hordiienko T.V. Adaptatsiia krytychnoi kontseptsii ekonomichnoi dodanoi vartosti (EVA) do ekonomiky Ukrainy [Adaption of critical concept of economic added value (EVA) to the Ukrainian economy]. // Kommunal'noe khoziaistvo horodov. 2008. №83. P. 251–255.

10. Skott M. Faktory stoymosty: Rukovodstvo dlia menedzherov po vyiavlenyiu rychahov sozdanyia stoymosty, [Value factors: guidance for the managers to determine the levers of creating value]. per.s anhl. M. : Olymp–Byznes, 2000. 383 p.

11. Teplova T.V. Ynvestytsyonnye rychahy maksymyzatsyy stoymosty kompanyy. Praktyka rossyiskykh predpryiatyi. [Investment levers of maximizing company value. Practice of Russian enterprises]. M. : Vershyna, 2007. 272 p.

12.Uolsh K. Kljuchevye pokazateli menedzhmenta. Kak analizirovat', sravnivat', kontrolirovat' dannye, opredeljajushhie stoimost' kompanii, [Key management indicators. How to analyze, compare and control data determining value of the company]. per. s angl. M. : Delo, 2000. 516 p.

13.Shvydanenko H.O., Shevchuk N.V. Upravlinnia kapitalom pidpryiemstva. [Managing capital of enterprise]. K. : KNEU, 2007. 440 p.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Мамонтова Наталія Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів
Національний університет «Острозька академія»
вул. Семінарська 2, м. Острог, 35800, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Мамонтова Наталья Анатольевна, доктор экономических наук, доцент кафедры финансов
Национальный университет «Острожская академия»
ул. Семинарская 2, г. Острог, 35800, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Nataliya Anatoliyivna Mamontova, Doctor of Economics, Associate Professor of Board of Finance
National University "Ostrog Academy"
Seminarska Str.,2, Ostrog, 35800, Ukraine

УДК 331.2

АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ И ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЫТА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Попова И.Г.

Рассмотрен опыт организации заработной платы в различных европейских странах, где в настоящее время проводится активная работа по совершенствованию системы оплаты труда работников бюджетной сферы. Рассмотрены новые эффективные системы вознаграждения работников данной сферы, позволяющие учесть результативность их деятельности. Проанализирована возможность применения некоторых систем в Республике Беларусь, где назрела необходимость совершенствования оплаты труда в бюджетной сфере.

Целью настоящей статьи является изучение опыта организации и стимулирования труда работников бюджетной сферы различных европейских стран и адаптация его к белорусской действительности, с учетом специфики экономического развития нашей страны и реалий сегодняшнего дня.

Анализ опыта зарубежных стран в организации оплаты труда работников бюджетной сферы позволяет сделать следующие выводы:

1. Имеет место положительный опыт применения единых тарифных сеток для оплаты труда работников бюджетных отраслей в ряде экономически развитых зарубежных стран (Германия, Великобритания, Польша, Литва и др.).

2. Одновременно с государственным регулированием в экономически развитых странах все большее распространение получают новые гибкие системы оплаты труда. Для всех европейских стран характерно распространение систем платы за знания и компетенцию, что позволяет лучше учесть индивидуальные особенности и потребности работника путем перевода части «гибких выплат» в те программы, в которых он наиболее заинтересован. Целесообразно применение таких систем и в Беларуси. Также необходимо более широкое применение бонусов, поощрения за достижение долгосрочных целей, социального пакета и нематериального стимулирования.

3. Позитивным направлением организации оплаты труда работников бюджетного сектора в Швеции является развитая система социальной защиты, которая предоставляет дополнительные права при увольнении и поиске работы. Вместе с тем, опыт Швеции по полному отходу от системы установления заработной платы на централизованном уровне для Беларуси неприемлем.

4. В Российской Федерации в настоящее время осуществлен переход на отраслевые системы оплаты труда (НСОТ) в бюджетной сфере. Максимально расширены права руководителей республиканских органов управления и бюджетных организаций в вопросах оплаты труда, учитывающих особенности и специфику соответствующих бюджетных отраслей. Отраслевые системы оплаты труда нуждаются в совершенствовании. Тем не менее, именно опыт России по внедрению отраслевых систем оплаты труда работников бюджетной сферы представляет для Беларуси наибольший интерес.

5. Также возможно использование опыта Германии в оплате труда научно–педагогических кадров высшего уровня. Заработная плата профессорского состава складывается не только из твердофиксированного оклада, соответствующего одной из трех категорий, но и из дополнительных стимулирующих выплат, зависящих от эффективности работы. Отрицательным моментом является то, что всем категориям преподавателей прекращается выплата надбавок за выслугу лет.

6. Как в экономически развитых странах, так и в лидирующих странах СНГ в настоящее время проводится активная работа по совершенствованию системы оплаты труда работников бюджетной сферы. Наряду с методами совершенствования ЕТС применяются новые эффективные инструменты вознаграждения работников данной сферы, позволяющие учесть результативность их деятельности.

***Ключевые слова**: организация заработной платы, стимулирование труда, гибкие системы оплаты труда, бюджетный сектор экономики, государственная служба, опыт зарубежных стран.*

ANALYSIS OF ORGANIZING SALARY PAYMENTS IN THE BUDGET SECTOR OF FOREIGN COUNTRIES AND POSSIBILITY OF USING EXPERIENCE BY THE REPUBLIC OF BELARUS

Popova I.G.

The article considers the experience of organizing salary payments in the European countries which for the time being actively improve the remuneration system for the employees in budget sector; reviews new effective remuneration systems permitting to assess their effectiveness; analyzes the possibilities of applying definite systems in Belarus which requires the improvement of remuneration system in budget sector.

The aim of this article is to study the experience of organizing and motivating labor of employees in budget sector of different European countries and its adaptation to the Belarus environment, taking into account peculiarities of economic development of our country and today's realities.

Analysis of experience of foreign countries in organizing the remuneration system of employees in budget sector leads to the following conclusions:

1. There is the positive experience of applying tariff networks to pay salaries to the employees of budget sector in some economically developed countries (Germany, Great Britain, Poland, Lithuania etc.).

2. Simultaneously with the state regulation in the economically developed countries, new flexible remuneration systems are getting more and more popular. The European counties are characterized by the developed system of payments for knowledge and competence what permits to take into account the individual peculiarities and needs of employee by means of transferring part of "flexible payments" in the programs in which such employee is interested. It is reasonable to apply similar systems in Belarus, widen the systems of bonuses, motivation for reaching long–term aims, social packages and non–material stimulation.

3. Positive direction of organizing remuneration system for the employees in budget sector in Sweden is the developed system of social protection which gives additional rights at dismissal and search for employment. Experience of Sweden to completely abandon the system of establishing salary on the centralized level is unacceptable for Belarus.

4. In Russian Federation for the time being transfer to the branch systems of labor remuneration was completed in budget sphere. Rights of managers of republican authorities and budget organizations in the issues of labor remuneration are extended taking into account peculiarities of corresponding budget sector. Branch remuneration systems need improvement. Nevertheless, Russian experience in the implementation of branch remuneration systems for the employees of budget sector is the most interesting for Belarus.

5. Usage of German experience in payment for the labor of pedagogic specialists of higher educational establishments shall also be paid special attention. Salary of professors includes not only fixed amount, corresponding to one out of three categories, but also

© Попова И.Г., 2013

of the additional stimulating payments depending on work effectiveness. Negative point is that all the categories of pedagogues stop receiving long–service bonuses.

6. In economically developed countries and in leading CIS countries active work is performed with the aim of improving the remuneration system for the employees in budget sector. Together with the methods of ETC improvement, new effective instruments of remunerating employees, permitting to take into account the results of their activities, are applied.

***Key words**: organization of salary payments, labor stimulation, flexible systems of labor remuneration, budget sector of economy, state service, experience of foreign countries.*

Постановка проблемы. Основными проблемами в сфере оплаты труда работников бюджетного сектора экономики нашей страны являются: значительное отставание размеров их заработной платы от среднереспубликанского уровня, несовершенство Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, ограничение прав руководителей по установлению надтарифной части заработной платы. Негативным является и тот факт, что в настоящее время заработная плата работников бюджетной сферы основана на традиционных системах, новые гибкие прозрачные системы, призванные для того, чтобы сделать систему оплаты труда более стимулирующей и справедливой, а государственную службу более привлекательной и эффективной недостаточно широко используются.

Анализ последних исследований и публикаций. В европейских странах уже достаточно давно внедряются и используются гибкие системы оплаты труда, позволяющие лучше учесть индивидуальные особенности и потребности работника. Проблемам организации системы оплаты и стимулирования труда в настоящее время посвящен широкий спектр публикаций. Наиболее глубокий анализ организации оплаты труда и стимулирования работников, применяемых во многих странах, дан в публикациях Жулиной Е.Г., Ивановой Н.А., Волгина Н.

Цель написания статьи. Целью настоящей статьи является изучение опыта организации и стимулирования труда работников бюджетной сферы различных европейских стран и адаптация его к белорусской действительности, с учетом специфики экономического развития нашей страны и реалий сегодняшнего дня.

Изложение основного материала исследования. В странах с развитой экономикой государством централизовано устанавливается заработная плата (должностные оклады) лишь для работников бюджетных организаций (государственных служащих). В развитых странах с образцовой системой функционирования бюджетной сферы государство стремится обеспечить финансовую и социальную независимость и соответствующий социальному статусу работника бюджетной сферы достойный уровень жизни.

Существуют некоторые отличия в оплате государственных служащих в разных странах, зависящих от того какая из систем государственной службы функционирует в стране, *карьерная* или *позиционная*.

В *карьерной* системе единые должностные оклады устанавливаются законодательно (Франция, Германия, Италия, Испания). Государственная служба основывается, как правило, на принятых несколько столетий назад традиционных принципах чиновничества. В оплате труда работников бюджетной сферы в этих странах сохранились традиционные принципы алиментирования работников и обязательство государства в социальном и материальном обеспечении своих служащих. Одной из классических стран с карьерной системой государственной службы является Германия.

В отличие от стран с карьерной системой государственной службы, в странах с *позиционной* системой, таких как Великобритания, Швеция, США, Канада, система оплаты труда государственных служащих является более гибкой. Это предполагает, что размеры должностных окладов, исходя из возможностей выделенных государственному органу бюджетных средств, в большей мере определяются самими ведомствами на основе коллективных договоров, которые заключаются при участии профсоюзов, как представителей государственных служащих и представителями соответствующего государственного органа (Великобритания). Следует отметить, что Великобритания и скандинавские страны достигли наибольших изменений в политике оплаты труда и переходе к системе оплаты по труду и заслугам. В этих странах с целью установления дифференцированных уровней заработной платы, широко используются методы оценки и поощрения персонала [1 с.194].

Во многих карьерных странах развивается тенденция внедрять индивидуальные и более гибкие системы оплаты по труду работников бюджетной сферы. Так, в Германии уже используются соответствующие проекты (в сфере высшего образования). В Италии, Люксембурге, Португалии и Испании выплачиваются сверхурочные пособия и дополнительные выплаты за инициативу в работе. В Австрии были введены специальные надбавки за улучшение качества деятельности государственных служащих. Представляет определенную практическую значимость существующий в Италии механизм увязки части заработной платы управленческого персонала сектора государственной службы с практическими результатами деятельности конкретного руководителя. Главное, что должно при этом учитываться – достаточные размеры процентного вознаграждения, регулярность премирования, наличие четких критериев (системы стандартов) определения эффективности работы конкретного руководителя.

В настоящее время, когда в Беларуси субъектам предпринимательской деятельности (коммерческим организациям, независимо от формы собственности, и индивидуальным предпринимателям) предоставлено право рекомендательного применения Единой тарифной сетки работников Республики Беларусь, а также самостоятельного принятия решений в выборе любой системы оплаты труда, опыт развитых зарубежных стран по оплате и стимулированию труда представляет большой интерес для нашей страны.

Рассмотрим более подробно и проанализируем системы оплаты труда работников бюджетной сферы в тех экономически развитых зарубежных странах, позитивный опыт которых может быть использован в нашей республике.

Великобритания

Заработная плата работников бюджетного сектора основывается на рекомендациях специальных «Органов по пересмотру заработной платы» («Pay Review Bodies»), которые были созданы для минимизации риска конфликтов между работодателями и работниками. Эти комитеты охватывают около 40% платежей государственного сектора и пересматривают заработную плату примерно двух миллионов служащих. Комитеты по пересмотру заработной платы независимы от правительства, работодателей и служащих. Они посещают рабочие места, учитывают мнение служащих. Но рекомендации комитетов не внедряются автоматически.

С 2005 года вступила в действие новая система оплаты труда работников бюджетного сектора, основными направлениями которой являются:

1. Упрощение и гармонизация сетки «категорий». Под категорией понимается уровень заработной платы за определенный вид работы. Для уменьшения сложности сетки категорий применяются методики оценки труда, которые являются обязательными в Национальной службе здравоохранения и университетов.

2. Создание «единой тарифной основы». Национальная система «единой тарифной основы» для конкретной государственной организации представляет собой единый набор надбавок, используемый при определении размера заработной платы всех сотрудников различных категорий одной организации и применяемый в общенациональном масштабе.

3. Политика «единого статуса». Применяется в отношении органов местного самоуправления и состоит в интеграции ранее раздельных структур оплаты труда административного и технического персонала, клерков и специалистов.

4. Политика «равной стоимости», которая заключается в том, что работники, выполняющие сходную работу в рамках одного государственного института, имеют сходный размер заработной платы и условия труда. Сюда также относятся вопросы дискриминации по половому и этническому признакам.

5. Сокращение тарифных шкал направлено на стимулирование работников и возможность их заинтересовать, чтобы они не увольнялись и оставались в должности. Например, в школах основная тарифная шкала для учителей уменьшена с 9 до 6 пунктов.

6. Уточнение системы прогрессивной шкалы оплаты труда состоит в том, чтобы работники могли рассчитывать на ежегодное повышение годового оклада на 5 или 6 пунктов. Кроме этого определяется порог оценки эффективности деятельности, при котором работник вправе рассчитывать на переход к следующей категории повышения. Такие пороги, успешно выступают в качестве карьерных целей, к достижению которых должен стремиться компетентный специалист.

В бюджетном секторе получила широкое распространение прогрессивная шкала оплаты труда (Pay progression). Применяются следующие схемы прогрессивной оплаты труда (критерии продвижения от одной ступени к другой).

1. Карьерные категории (Career Grades). Профессиональные категории позволяют работникам постепенно продвигаться по карьерной лестнице по ряду последовательных карьерных ступеней и соответствующих тарифных ставок, отражающих сложность выполняемой работы, старшинство, полномочия и ответственность.

2. Надбавки (Incremental Pay). Это один из вариантов системы категорий. Работник движется в рамках своей категории от стартовой ставки до максимальной. Несмотря на управленческую простоту с точки зрения планирования расходов и административного управления, продвижение путем применения ежегодных надбавок не увязывает оплату труда с эффективностью деятельности работника или продуктивностью его труда.

3. Оплата по компетентности (Competency Based Pay). Система подтверждения компетентности позволяет работнику продвигаться в своей категории или переходить из одной категории в другую только в том случае, если они соответствуют конкретным объективным требованиям. Такая система призвана стимулировать тех работников, которые вносят свой вклад в выполнение целей и задач организации в целом и показывают стремление к продвижению по карьерной лестнице.

4. Оплата по эффективности (Performance Related Pay). Данная система привязывает оплату труда к фактической эффективности деятельности конкретного работника, группы работников или всей организации в соответствии с установленными целями. Такая система может включать оплату, сдельную работу, оплату по результатам (бонусы и комиссионные от продаж), привязанную к прибыли.

Однако организации государственного сектора испытывают существенные трудности при определении четких критериев эффективности деятельности. Считается, что такая система может быть слишком зависимой от субъективной оценки управленцев вышестоящего звена. По этим причинам система оплаты по фактической эффективности редко используется в государственном секторе за исключением высшего звена.

5. Равенство оплаты труда (Equal Pay). Это стандартизация оплаты труда в соответствии с характером работы и без дискриминации по национальному и гендерному признакам.

Также представляют интерес системы оплаты труда в области здравоохранения и высшего образования.

В Национальной службе здравоохранения установлена и действует Единая тарифная основа (Common Pay Spine). Она состоит из девяти тарифных диапазонов, причем каждый диапазон соответствует конкретному перечню работ. Каждый тарифный диапазон разделен на различное число тарифных пунктов. Для каждого тарифного пункта существует соответствующая тарифная ставка – ежегодная, месячная, недельная и почасовая.

Раньше условия трудовых договоров в сфере здравоохранения сильно различались, но теперь они стандартизированы, а именно:

- установлена продолжительность стандартной рабочей недели в 37,5 часов;
- установлены ставки за сверхурочные в размере, полуторакратном основной тарифной ставке, и за работу в праздничные дни в двукратном размере;
- установлен стандартный размер надбавок за работу в так называемые «несоциальные часы» (после 19–00 и до 7–00 в рабочие дни, в выходные и праздничные дни);
- установлен стандартный размер надбавок за работу по вызову;
- Продолжительность ежегодного отпуска установлена в 27 дней, с увеличением продолжительности отпуска до 33 дней после 10 лет стажа, плюс 8 общих праздничных дней;
- Персонал в районах с высокой стоимостью жизни (Центральный Лондон, Большой Лондон, пригородные графства вокруг Лондона) получают надбавки к заработной плате – 20 и 15% соответственно.

Оплата труда *в сфере высшего образования* Великобритании характеризуется следующими особенностями. Финансирование университетов и колледжей с эквивалентным статусом производится отдельно от финансирования начального и среднего образования и без привлечения органов местного самоуправления. Органом, распределяющим бюджетное финансирование центрального правительства по университетам, является Совет по финансированию высшего образования. Однако совет не определяет количество персонала в университетах и не финансирует напрямую оплату труда персонала. Эти решения принимаются университетами и колледжами самостоятельно.

Вопросы оплаты труда в системе высшего образования решаются на основе переговоров. Полномочиями по ведению переговоров относительно заработной платы работников сферы высшего образования обладает Объединенный переговорный комитет по работникам сферы высшего образования, в который входят Ассоциация работодателей университетов и колледжей, Ассоциация университетских преподавателей (профсоюзы), Институт образования Шотландии, Национальная ассоциация учителей дополнительного и высшего образования.

С 1 августа 2004 года действует рамочное соглашение и новая общенациональная тарифная основа. Основными характеристиками рамочного соглашения являются:

- введение 51–ступенчатой тарифной основы для всего персонала;
- тарифная основа разделена на ряд тарифных диапазонов;
- должны быть проведены оценка работ и анализ функций для обоснования распределения конкретных работ по конкретным тарифным диапазонам, а конкретных работников – по конкретным ступеням в диапазонах;
- персонал при нормальных условиях может рассчитывать продвижение к высшей ступени каждого диапазона с последующим проведением аттестации для перевода на следующую более высокую ступень;
- прогрессивное продвижение до порога перехода с одного диапазона другой не должно занимать больше времени, чем в предыдущем диапазоне;
- ставка оплаты по тарифным ступеням должна пересматриваться в ходе общенациональных переговоров с 1 первого августа каждого год;
- предусмотрены дополнительные тарифные пункты в качестве вознаграждения и вклад;
- возможности обучения и развития для всего персонала;

- механизмы, обеспечивающие равенство и прозрачность прогрессивной шкалы;
- университеты имеют право назначать надбавки в целях решения местных проблем с привлечением и удержанием персонала;
- внедрение на местном уровне должно базироваться на принципе равенства оплаты за работу равной стоимости.

Университеты имеют право использовать собственные системы оценки работ. В настоящее время университеты отказались от концепции оплаты работ по эффективности деятельности. Вместо этого был принят следующий принцип: чтобы добиться ускоренного продвижения по тарифному диапазону или пройти через каждый порог оплаты, работники должны пройти аттестацию – оценку их опыта и вклада в работу университета. Было решено, что на национальном уровне не будет разработано руководство по порядку оценки такого вклада.

Одной из наиболее приемлемых систем оплаты и стимулирования персонала для нашей страны является система грейдирования (грейдинговая система), получившая широкое распространение в Великобритании. На ее основе можно выстроить систему компенсаций и льгот, которая позволит оптимизировать затраты на персонал, причем не за счет формального сокращения фонда оплаты труда, а благодаря совершенствованию штатного расписания и более эффективного планирования затрат на персонал.

Для сотрудника грейдинговая система позволяет осознать место, которое занимает его должность в существующей иерархии должностей и оценить ее роль; получить справедливое вознаграждение за труд в зависимости от уровня сложности и ответственности выполняемой работы; оценить перспективы своего профессионального и карьерного роста; получить возможность «горизонтального» карьерного развития (продвижение по ступеням мастерства в рамках одной должности за счет усложнения задач, расширения круга ответственности и полномочий); изменить грейд и связанный с ним уровень оплаты труда; последовательно приобретать новые профессиональные знания и навыки, необходимые для эффективной работы.

Германия

В Германии существенным фактором при определении *оплаты труда чиновников* является его образование и квалификация. Существуют 4 ранга должностей государственной службы: ранг простой службы; ранг простой повышенной службы; ранг повышенной службы; ранг высшей службы.

Оплата труда чиновников основывается на том, что она должна быть адекватной общественному статусу чиновника, чтобы он мог вести соответствующий его положению образ жизни. В целом оклады чиновников ниже, чем оклады служащих в частном секторе. Однако эта разница компенсируется тем, что на государственной службе чиновник более защищен от безработицы, чем работники частных компаний, его практически нельзя уволить.

Таким образом, заработная плата чиновника зависит не от объема выполненной работы, а от уровня его образования и статуса, то есть к какой из категорий относится занимаемая им должность или присвоенный ему чин. Из–за такой системы вот уже долгое время на государственную службу идут менее квалифицированные работники, так как высококвалифицированные работники предпочитают работать в частном секторе экономики, где оплата труда зависит от объемов выполняемой работы. С другой стороны государство не может конкурировать с рынком и не может предлагать более высокую оплату труда.

Заработная плата чиновников в условиях карьерной системы складывается из нескольких составляющих.[1]

1. Важнейшим элементом заработной платы является основной оклад (85% совокупного дохода чиновника);
2. Выплачивается «местная надбавка», размер которой зависит от семейного положения чиновника (женатые получают больше чем холостые, также размер надбавки увеличивается от количества детей в семье). Надбавка устанавливается не в процентной величине, а в абсолютных денежных размерах (т. е. для всех должностей внутри одного ранга он одинаков). Для каждого из четырех рангов устанавливается своя величина этой надбавки;
3. Важнейшей надбавкой является «министерская надбавка», которая выплачивается всем чиновникам, работающим в министерствах и администрации Федерального Канцлера. Остальные виды надбавок являются незначительными;
4. Ежегодно в декабре чиновникам выплачиваются новогодние премии в размере месячной заработной платы;
5. При уходе в отпуск выплачиваются отпускные в размере, зависящем от семейного положения. Предоставляется оплачиваемый отпуск продолжительностью 6 недель. Тем, кто работает в праздники, выходные, ночью к отпуску могут добавить еще 8 дней с выплатой заработной платы;
6. Также существует незначительная надбавка для сбережений – 13 марок в месяц каждому чиновнику;
7. Гражданским чиновникам оплачивается до 50% расходов на медицинское обслуживание. Остальные 50% чиновник оплачивает сам. Военные чиновники (полиция, армия) и члены их семей обслуживаются бесплатно в государственных клиниках.

На государственной службе нет каких–либо специальных надбавок за военные чины и звания, за особый вид службы. Такой категории чиновников предоставляются льготы в виде дополнительного отпуска или права более раннего выхода на пенсию.

Необходимо отметить, что размеры должностных окладов, а также всех предусмотренных надбавок в заработной плате чиновников устанавливаются законом и являются достаточно прозрачными для общества. В связи с этим для повышения эффективности государственного управления необходимо вводить гибкие инструменты материального стимулирования чиновников.

Система оплаты труда *научно–педагогических кадров* в сфере высшего образования с 2006 года претерпела изменения и заключается в введении трех квалификационных категорий W1, W2, W3. Низшая категория W1 присваивается молодым профессорам. Всем категориям прекращена выплата надбавок за выслугу лет.

Зарплата профессоров категорий W2 и W3 может состоять из двух частей – основной и дополнительной. Основная часть это фиксированный оклад, а дополнительная и стимулирующая часть зависит от эффективности работы педагога, степени его вклада в работу родного университета. Получит ли конкретный профессор дополнительную часть зарплаты вообще, а если получит, то в каком размере, однократно, в течение ограниченного срока или будет получать регулярно до истечения срока контракта или вообще пожизненно зависит от руководства и финансовых возможностей университета.

Регулярная доплата за эффективность входит в базу для начисления пенсии, но не начисляется молодым профессорам категории W1.

Доплата за эффективность делится на три вида:

1. за выполнение административных функций. Он предназначен для деканов и замдеканов по учебной работе, директоров научно–исследовательских подразделений в составе факультетов, и самостоятельных лабораторий.
2. за преданность университету. Доплата этого вида может быть установлена в случае, если профессор до истечения срока контракта получает более привлекательное предложение со стороны, но не спешит им воспользоваться, а сообщает о нем в ректорат своего университета. Такие доплаты чаще всего получают наиболее авторитетные немецкие педагоги и ученые, особенно если они отвергают хорошо оплачиваемые предложения из–за рубежа и остаются в своем высшем учебном заведении. Другой вариант этой доплаты – это приглашение на работу. Если университет заинтересован в конкретном профессоре, работающем в другом вузе, но у университета нет свободной должности более высокой категории, ему предлагают имеющуюся в наличии ставку и доплату к ней по согласованию как стимул для перехода на новое место работы.
3. за эффективность – это поощрения за особые достижения. Они, как правило, не велики, их выплачивают однократно

или краткосрочно профессорам за открытие в своей области и исследования, независимо от того, отмечено оно другими премиями, наградами или нет; за выпуск учебника, который успешно продается, широко используется в германоговорящих странах, переиздается или переводится на иностранные языки; подготовку большого числа молодых докторов наук или успешное выполнение научных проектов по заказам государственных учреждений и частных корпораций.

За одну и ту же работу профессор может получить дополнительные выплаты из разных источников: за хорошую подготовку молодых специалистов – премию от Германского союза работодателей и краткосрочную доплату к жалованью от своего университета; за успешное выполнение исследовательского проекта – премию от концерна, заказавшего этот проект; за вклад в развитие германской науки – доплату от министерства и доплату за особые достижения от университета.

Финансирование высших учебных заведений Германии осуществляется из бюджетов федеральных земель, а на некоторые научные исследования университеты получают заказы от федерального правительства.

Швеция.

В Швеции была проведена реформа бюджетной сферы и в настоящее время в государственном секторе применяется индивидуальная система установления заработной платы. Государственные учреждения получили право устанавливать заработную плату своих работников, но одновременно с этим на них была возложена материальная ответственность за величину расходов на оплату труда. На протяжении долгого времени (с 1989 года) работники государственного сектора имели высокий уровень гарантий, которые нашли отражение в системе социального обеспечения, состоящей из двух элементов. Первый – это нормативная база в области социальных гарантий и перемещения на рынке труда для всех наемных работников во всех секторах. Она представлена Законом «О гарантиях наемных работников», Законом «Об участии наемных работников в управлении производством», закон о праве на освобождение от работы для учебы. Второй элемент – страхование по безработице, которое регулируется Законом «О страховании по безработице», по которому безработный получал пособие по безработице, составлявшее до 80% от его заработной платы.

Работники государственного сектора имеют некоторые дополнительные права сверх тех, которые следуют из общей нормативной базы, а именно:

- продленный срок предупреждения об увольнении;
- право на отпуск в период действия предупреждения об увольнении;
- дополнительная гарантия сохранения дохода;
- выходное пособие;
- социальная защита родственников покойного.

Государственная система социального обеспечения финансируется самими работниками государственного сектора. Работодатели и профсоюзы приняли решение о переводе 0,7% суммы заработной платы в Фонд социального обеспечения.

В государственном секторе работодатель и профсоюзы достигли договоренности в отношении коллективных договоров, регулирующих такие вопросы, как сверхурочное время, возмещение командировочных расходов, дата выплаты заработной платы, нормирование рабочего времени, отпуск, срок предупреждения об увольнении, пенсионные правила и государственный договор социального обеспечения.

В Швеции не существовало закона, регулировавшего заработную плату как таковую. Парламент создал нормативно–правовую базу Формирования заработной платы. В ее рамках стороны на рынке труда принимают решение об уровне оплаты.

В государственном секторе ежегодно происходят ревизии заработной платы. Существует три аспекта данной ревизии:

- система переговоров;
- принципы установления размера заработной платы;
- бюджетное финансирование.

Государственная система заработной платы сформирована на основе взаимодействия сторон – государства как работодателя и трех профсоюзов. На этом уровне заключаются генеральные соглашения как основа местных договоров на уровне госучреждений.

До начала 1970–х годов государство осуществляло политику в области оплаты труда посредством выполнения своей роли как работодателя. Низкооплачиваемым профессиям отдавалось предпочтение для достижения равного распределения доходов в обществе. Этот принцип установления заработной платы сейчас не используется. В отношении государственных служащих действуют следующие принципы:

- децентрализованное установление окладов и выплат;
- индивидуализация окладов государственных служащих, обеспечивающих необходимый уровень компетентности.

Система оплаты труда в государстве тесно связана с системой бюджетных ассигнований. Швеция совершила отход от системы установления заработной платы на централизованном уровне, так как сдерживающим фактором этой системы было осуществление контроля над уровнем оплаты труда со стороны центральных органов государства. Сегодня размер бюджетного ассигнования корректируется с учетом уровня цен и динамики заработной платы в действующем в условиях конкуренции секторе. Бюджетные учреждения получили полную свободу действий при установлении заработной платы в пределах выделенного ассигнования.

США

В США федеральные государственные служащие оплачиваются по 18–разрядной сетке. Для стимулирования повышения качества работы, в каждом разряде тарифной сетки предусматривается несколько ставок заработной платы. Разница между начальными и конечными ставками внутри разрядов составляет 30%.

Польша

В Польше в 1984 г. был принят закон о принципах формирования заводских систем оплаты труда, который предоставил предприятиям право (за счет собственных средств и исходя из конкретных условий хозяйствования) перестроить систему заработной платы таким образом, чтобы большая часть заработка зависела от результатов труда.

Переход на «собственные» системы оплаты труда связывался с эффективностью хозяйствования, упорядочиванием нормирования, увеличением доли тарифа в общем заработке, включение в зарплату компенсации за повышение цен. Законом были установлены лишь минимальные соотношения тарифных ставок крайних размеров для рабочих 1:1,6 и служащих 1:3. Было также определено, что минимальная тарифная ставка должна соответствовать минимуму заработной платы, установлены единые принципы назначения таких выплат, как надбавки за стаж работы, юбилейные премии, выходные пособия.

Перестройка заработной платы проходила в сложных условиях, характеризующихся ростом инфляции, несбалансированностью рынка. В период финансовых трудностей предприятиям было рекомендовано вносить в тарифные соглашения снижение тарифных ставок до минимального уровня «вилки», сокращение или приостановление выплаты премий или других элементов заработной платы, слабо зависящих от эффективности труда.

Литва

В Литве основой оплаты труда работников бюджетной сферы является Женевская схема оценки работ (должностей), принятая Международной организацией труда и модифицированная с учетом опыта создании в других государствах идентичных систем оплаты труда, а также с учетом национальных особенностей. Оценка работ и должностей производится в соответствии со схемой, включающей четыре общих фактора: сложность работы – 450 баллов (45%), социальная значимость – 220 баллов (22%), ответственность – 180 баллов (18%), тяжесть и условия труда – 150 баллов (15%).

В свою очередь, каждый общий фактор состоит из единичных факторов, стоимость которых определяется требованиями работы и соответствующими им баллами в порядке возрастания. К числу единичных факторов относятся: образование; профессиональный опыт; масштаб решений, уровни руководства; уровни должностей; порядок назначения на место работы; значимость работы; ответственность за безопасность других лиц; материальная и моральная ответственность; связь и сотрудничество с другими учреждениями и организациями; умственная и физическая нагрузка; место работы.

Оценка конкретных должностей производится в установленном порядке и результаты отражаются в Карточку оценки работы. Применяемая шкала баллов разбита на 30 тарифных групп, которые идентичны разрядам ЕТС, используемых в Республике Беларусь. Для каждой тарифной группы установлен соответствующий коэффициент. Соотношение крайних тарифных коэффициентов составляет 1:15. Характер нарастания тарифных коэффициентов комбинированный, который характеризуется постепенным сокращением соотношений тарифных коэффициентов от низших тарифных групп к более высоким, т.е. от 1 тарифной группы до 16–ой группы соотношение коэффициентов снижается с 1,13 до 1,07. Равномерное нарастание тарифных коэффициентов происходит от 16–ой до 20–ой группы включительно – 1,07, а с 21–ой до 30–ой группы отмечается прогрессивное нарастание тарифных коэффициентов – с 1,07 до 1,11.

Россия

В соответствии с новой системой оплаты труда работников бюджетной сферы в Российской Федерации (НСОТ), заработная плата бюджетников состоит из оклада, компенсационных надбавок за особые условия труда и стимулирующих надбавок (премий). При этом заработная плата бюджетников на 70% формируется из оклада и на 30% из надбавок. Размер оклада меняться не может. Заработная плата работников, включая выплаты компенсационного и стимулирующего характера, не может быть ниже минимального размера оплаты труда, установленного законодательством. Заработная плата работников без учета премий и иных стимулирующих выплат, не может быть меньше заработной платы, ранее выплачиваемой на основе Единой тарифной сетки по оплате труда, при условии сохранения объема должностных обязанностей и выполнения работ той же квалификации. Именно стимулирующие выплаты, а также доплата за дополнительную работу в бюджетном учреждении будут способствовать повышению заработной платы бюджетников. Новая оплата труда бюджетников устанавливает четкую дифференциацию по качеству труда и старательности конкретного работника.

В соответствии с НСОТ к окладам работников бюджетных учреждений могут быть установлены следующие повышающие коэффициенты: повышающий коэффициент к окладу по занимаемой должности; повышающий коэффициент к окладу по учреждению (структурному подразделению учреждения), дифференцированный в зависимости от территории, в которой расположено учреждение (сельская местность, город); повышающий коэффициент к окладу за выслугу лет; персональный повышающий коэффициент к окладу; повышающий коэффициент к окладу за квалификационную категорию, наличие ученой степени, звания и др.

В перечень видов выплат компенсационного характера включены:

выплаты работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда; выплаты за работу в местностях с особыми климатическими условиями; выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (сверхурочной работе, работе в ночное время, совмещении профессий); надбавки за работу со сведениями, составляющими государственную тайну, их засекречиванием и рассекречиванием, а также за работу с шифрами.

В перечне выплат стимулирующего характера устанавливаются следующие выплаты: по итогам работы (за квартал, полугодие, 9 месяцев, год); за образцовое качество выполняемых работ; за выполнение особо важных и срочных работ; выплаты за стаж непрерывной работы, выслугу лет; за интенсивность и высокое качество работы.

Повышение зарплаты у бюджетников теперь во многом зависит от руководителей учреждений. У них появились широкие возможности для того, чтобы устанавливать надбавки в соответствии с качеством и объемом работы, которую выполнил работник. С другой стороны сейчас зарплата руководителя напрямую зависит от того, какова заработная плата его подчиненных, следовательно, он заинтересован в повышении их заработной платы. Тем не менее, объективно оценить позитивные и негативные стороны новой системы оплаты труда работников бюджетных организаций можно будет только после обобщения и исследования опыта внедрения этой системы.

Анализ опыта зарубежных стран в организации оплаты труда работников бюджетной сферы позволяет сделать следующие выводы.

Выводы:

1. Имеет место положительный опыт применения единых тарифных сеток для оплаты труда работников бюджетных отраслей в ряде экономически развитых зарубежных стран (Германия, Великобритания, Польша, Литва и др.).

2. Одновременно с государственным регулированием в экономически развитых странах все большее распространение получают новые гибкие системы оплаты труда. Для всех европейских стран характерно распространение систем платы за знания и компетенцию, что позволяет лучше учесть индивидуальные особенности и потребности работника путем перевода части «гибких выплат» в те программы, в которых он наиболее заинтересован. Целесообразно применение таких систем и в Беларуси. Также необходимо более широкое применение бонусов, поощрения за достижение долгосрочных целей, социального пакета и нематериального стимулирования.

3. Позитивным направлением организации оплаты труда работников бюджетного сектора в Швеции является развитая система социальной защиты, которая предоставляет дополнительные права при увольнении и поиске работы. Вместе с тем, опыт Швеции по полному отходу от системы установления заработной платы на централизованном уровне для Беларуси неприемлем.

4. В Российской Федерации в настоящее время осуществлен переход на отраслевые системы оплаты труда (НСОТ) в бюджетной сфере. Максимально расширены права руководителей республиканских органов управления и бюджетных организаций в вопросах оплаты труда, учитывающих особенности и специфику соответствующих бюджетных отраслей. Недостаток проработки научно–методологических подходов и методических рекомендаций при введении НСОТ привели к пробелам в данной системе оплаты труда, в том числе правительством не установлены научно обоснованные размеры базовых должностных окладов, базовых ставок заработной платы по профессиональным квалификационным группам должностей работников. Низкой является дифференциация в оплате труда между смежными квалификационными группами, что не стимулирует рост квалификации и профессионализма персонала. Как следствие, отраслевые системы оплаты труда

нуждаются в дальнейшем совершенствовании. Тем не менее, именно опыт России по внедрению отраслевых систем оплаты труда работников бюджетной сферы представляет для Беларуси наибольший интерес.

5. Также возможно использование опыта Германии в оплате труда научно–педагогических кадров высшего уровня. Заработная плата профессорского состава складывается не только из твердофиксированного оклада, соответствующего одной из трех категорий, но и из дополнительных стимулирующих выплат, зависящих от эффективности работы. Отрицательным моментом является то, что всем категориям преподавателей прекращается выплата надбавок за выслугу лет.

6. Как в экономически развитых странах, так и в лидирующих странах СНГ в настоящее время проводится активная работа по совершенствованию системы оплаты труда работников бюджетной сферы. Наряду с методами совершенствования ЕТС применяются новые эффективные инструменты вознаграждения работников данной сферы, позволяющие учесть результативность их деятельности.

Список использованных источников

1. Жулина Е.Г., Иванова Н.А. Европейские системы оплаты труда. ООО «Журнал «Управление персоналом», М. 2007. – 216 с.

References

1. Zhulina E.G., Ivanova N.A. «Evropejskie sistemy oplaty truda». [European systems of labor remuneration]. *OOO «Zhurnal «Upravlenie personalom», M. 2007. 216 p.*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Попова Ирина Гавриловна, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
ГНУ «Научно–исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь»
УЛ. СЛАВИНСКОГО, 1, К.1, Г. МИНСК, 220086, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

DATA ABOUT THE AUTHOR
Irina Gavrilovna Popova, Candidate of Economic, Leading Scientific Assiciate
SSU "Scientific and research economic Institute of the ministry of Economy of the Republic of Belarus"
SLAVINSKOGO STR., OFFICE1, MINSK, 220070, REPUBLIC OF BELARUS

УДК 330.34(474.5)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЛИТВЫ И ТЕНДЕНЦИИ ПОСТКРИЗИСНОГО ПЕРИОДА

Станайтис С.А., Суботкевичене Р.Г.

Целью статьи является обзор общей экономической ситуации в Литве и обобщение экономических тенденций развития. Структура литовской экономики стала существенно меняться в 2001 году. С этого момента аграрный сектор начал уступать свои позиции технологичному. На протяжении последних пяти лет промышленность Литвы является главной движущей силой экономического роста страны. Хотя кризис тяжело задел Литву, в 2011 году, достигнутый рост на 5,9%, был один из самых стремительных в ЕС. Именно экспорт был основным двигателем роста экономики, по этому проблемы Европейской и мировой экономики влияют на перспективы роста Литвы. В краткосрочный период перспективы экономики Литвы будут определяться тем, как разрешит свои проблемы Евросоюз, находящийся под воздействием долгового кризиса. В качестве наиболее привлекательных для инвесторов отраслей Литовское Агентство развития упоминает транспорт и логистику, энергетику, оказание внешних услуг бизнеса, информационные и коммуникационные технологии, ПЕТ, лазерные и биотехнологии, а также металлообработку, производство продуктов питания и деревообработку. Имеется потенциал для успешного развития бизнеса в сферах туризма и недвижимости. Литва привлекает своих инвесторов благоприятной налоговой системой, которая предусматривает различные льготы на отдельных территориях. Литва поставила амбициозную цель – стать технологическим и инновационным центром в Балтии и Северной Европе, создавая технологические парки и т.н. бизнес–инкубаторы Литва является мировым лидером по изготовлению высокоэнергетических микросекундных лазеров и производству особенно быстрых параметрических световых генераторов.

Ключевые слова: *экономика Литвы, Евросоюз, производство, торговля, внешнеэкономическая деятельность, социально–экономические показатели,*

DEVELOPMENT OF LITHUANIA ECONOMY AND TENDENCIES OF POST–CRISIS PERIOD

Stanaytis S.A., Subotkevichene R.G.

The aim of the article is review of general economic situation in Lithuania and generalization of economic tendencies of development. Structure of Lithuanian economy began to sufficiently change in 2001. From this year the agrarian sector began to lose its positions to the technological sector. Within the last five years the industry of Lithuania is the main leading force of economic growth of the country. Though Lithuania suffered from crisis the growth on 5.9% was one of the most impetuous in the EU. Export was the main engine of economic growth that is why problems of European and world economies influence the perspectives of Lithuania growth. In the short–term period perspectives of Lithuania economy will depend on the results of EU solving the problems connected with the influence of debt crisis. Lithuanian Development Agency considers that the following branches, such as transport and logistics, energy, external services, information and communication technologies, laser and biotechnologies, metal processing, food production and wood processing, are the most attractive for investors. There is the potential for successful business development in the spheres of tourism and real estate. Lithuania attracts perspective investors by the favorable tax system, which presupposes different preferences on separate territories. Lithuania set very ambitious aim to become technological and innovative center in the Baltic States and the Northern Europe by creating technological parks and business incubators. Lithuania is the world leader on producing highly energetic micro–second lasers and speedy parametric light generators.

Key words: *Lithuanian economy, European Union, production, trade, external economic activities, social and economic indicators*

Введение

Литва, в которой проживает около 2979,3 млн. человек (по данным департамента статистики 2012 г.), после восстановления независимости в 1991 г. испытала быстрые социально–экономические и политические перемены. В данный момент в демократической Литве создана действующая рыночная экономика, которая составляет основу стабильного

© Станайтис С.А., Суботкевичене Р.Г., 2013

экономического развития. Литва, в 2004 г. ставшая членом Европейского Союза (далее – ЕС), активно пользуется преимуществами, которые ей дает принадлежность к общему рынку ЕС, внешняя политика ЕС. Членство Литвы в НАТО и ЕС обеспечивает экономическую и политическую стабильность и обеспечивает дополнительные возможности для хозяйственного развития. Благотворное влияние на Литву будет оказывать и членство в Европейском валютном союзе и присоединение к Шенгенской зоне. Эти факторы должны надлежащим образом повлиять на литовское экономическое развитие в плане улучшения имиджа Литвы, стимулирования роста экспорта и въездного туризма. И, наконец, значительная помощь структурных фондов ЕС также предоставляет большие возможности для развития литовской экономики. Следует отметить активную роль Литвы в сотрудничестве между регионами и достаточно хорошие отношения с соседями на Востоке и Западе, что может благоприятно сказаться на развитии экономики Литвы. Вместе с тем Литва, ввиду исторически сложившихся связей с Россией и другими странами Содружества Независимых Государств, а также выгодного географического положения, является важным мостом между Западным и Восточным рынками. Литва имеет географически выгодное расположение – в самом сердце Центральной Европы. Кроме того, Литва является морским государством с незамерзающим морским портом Клайпедой. Природные ресурсы Литвы достаточно скудны, поэтому страна сильно зависит от поставок сырья с Востока. Тем не менее, скудные природные ресурсы способствуют мобилизации других – в первую очередь человеческих – ресурсов, которые в настоящее время являются более перспективными с точки зрения долгосрочного экономического развития.

Литва обладает привлекательной природой и ландшафтом, а также богатым историческим и культурным наследием, живыми этно–культурными традициями края, историческими и культурными отношениями с другими странами, профессиональным искусством. Правда, многие из объектов культурного наследия находятся в плохом состоянии, поэтому их потенциал используется очень ограниченно (Общая национальная стратегия на 2007–2013 гг.).

Целью статьи является обзор общей экономической ситуации в Литве и обобщение экономических тенденций развития.

Аналитическая часть статьи базируется на данных Департамента статистики и выводах финансово–экономических аналитиков.

1. Экономические проблемы последних лет

Экономику Литвы до последнего времени нельзя было назвать индустриальной. На протяжении всей своей истории, начиная от эпохи Великого Княжества Литовского и заканчивая периодом в составе СССР, эта балтийская страна была известна в первую очередь как сельскохозяйственный и торговый регион.

Структура литовской экономики стала существенно меняться в 2001 году. С этого момента аграрный сектор начал уступать свои позиции технологичному. На протяжении последних пяти лет промышленность Литвы является главной движущей силой экономического роста страны. Львиная доля от 10 миллиардов ежегодных инвестиций, которые получает экономика Литвы, приходится на индустриальные отрасли. Сегодня главными из них в Литве считаются предприятия переработки, транспортная отрасль, энергетика, строительство и телекоммуникации.

С развитием мирового кризиса усиливался национальный экономический кризис. По мнению западных аналитиков, в первые месяцы 2009 г. экономика Литвы находилась в самой худшей ситуации с 1991 г., который является точкой отсчета для независимости этого государства в новейшей истории. Величина падения ВВП в I кв. 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом 2008 г. составила 13,6%. Ни один из крупных секторов хозяйства Литвы не избежал спада. Самый быстрый и большой спад наблюдался в строительстве (42%), отрасли, более других пострадавшей от кризиса. Инвестиции в недвижимость составили 2423 млн. литов и были на 37% меньше. В торговле, на предприятиях транспорта, услуг связи спад составил 20,9%, промышленности и энергетике – 13,5%.В целом объем ВВП в 2010 г. по сравнению с 2009 г. уменьшился на 15%. При этом незначительный рост был зафиксирован лишь в аграрном секторе, лесном хозяйстве и рыболовстве (1,6%). Наиболее глубоким было падение в строительстве – на 43,3%, торговле, на транспорте и в связи (17,3%), энергетике (14,4%). Спад промышленного производства составил 8,3%. Инвестиции в основной капитал сократились на 38,4%.

Хотя кризис тяжело задел Литву, в 2011 году, достигнутый рост на 5,9%, был один из самых стремительных в ЕС. Именно экспорт был основным двигателем роста экономики, по этому проблемы Европейской и мировой экономики влияют на перспективы роста Литвы. Внутреннее потребление в стране пока не пережило расцвета, как из–за снижения трат государственного бюджета, так и из–за банкрота одного из крупнейших государственных банков Snoras в конце 2011 года.

Как и во многих странах Европы, в Литве резко осложняется демографическая ситуация. Деморграфия может подрубить базис литовской экономики и самого государства. В начале 2013 года в Литве проживали 2 млн. 979 тысяч человек. За год количество жителей в стране сократилось более чем на 28 тысяч, свидетельствуют данные Департамента статистики. А всего с момента обретения независимости 22 года назад население Литвы уменьшилось примерно на 650 тысяч человек (почти на 20%). Причем, основной отток трудоспособного и репродуктивного населения пришелся на период после 2004 года, когда страна вступила в Европе быстро растущая после кризиса экономика Литвы демонстрирует, что сейчас страна лучше готова к потрясениям, однако в долгосрочной перспективе рост народного хозяйства будет зависеть от демографических проблем. Экономисты обращают внимание на статистические прогнозы, согласно которым в 2020 году в Литве будет на 350 тысяч меньше людей трудоспособного возраста, чем сейчас. демографические проблемы вызывают озабоченность и других Европейских стран, включая и крупнейшую экономику Европы Германию, однако в Литве, ещё должным образом не озаботились сокращением численности населения.

На экономику страны также влияет теневая экономика. Самая высокая доля теневой экономики зафиксирована в таких странах ЕС, как Латвия, Литва и Эстония, свидетельствует исследование Университета им. Иоганна Кеплера в австрийском городе Линц. По данным исследования, доля теневой экономики в 2011 году в Литве составила 29%, в Эстонии — 28,6%,вЛатвии–26,5%.

С началом 2010 года “выздоровление” литовской экономики связано с принятыми правительством мероприятиями по экономии. Среди развивающихся стран вторая масштабная консолидация бюджета была именно в Литве, требовательнее была только Латвия. В отличие от Латвии Литве не пришлось использовать финансирования институционных кредиторов.

Внешнеэкономическая политика Литвы направлена на защиту экономических интересов в структурах ЕС, в частности, влияние на внешнеторговую политику ЕС, получение средств из бюджета ЕС, а также привлечение иностранных инвестиций в экономику страны. Приоритетом внешнеэкономической политики Литвы является увеличение национального экспорта, как инструмента выхода из экономического кризиса и дальнейшего роста экономики. В этой связи осуществляются меры по стимулированию литовских экспортеров по выходу на новые перспективные рынки, в т.ч. Китая и Казахстана. Российский рынок, как и ранее, сохраняет интерес литовских экспортеров, особенно, в секторе поставок пищевой и сельскохозяйственной продукции, а также предоставлении транспортно–логистических услуг. Одним из основных направлений внешнеэкономической политики Литвы является улучшение инвестиционного имиджа страны в странах Евросоюза и других экономически развитых странах мира. Предусматривается формирование в Литве центра услуг высокого уровня на базе создаваемых «силиконовый долин», а также развития медицинских и туристических услуг.

Особое внимание уделяется развитию транспортно–логистических услуг. Для этого имеются объективные основания. Так, автомобильные дороги Литвы играют важную роль в обеспечении международных и транзитных перевозок. Через Литву проходит 6 автомагистралей европейского значения. Важное значение для развития услуг в области железнодорожных перевозок имеет прохождение через Литву двух европейских транспортных коридоров, а через территорию России – Транссибирской магистрали (ТСМ), которая соединяет Европу и страны СНГ с государствами Азиатско–Тихоокеанского региона, порты Балтийского и Черного морей с Тихим океаном. При формировании международных транспортных коридоров ТСМ включена в проекты ЭСКАТО ООН в качестве приоритетного маршрута в сообщении между Европой и Азией. Значительную роль в этом виде услуг имеет «Калининградский грузовой транзит» – который является важной составляющей транзитных перевозок российских грузов автомобильным и железнодорожным транспортом через территорию Литвы в/из Калининградской области для её жизнеобеспечения. Двигателями экономики страны в большой мере являются компании высоких технологий, а также крупные предприятия. Крупнейшей компанией в странах Балтии является предприятие по переработке и торговле нефтью ORLEN Lietuva (оборот которого в 2012 году был 5,7 млрд. евро), владельцем которого является Польский концерн ORLEN.

2. Обзор наиболее важных секторов экономики

Энергетика и топливная промышленность. Энергетические ресурсы Литвы невелики; крупных рек нет, поэтому на долю ГЭС приходится лишь малая часть выработки электроэнергии. Большая часть вырабатываемой электроэнергии приходится на ТЭС. Почти все топливо (в основном мазут и природный газ) ввозится из–за рубежа, т.к. своих месторождений нефти и газа в Литве нет. Также в качестве топлива используется торф, добываемый в республике.

Машиностроение и металлообработка. Машиностроение является специализированным; здесь производятся станки, оборудование, приборы, изделия электротехнической, электронной, радиоэлектронной промышленности. Электротехническая промышленность специализируется на производстве электродвигателей малой и средней мощности. Основные центры станкостроения – Вильнюс и Каунас. Также развиты машиностроение и судостроение.

Химическая промышленность. Основные направления развития химической промышленности – производство минеральных удобрений для сельского хозяйства, химического волокна для легкой промышленности, пластмасс для машиностроения. Центрами производства минеральных удобрений являются города Кедайняй и Йонава. Здесь производят суперфосфат, аммофос, серную кислоту, фосфорную кислоту и др. На основе химической промышленности развивается фармацевтическая промышленность, которая специализируется на производстве различных средств для инъекций.

Пищевая промышленность. В республике существуют 8 крупных мясоперерабатывающих комбинатов, поставляющих продукцию не только на внутренний рынок, но и в республики СНГ. Молочная промышленность представлена 5 крупными молочными комбинатами. Широко известны литовские сыры, которые в последнее время все чаще появляются в магазинах Москвы и С–Петербурга. Основные рыбоперерабатывающие предприятия находятся в Клайпеде. Они производят рыбные консервы, копченую и соленую рыбу, кулинарные изделия.

Транспорт. Из–за небольших размеров республики в последние годы получил развитие автомобильный транспорт. Он позволяет осуществлять доставку по принципу «от двери до двери». Большую роль здесь играют грузовые автомобили среднего класса (грузоподъемность до 5 тонн). Пассажирские перевозки в Литве производятся по 498 междугородным маршрутам. Железнодорожный транспорт с недавнего времени осуществляет только транзитные перевозки из России в Калининградскую область. Активно используется железнодорожная ветка, соединяющая Северо–Запад России и страны Балтии с Польшей. Общая протяженность железных дорог не превышает 2000 км. Отдельную большую роль в жизни Литвы играет морской транспорт.

Литовские порты обслуживают потребности не только республики, но и соседних регионов в России и Белоруссии. В Литве имеется один незамерзающий порт государственного масштаба – Клайпеда. Транзит через него приносит большой доход в бюджет государства. (4,5 % ВВП Литвы).

Таблица 1. Структура ВВП Литвы по отраслям, %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всего	100	100	100	100	100	100
Сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство	4,3	3,9	3,7	3,3	3,5	3,0
Промышленность	24,1	22,4	21,6	20,5	22,3	20,3
Строительство	8,8	10,2	10,0	6,4	5,8	5,4
Оптовая и розничная торговля	16,8	16,7	17,1	16,9	16,9	17,0
Гостиницы и рестораны	1,4	1,3	1,3	1,4	1,2	1,2
Транспорт, складирование и связь	12,8	12,8	12,2	13,8	15,3	17,1
Финансовое посредничество, недвижимость	14,9	16,3	16,7	16,5	16,0	17,0
Государственное управление	17,0	16,4	17,4	21,1	19,0	19,0

Источник: Департамент статистики Литовской Республики

Сельское хозяйство. В сельском хозяйстве занято около 8,5% трудоспособного населения республики. В 2003 году их численность составляла 17,8%. Сельскохозяйственные угодья занимают около 50% территории республики, пахотные площади занимают около 45%. Производится мелиорация земель, осушение болот. Большая часть территории Литвы имеет благоприятные условия для ведения сельского хозяйства. Преобладают подзолистые почвы. Наиболее плодородные почвы расположены в центральных районах. Площадь сельскохозяйственных угодий составляет 3,6 млн. га. Под зерновые культуры занято более половины посевных площадей (около 1.2 млн га). Наибольшие площади отведены под ячмень. Также выращивают озимую пшеницу, овес, бобовые. Часть земли отведена под выращивание льна и сахарной свеклы. Картофель выращивается практически во всех районах Литвы. Большие пространства занимают посевы кормовых культур, многолетних и однолетних трав. Под общественные сады отведено около 50 тыс. га. Основные культуры – районированные сорта яблонь, вишен и слив. Основные направления в животноводстве – молочное скотоводство и беконное свиноводство. Птицеводство специализированно и сконцентрировано – построено 5 крупных птицефабрик. Поскольку значительную часть Литвы занимают озера и искусственные водоемы, то развитие рыбоводства получило широкое распространение. В качестве основных видов разводят зеркального карпа, карася, леща. В реках и озерах в изобилии водятся пресноводные раки, которые в большом количестве вывозятся в Россию. В приморских населенных пунктах активно действуют рыболовецкие кооперативы и частные предприятия, ориентированные на вылов сельди и кильки.

Обзор основных направлений внешнеэкономической деятельности Литовской Республики в 2011 году

Товарооборот Литвы с зарубежными странами в 2011 г. вырос на 28,5% по сравнению с 2010 г. и составил 42 806,5 млн. евро. При этом объемы экспорта в 2011 г. по сравнению с 2010 г. увеличились на 28,8% до 20 169,8 млн. евро, импорта – на 28,2% до 22 636,6 млн. евро.

Таблица 2. Внешняя торговля Литовской Республики в 2007–2011 гг. (млн. евро)

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Товарооборот	30 321,9	37 221,1	24 919,8	33 303,8	42 806,5
Динамика,%	*113,6*	*122,8*	*66,9*	*133,9*	*128,5*
Экспорт	12 509,3	16 077,1	11 796,8	15 650,7	20 169,8
Динамика,%	*111,1*	*128,5*	*73,4*	*133,2*	*128,8*
Импорт	17 812,5	21 144,0	13 123,0	17 653,1	22 636,6
Динамика,%	*115,4*	*118,7*	*62,1*	*134,5*	*128,2*
Сальдо	– 5 303,2	– 5 066,9	–1 326,2	– 2 002,4	– 2 466,8

Источник: Департамент статистики Литовской Республики, собственные расчеты

Также как и в прежние годы, в 2011 году главными государствами партнерами Литвы по экспорту/импорту остались страны ЕС. Однако в разрезе отдельных государств наибольший удельный вес как в экспорте, так и в импорте имела Россия.

Источник: Департамент статистики Литовской Республики

По данным Департамента статистики Литовской Республики, в 2011 оду важнейшими партнерами Литвы по экспорту были: Российская Федерация (16,4%), Латвия (10,2%), Германия (8,9%), Польша (6,9%), Эстония (6,4%).

Основные партнеры Литвы по импорту по итогам 2011 года были: Российская Федерация (32,7%), Германия (9,7%), Польша (9,1%), Латвия (6,6%), Нидерланды (4,8%).

Таблица 3. Внешняя торговля Литвы с крупнейшими странами – партнерами в 2007–2011 гг. (млрд. евро).

	2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Всего	12,5	17,8	16,1	21,1	11,7	13,1	15,6	17,6	20,1	22,6
Россия	1,8	3,2	1,4	3,7	1,5	3,9	2,5	5,7	3,3	7,4
Германия	1,3	2,6	1,1	2,5	1,1	1,4	1,5	1,8	1,8	2,2
Польша	0,7	1,8	0,9	2,1	0,8	1,3	1,2	1,5	1,4	2,06
Латвия	1,6	0,9	1,8	1,1	1,1	0,8	1,4	1,1	2,06	1,5
Нидерланды	0,3	0,7	0,5	0,7	0,6	0,5	0,8	0,7	1,2	1,1
Эстония	0,7	0,6	0,9	0,6	0,8	0,3	0,7	0,5	1,3	0,6
Швеция	0,4	0,6	0,5	0,6	0,4	0,3	0,5	0,5	0,7	0,7
Белоруссия	0,5	0,3	0,7	0,3	0,5	0,2	0,8	0,3	1,04	0,5
Франция	0,4	0,6	0,7	0,6	0,3	0,3	0,5	0,4	0,8	0,5
Италия	0,2	0,7	0,2	07	0,2	0,5	0,3	0,5	0,3	0,7

Источник: Департамент статистики Литовской Республики, собственные расчеты

Основными статьями литовского экспорта в 2011 г., как и в предыдущие годы, оставались: минеральное топливо – 25,3%, средства наземного транспорта – 6,9%, котлы, оборудование и механические устройства – 5,9%, полимерные материалы, пластмассы – 5,4%, удобрения – 4,4%, электрические машины и оборудование – 3,9%, древесина и изделия из древесины – 2,9%, молоко и молочные продукты – 2,4%, одежда и принадлежности одежды – 1,4%. Наибольший рост экспорта в 2011 г. наблюдался по следующим позициям: удобрения – на 80%, минеральное топливо – на 41,6%, древесина и изделия из древесины – на 41,7%, средства наземного транспорта – на 38,6%, котлы, оборудования и механические устройства – на 33,3%.

Основным импортным товаром продолжает оставаться минеральное топливо. В 2011 г. поставки этого вида товара в стоимостном выражении выросли на 28,4% и достигли 33,6% от общего объема литовского импорта. В 2011 г. наблюдался рост и по другим важнейшим статьям литовского импорта: импорт средств наземного транспорта вырос на 50% и составил 7,9% от общего объема литовского импорта; импорт оборудования и механических устройств вырос на 45,4% и составил 7,1% от общего объема литовского импорта; импорт электрооборудования составил 4,8% от общего объема литовского импорта.

3. Социально–экономические показатели в 2012 году

В данном разделе представлен обзор новейших данных 2011–2012 гг. Изменения наиболее важных социально–экономических показателей 2005–2011 годов показаны в 4 таблице.

В данном разделе представлен обзор новейших данных 2012 г. Развитие ВВП в период 2007–2012 гг. было очень контрастным, в 2009 г. произошел один из крупнейших спадов (таблица 4). В 2012 г. ВВП достиг 112,41 млрд. лт. (32,58 млрд. евро) в текущих ценах. По сравнению с 2011 г., реальное изменение ВВП составило 3,6 процента. В 2012 г. валовой внутренний продукт на душу населения составил 37551 лит (10884,34 евро) в текущих ценах, а реальный темп роста составил 4,8 процента.

Таблица 4. Социально–экономические показатели 2005–2011 годов

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Рост ВВП (годовой), %	7.8	7.8	9.8	2.9	–14.8	1.4	3,6
Годовая инфляция, %	3.0	4.5	8.1	8.5	1.3	3.8	3,2
ПИИ, млрд. евро	6.9	8.4	10.3	9.2	9.6	10.3	11,9
Безработица, %	8.3	5.6	4.3	5.8	13.7	17.8	12,3

За 2012 г. в национальный бюджет поступило 9,03 млрд. евро (без учета средств финансовой помощи Европейского Союза и других зарубежных стран), а по сравнению с 2011 г. на 0,43. млрд. евро или на 7,9% больше. Средства финансовой помощи Евросоюза и других иностранных государств составили 2,06 млрд. евро.

В 2012 г. ВВП достиг 112,41 млрд. литов (32,58 млрд. евро) в текущих ценах. По сравнению с 2011 г., реальное изменение ВВП составило 3,6 процента. В 2012 г. валовой внутренний продукт на душу населения составил 37 551 лит (10884,34 евро) в текущих ценах, а реальный темп роста составил 4,8 процента.

В 2012 г. экспорт составил 23,07 млрд. евро, импорт – 25,07 млрд. евро. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. экспорт увеличился на 14,5 процентов, импорт – на 9,9 процента. В ЕС Литва по росту экспорта была второй после Латвии. В 2012 г. Литва больше всего экспортировала в Россию (18,9 проц.), Латвию (10,9 проц.), Эстонию (7,8 проц.), Германию (7,8 проц.), а импортировала – из России (32,2 проц.), Германии (9,8 проц.), Польши (9,7 проц.) и Латвии (6,1 процента). Товары литовского происхождения в основном экспортировались в Германию (10,4 проц.), Латвию (9,9 проц.), Эстонию (9,4 проц.) и Великобританию (9,4 проц.).

На 30 сентября 2012 г. совокупные ПИИ (прямые иностранные инвестиции) в Литве составили 40,2 млрд. литов (11,7 млрд. евро), на душу населения в среднем пришлось 13 473 лита (3902 евро) ПИИ.

По данным на 30 сентября 2012 г., в Литве более всего инвестируют шведские, польские, немецкие инвесторы. Совокупные ПИИ в Литве составили: 9,06 млрд. евро (77,7 проц.) – из 27 государств–членов ЕС; 0,52 млрд. литов (4,5 проц. всех ПИИ) – из стран СНГ. Основная часть инвестиций сделана в обрабатывающую промышленность – 28,7 процента, в финансовую и страховую деятельность – 19,6 проц., операции с недвижимостью – 11,5 процента от общего объема всех ПИИ.

Совокупные ПИ Литвы (ПИ–прямые инвестиции) за рубежом на 30 сентября 2012 г. составили 5,7 млрд. литов (1,6 млрд. евро).

Литовские предприниматели более всего инвестировали в Эстонии (9,8 млн. евро), в Нидерландах (8,6 млн. Евро), Латвии (6,6 млн. евро) и Беларуси (5,8 млн. евро). Наиболее интенсивно было снижение инвестиций в Украину (–6,6 млн. евро). Более всего литовские инвесторы за рубежом вложили в обрабатывающее производство (14,5 млн. евро), оптовую и розничную торговлю, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов (7,5 млн. евро) и информационно–коммуникационные (3,9 млн. евро) сферы.

В 2012 г. среднемесячная заработная плата нетто в национальной экономике составила 488,3 евро, в государственном секторе – 509,2 евро, в частном секторе – 471,4 евро. Средняя месячная заработная плата брутто в экономике страны (за вычетом индивидуальных предприятий) в третьем квартале 2012 г. составила 628,8 евро, в государственном и частном секторах – соответственно 668,2 и 605,6 евро. Средняя месячная заработная плата брутто в третьем квартале 2012 г., по сравнению с третьим кварталом 2011 года, увеличилась: в экономике страны – на 2,6, в государственном секторе – на 2,8, в частном секторе – на 2,7 процента. Среднемесячная зарплата нетто за год также увеличилась: в экономике страны – на 2,4, в государственном секторе – на 2,6, а в частном секторе – на 2,5 процента. Реальная заработная плата за год уменьшилась: по стране в целом – на 0,8, в государственном секторе – на 0,6, в частном секторе – на 0,7 процента.

Минимальная месячная заработная плата – 289,6 евро. Выплаченная государственным социальным страхованием средняя пенсия по старости составляет 23,6,5 евро.

Прогнозируют, что в 2013 г. зарплаты должны вырасти ещё больше – на 8%. Если прогнозы участников рынка подтвердятся, номинальная средняя зарплата в 2013 году должна увеличится до 797 литов и достичь зарплаты докризисного уровня (2008 года). Зарплаты части жителей Литвы увеличатся, это обусловлено улучшением экономического положения в стране, спросом на рабочую силу. Ситуация парадоксальна – зарплата растёт, а уровень безработицы остаётся высоким. Это говорит о существовании проблем на рынке труда. Неквалифицированной рабочей силе трудно выйти на рынок из–за барьера минимальной зарплаты и жёстких условий труда, которые осложняют трудовые отношения. На рынке также ощущается нехватка людей, отвечающих определённым требованиям: есть безработные, но нет людей с определёнными навыками. Третье – система социальной помощи и другие системы, а часто и нелегальные доходы побуждают людей официально оставаться безработными.

Туризм. По данным Государственного департамента по туризму, в 2012 году места размещения туристов страны приняли 1,98 млн. туристов, или на 10,3 процента больше, чем в 2011 году, в том числе иностранцев – 1,1 млн. человек, или на 12,1 процента больше. За первое полугодие 2012 г. доходы Литвы от въездного туризма составили 0,47 млрд. евро (+8,3 проц.). По сравнению с аналогичным периодом 2011 года, доходы от въездного туризма увеличились на 8,6 процента. Из десяти самых важных литовских въездных туристических рынков двузначным ростом, кроме России, характеризовались также Латвия (+22,1 проц.), Франция (+19,8 проц.), Германия (+17,6 проц.), Италия (+14,9 проц.) и Великобритания (+13,3 проц.). Меньше стало только туристов из Польши (–12,4 проц.). В первом полугодии 2012 г. 58,6 проц. иностранных туристов, остановившихся в местах размещения в Литве, прибыли из стран Евросоюза, по сравнению с 2011 г. число этих туристов увеличилось на 6,4 процента, из всех других стран – на 20,5 проц.

В 2011 г. Литву посетило 1,75 млн. туристов, то есть на одну пятую (20,3%) больше, чем в 2010 г. Это абсолютный рекорд с тех пор, как Литва присоединилась к Шенгенской зоне. По подсчетам, общий объем доходов от прибывших туристов составил почти 3 млрд. литов.

Перспектива и приоритетные отрасли

В краткосрочный период перспективы экономики Литвы будут определяться тем, как разрешит свои проблемы Евросоюз, находящийся под воздействием долгового кризиса. нынешний рост литовской экономики, поощряемый увеличением экспорта демонстрирует потенциал литовского бизнеса, способности, организованность, возможность переориентироваться с одного рынка на другой, реорганизацию производственных, финансовых, человеческих ресурсов компаниями.

Основной целью утвержденной в ноябре 2009 г. стратегии расширения экспорта на 2010–2013 гг. является ориентация на рынки региона Балтийского моря: Скандинавию, Латвию и Эстонию. Планируется сохранение и укрепление позиций на рынке

ЕС: в Германии, Великобритании, Франции, Польше, странах Бенилюкса, в традиционном Восточном (СНГ) направлении – России, Украине, Беларуси, а также налаживание сотрудничества с менее известными, но имеющими большую покупательную способность рынками Казахстана, Закавказья, арабских стран, Израиля, США, Италии, балканских стран. Намечено изучение возможностей экспорта продукции литовских предприятий в страны с растущей экономикой: Китай, Индию, другие страны Ближнего Востока, Латинской Америки.

В эти годы для поощрения экспорта планируется смягчить воздействие экономического спада на экспортирующие предприятия, расширять возможности поиска новых торговых партнеров, активнее проникать на новые рынки и создавать благоприятные условия для экспорта литовских товаров и услуг. Большое внимание будет уделяться поощрению экспорта товаров и услуг традиционных секторов промышленности, уже имеющих опыт, квалифицированную рабочую силу и конкурентное преимущество.

В качестве наиболее привлекательных для инвесторов отраслей Литовское Агентство развития упоминает транспорт и логистику, энергетику, оказание внешних услуг бизнеса, информационные и коммуникационные технологии, ПЕТ, лазерные и биотехнологии, а также металлообработку, производство продуктов питания и деревообработку. Имеется потенциал для успешного развития бизнеса в сферах туризма и недвижимости. Промышленность составляет примерно пятую часть народного хозяйства Литвы, в производящие отрасли вливается более четверти всех иностранных инвестиций. Литва привлекает своих инвесторов благоприятной налоговой системой, которая предусматривает различные льготы на отдельных территориях. В стране имеются две свободные экономические зоны – в Каунасе и Клайпеде, а также девять индустриальных парков, в которых работающие предприятия могут считаться с льготами.

Литва поставила амбициозную цель – стать технологическим и инновационным центром в Балтии и Северной Европе, создавая технологические парки и т.н. бизнес–инкубаторью Литва является мировым лидером по изготовлению высокоэнергетических микросекундных лазеров и производству особенно быстрых параметрических световых генераторов.

Список использованных источников

1. *Lietuvos ekonomikos apžvalga. Ūkio ministerija. Analizės ir strategijų skyrius, 2013*
2. *Lietuvos ekonomikos perspektyvos. AB DNB Bankas, 2012*
3. *Lietuvos ekonominių rodiklių apžvalga 2002 – 2012. Lietuvos statistikos departamentas.*
4. *Lietuvos kaimo raidos tendencijos. Lietuvos agrarinės ekonomikos institutas, 2011*
5. *Lietuvos Respublikos 2009 – 2013 metų eksporto plėtros strategija. Patvirtinta Lietuvos Respublikos vyriausybės 2009 lapkričio 11 d. nutarimu Nr. 1494. Prieiga: http://www.ukmin.lt/uploads/documents/Eksportas/12.1.%20Lietuvos%20Respublikos%202009%E2%80%932013%20met%C5%B3%20eksporto%20pl%C4%97tros%20strategija.pdf [žr. 2013 03 23].*
6. *Per metus Lietuvos BVP augo 3,6%. Prieiga: http://www.ekonomika.lt/naujiena/per–metus–lietuvos–bvp–augo–3–6–proc–35605.html?page=1#ixzz2OTroP2Mz [žr. 2013 03 24]*
7. *Strategija Lietuvai. Europos rekonstrukcijos ir plėtros banko dokumentas. 2012*
8. *Литва. Внешнеэкономическая деятельность. Обзор основных направлений внешнеэкономической деятельности Литовской Республики в 2011 году Prieiga: https://www.urm.lt/index.php?219265832 [žr. 2013 03 22]*

References

1. *Lietuvos ekonomikos apzxvalga. [Review of Lithuanian economy]. Uxkio ministerija. Analizexs ir strategijuu skyrius, 2013.*
2. *Lietuvos ekonomikos perspektyvos. [Lithuanian economic forecast]. AB DNB Bankas, 2012.*
3. *Lietuvos ekonominiuu rodikliuu apzxvalga 2002–2012. [Review of Lithuanian economic indicators for 2002 – 2012]. Lietuvos statistikos departamentas.*
4. *Lietuvos kaimo raidos tendencijos. [Agrarian tendencies of Lithuania]. Lietuvos agrarinexs ekonomikos institutas, 2011.*
5. *Lietuvos Respublikos 2009–2013 metuu eksporto plextros strategija. [Strategy of developing export of Lithuanian Republic 2009 – 2013]. Patvirtinta Lietuvos Respublikos vyriausybexs 2009 lapkricxio 11 d. nutarimu Nr. 1494. http://www.ukmin.lt/uploads/documents/Eksportas/12.1.%20Lietuvos%20Respublikos%202009%E2%80%932013%20met%C5%B3%20eksporto%20pl%C4%97tros%20strategija.pdf*
6. *Per metus Lietuvos BVP augo 3,6%. [GDP of Lithuania for all these years grew on 3.6%]. http://www.ekonomika.lt/naujiena/per–metus–lietuvos–bvp–augo–3–6–proc–35605.html?page=1#ixzz2OTroP2Mz [zxr. 2013 03 24]*
7. *Strategija Lietuvai. [Strategy for Lithuania]. Europos rekonstrukcijos ir plextros banko dokumentas. 2012.*
8. *Litva. Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost'. Obzor osnovnykh napravleniy vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Litovskoy Respubliki v 2011 godu [Lithuania. External economic activity. Review of the main directions of external economic activities Lithuanian Republic in 2011]. https://www.urm.lt/index.php?219265832*

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Станайтис Саулюс Альгирдович, доктор наук, профессор, заведующий кафедрой по географии и туризму
Эдукологический университет Литвы
Студенту, 39, г. Вильнюс, LT – 08106, Литва
Суботкевичене Регина Григорьевна, доктор наук, доцент
Эдукологический университет Литвы
Студенту, 39, г. Вильнюс, LT – 08106, Литва

DATA ABOUT THE AUTHORS

Sulus Algirdovich Stanaytis, Doctor of Philosophy, Professor, Head of Board on Geography and Tourism
Educologic University of Lithuania
Studentu, 39, Vilnius, LT – 08106, Lithuania
Regina Grigiryevna Subotkevichene, Doctor of Philosophy, Associate Professor
Educologic University of Lithuania
Studentu, 39, Vilnius, LT – 08106, Lithuania

УДК 339.564 (476)

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ И ОПТИМИЗАЦИИ

Шкутько О.Н.

В условиях глобализации мировой экономики экономическая независимость любого государства невозможна без решения такой важной проблемы, как завоевание своей ниши на мировом рынке. Изучение потенциала национальной экономики и его позиционирование на мировом рынке является проблемой, требующей не только внимания, но и изучения. Оценка реального состояния народного хозяйства и результативность его внешнеэкономической деятельности могут стать той отправной платформой, которая позволит сформулировать приоритеты экспортной политики Республики Беларусь.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что в условии интеграции в мировую экономику необходимо стимулирование и оптимизация экспортного потенциала Республики Беларусь и разработка направлений повышения его эффективности.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: охарактеризовать задачи и инструменты его стимулирования; определить особенности развития экспорта в зарубежных странах, дать оценку их экспортного потенциала; проанализировать состояние экспортного потенциала Республики Беларусь, предложить направления его повышения.

Наиболее важная роль государства в развитии экспорта заключается в поддержке экспортеров посредством создания благоприятной внешней среды и стимулов к экспорту. Оно также может стимулировать экспорт посредством технической и финансовой поддержки (в наибольшей степени косвенной – например, льготирование прибыли на создание товаропроводящих сетей), акцентируя при этом внимание на малых и средних предприятиях, которым недостает подобных ресурсов. Решения в вопросах экспорта, включая структуру товаропроводящих сетей, должны исходить непосредственно от компаний. Подобные решения наиболее эффективны на микро уровне, так как позволяют учесть особенности конкретных предприятий, их продуктов и целевых рынков.

Ключевые слова: *экспорт, экспортная политика, торговая политика экспортный потенциал, стимулирование экспорта, внешняя торговля.*

EXPORT POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF BELARUS: DIRECTIONS OF IMPROVEMENT AND OPTIMIZATION

Shkutko O.N.

In the conditions of globalization of the world economy independence of any state is impossible without solving such important problem as finding its niche on the world market. Study of potential of national economy and its positioning on the world market is the problem which requires not only attention, but also studies. Assessment of real condition of economy and results of external economic activities may become the starting platform for formulating the priorities of export policy of the Republic of Belarus.

The aim of article is to substantiate the provision that in the conditions of integration into the world economy, stimulation and optimization of export potential of the Republic of Belarus and development of directions for the increase of its effectiveness are drastically important.

The following tasks shall be solved for achieving the above aim: to characterize tasks and instruments of stimulation; to determine peculiarities of development of export in foreign countries and assess their export potential; to analyze the condition of export potential of the Republic of Belarus and propose the directions of its increase.

Conclusions. The most important role of the state in export development lies in the support of exporters by means of creating favorable external environment and motivation factors. The state may also stimulate export by means of technical and financial support (in most cases indirect support – for examples, subsidies for income from the establishment of commodity distribution networks), paying attention to the small and medium enterprises lacking the necessary resources. Export decision including on the structure of commodity distribution networks shall be taken by the companies. Similar decisions are the most effective on micro–level, as they allow taking into account peculiarities of the separate enterprises, their products and target markets.

Key words: *export, export policy, trade policy, export potential, stimulation of export, external trade.*

Постановка проблемы. Переход экономики Беларуси на рыночные условия предопределил необходимость поиска путей, способствующих решению стратегических и амбициозных задач по вхождению нашего государства в число 50–и наиболее развитых государств мира. Эффективная стратегия стимулирования экспорта Республики Беларусь позволит государству обеспечить реализацию важнейших положений Программы социально–экономического развития страны на 2011–2015 гг. Диверсификацию экономики и увеличение экспортных возможностей страны нужно начинать с промышленного комплекса. При этом диверсификация экономики и увеличение экспортных возможностей – это сложная и многогранная проблема, в которой тесным образом переплетаются экономические, финансовые, социальные, технические и организационные вопросы, и разрешение этой проблемы требует комплексного подхода.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что в условии интеграции в мировую экономику необходимо стимулирование и оптимизация экспортного потенциала Республики Беларусь и разработка направлений повышения его эффективности.

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи: охарактеризовать задачи и инструменты его стимулирования; определить особенности развития экспорта в зарубежных странах, дать оценку их экспортного потенциала; проанализировать состояние экспортного потенциала Республики Беларусь, предложить направления его повышения.

Основная часть. Наращивание странами мирового сообщества предельно допустимого уровня государственного долга, беспрецедентное понижение кредитного рейтинга США, масштабный долговой кризис в еврозоне, сохраняющиеся глобальные дисбалансы в международной торговле, другие негативные факторы со всей очевидностью свидетельствуют: ситуация в мировой экономике продолжает оставаться сложной, несмотря на предпринимаемые международными институтами усилия по ее нормализации. Еще недавно звучавшие из уст авторитетных экспертов прогнозы относительно скорой стабилизации макроэкономической ситуации оказались излишне оптимистичными.

Происходящие процессы не могут не отозваться негативными последствиями на открытых экономиках мира, и Республика Беларусь не исключение. Нестабильная ситуация на глобальных финансовых площадках, обострение внутриполитической борьбы в странах – торговых партнерах Беларуси, протекционистская политика некоторых из них – вот далеко не полный перечень препятствий, которые, наряду с текущими внутриэкономическими проблемами, приходится преодолевать в целях увеличения экспорта.

© Шкутько О.Н., 2013

Стратегические направления развития экспорта определены Программой социально–экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы и Национальной программой развития экспорта на аналогичный период. Основная цель – обеспечение сбалансированного развития на основе опережающих темпов роста экспорта над импортом. Перед республикой стоит важнейшая задача: достичь в текущей пятилетке роста экспорта товаров в 2,2 раза, услуг – в 3 раза, выйдя уже к концу 2014 года на положительное внешнеторговое сальдо.

Республика Беларусь принимает активное участие в международном разделении труда при некоторой тенденции к его снижению. Растет экспорт на душу населения, а также эффективность экспорта, измеряемая темпом роста экспорта на душу населения от каждого экспортируемого процента ВВП (таблица 1). Однако эффективность белорусского экспорта пока достаточно низка в сравнении с аналогичными показателями стран с малой экономикой Западной и Северной Европы. С 1993 г. страна имеет отрицательное сальдо торгового баланса, еще более выросшее в связи с последствиями мирового финансово–экономического кризиса. Утрачиваются сравнительные преимущества и снижается конкурентоспособность выпускаемой продукции, что требует разработки внешнеторговой стратегии Республики Беларусь с учетом современных тенденций развития международной торговли, а также успешного опыта участия в международном разделении труда стран с малой экономикой Западной и Северной Европы.

Таблица 1. Участие Республики Беларусь в международном разделении труда

Год	Доля в мировом экспорте, %	Доля в мировом ВВП, %	Коэффициент МРТ, %	Экспорт на душу населения, дол./чел.	Рост экспорта на душу населения от каждого экспортируемого процента ВВП, %
2001	0,12	0,04	3	733	25,5
2003	0,13	0,05	2,6	912	31,9
2005	0,15	0,07	2,1	1640	54,7
2007	0,18	0,12	1,5	2500	55,2
2008	0,21	0,10	2,1	3390	69,9
2009	0,16	0,09	1,9	2170	70,0
2010	0,17	0,09	2,0	2600	75,0
2011	0,16	0,09	2,1	4257	78,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

За период с 1998 по 2003 г. выявлены сравнительные преимущества Республики Беларусь в производстве и экспорте 60 экспортных групп товаров. С 2004 по 2010 г. Беларусь сохранила сравнительные преимущества по 35 товарным группам, приобрела — по 4. Сравнительные преимущества республики улучшаются по 14 экспортным группам, остаются без изменений — по 2, ухудшаются, но остаются еще на достаточно высоком уровне — по 19, имеют потенциал для роста в краткосрочной перспективе — по 4 группам. Анализ экспортных возможностей позволил выделить три экспортные группы товаров, которые могут стать приоритетными направлениями государственной политики Республики Беларусь в области стимулирования экспорта по расширению товарной номенклатуры и рынков сбыта на кратко–, средне– и долгосрочную перспективы с целью сокращения отрицательного сальдо торгового баланса [2, с. 36].

К *первой группе* относятся товары, сравнительные преимущества по которым остаются без изменений или улучшаются на мировом рынке, начиная с 1998 г., обладающие высокой конкурентоспособностью среди аналогичной продукции других стран. По прогнозам ОЭСР, цены на товары, относящиеся к первой, второй и третьей группам, из разделов «Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция» и «Переработанные сельхозпродукты» будут иметь тенденцию к росту на мировом рынке до 2018 г. К товарам первой группы относятся: из раздела *«Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция»* — говядина свежая, охлажденная, мороженая; текстильное волокно без хлопка/джута; из раздела *«Переработанные продукты»* — мясные консервы; молочные продукты; масло и сыры; творог; из раздела *«Дерево, продукция из дерева, бумага»* — мебель, отделочные материалы; из раздела *«Химические товары»* — резиновые шины, протекторы; минеральные удобрения; из раздела *«Кожа и кожаные изделия»* — кожа; из раздела *«Металлы и другие промышленные товары»* — железные и стальные провода; конструкции из железа, стали и алюминия; из раздела *«Машины без электроники»* — тракторы; из раздела *«Электронные компоненты»* — оборудование для распределения электричества; из раздела *«Транспортное оборудование»* — дорожные автомобили; из раздела *«Минеральные продукты»* — брикеты, бурый уголь, торф; низкосортный бензин, битумные масла; жидкие пропан, бутан.

Ко *второй группе* относятся товары, по которым имеются достаточно высокие сравнительные преимущества, но наблюдается тенденция снижения конкурентоспособности на мировом рынке. Для сохранения экспортного потенциала по данным группам товаров необходимы принятие срочных мер по повышению их конкурентных преимуществ путем привлечения инвестиций и технологий как в производства, работающие с сырьем, так и в перерабатывающую промышленность, разработка новых маркетинговых стратегий продвижения и удержания позиций белорусских товаропроизводителей на мировом рынке. К ним относятся: из раздела *«Свежие продукты и сырьевая сельскохозяйственная продукция»* — необработанная кожа с мехом; свинина; птица свежая, охлажденная, мороженая; мясные субпродукты; из раздела *«Переработанные продукты»* — сахар, мед, патока; из раздела *«Дерево, продукция из дерева, бумага»*— древесина простой обработки; шпон, фанера; из раздела *«Пряжа, ткани, текстиль»*— текстильная комплексная нить; текстильное волокно; специальная пряжа, волокно; из раздела *«Химические товары»* — синтетическая прядильная нить; первичный этиленовый полимер; из раздела *«Металлы и другие промышленные товары»* — глина, огнеупорный материал; сырье, изделия из железа и стали; железные и стальные прутья, бруски; метизы без электроизоляторов; бытовые приборы из обычного металла; из раздела *«Электронные компоненты»* — электрическое и неэлектрическое бытовое оборудование; из раздела *«Транспортное оборудование»*— грузовые автомобили; прицепы и автоприцепы; из раздела *«Одежда»* — тканые женская одежда, одежда для девочек [2, с. 37].

К *третьей группе* относятся товары, по которым Республика Беларусь обладала сравнительными преимуществами в 1998—2003 гг., но затем либо их утратила, либо прекратила экспортировать продукцию на мировой рынок, но потенциал для ее производства и экспорта существует. Кроме того, в третью группу можно включить товары с высоким потенциалом роста сравнительных преимуществ в кратко– и среднесрочной перспективах при условии повышения их конкурентоспособности. Необходимо отметить, что при стимулировании производства и экспорта товаров из указанных групп акцент следует сделать на выпуск наукоемкой узкоспециализированной продукции мелкими и средними партиями с учетом спроса и интересов конкретного потребителя. Это потребует привлечения инвестиций для модернизации и технологического обновления производства, повышения квалификации работников низшего и среднего звеньев, а также управленческого персонала для

разработки агрессивной стратегии завоевания и удержания конкурентных позиций на мировом рынке. Особого внимания для выпуска конкурентоспособной готовой продукции требует приобретение качественного и недорогого сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, для чего ставки импортных таможенных пошлин на данные товары необходимо установить на нулевом уровне с целью диверсификации источников их поставки. К товарам третьей группы относятся: из раздела *«Переработанные продукты»* — рыба, моллюски консервированные; мука пшеничная и ржано–пшеничная; зерновая мука грубого помола; кондитерские изделия из сахара; шоколад, какао–продукты; маргарин; из раздела *«Пряжа, ткана, текстиль»* — настил пола; из раздела *«Химические товары»* — красители, краски, лаки; крахмалы и клеи; органические и неорганические химические соединения; парфюмерия, косметика, исключая мыло; из раздела *«Кожа и кожаные изделия»* — дубленая, выделанная кожа с мехом; обувь; из раздела *«Металлы и другие промышленные товары»* — железный и стальной материал для железнодорожного транспорта; из раздела *«Машины без электроники»* — сельскохозяйственные машины, исключая тракторы; шариковые и роликовые подшипники; инжиниринговое оборудование; из раздела *«Одежда»* — шитые женская одежда, одежда для девочек; из раздела *«Прочие промышленные товары»* — здания из сборных элементов; санитарно–техническая теплоарматура; оптические приборы; изделия из пластика [2, с. 38].

В экспортном ассортименте Республики Беларусь присутствует и высокотехнологичная продукция, но ее удельный вес в общем экспорте составляет 1,64 %, поэтому сравнительные преимущества по ней не выявлены. С учетом эволюции экспортной специализации стран с малой экономикой Западной и Северной Европы, имеющихся у Республики Беларусь возможностей и при условии повышения инвестиционно–инновационного потенциала производства и роста конкурентоспособности экспорта актуальна необходимость увеличения в экспортном портфеле страны количества следующих высокотехнологичных товарных позиций: антибиотики, иммунные сыворотки, препараты крови и препараты, содержащие гормоны; электронные схемы и оборудование для фотокопирования, различные части компьютерной техники, видеоаппаратура, печатные схемы, электронные панели, пульты управления, оптические кабели, микроволновые трубки, полупроводниковые устройства, неэлектронные аналоговые микросхемы, части измерительных устройств, цифровые записывающие устройства и др.

Анализ внешнеторговой статистики по итогам 2011 года позволяет говорить о том, что принятые в Беларуси меры по наращиванию экспорта, ужесточению денежно–кредитной и бюджетно–налоговой политики способствовали началу формирования обнадеживающих тенденций в решении задачи достижения положительного сальдо внешнеторгового баланса.

Экспорт товаров составил 41 409,5 млн. долларов (75,8 % ВВП), что в 1,6 раза больше, чем за 2010 год. Физический объем экспорта увеличился на 29,5 % при росте средних цен на 23,1 %. 2011 год характеризовался изменением условий поставок нефти и нефтепродуктов (беспошлинно внутри Таможенного союза).

Экспорт энергетических товаров составил 14 078 млн. долларов, что в 2,1 раза больше, чем за 2010 год. Физические объемы поставок энергоносителей за рубеж выросли в 1,5 раза, в то время как средние цены на них – на 35,8 %.

Экспорт остальных товаров (без учета энергетических) сложился в размере 27 331,5 млн. долларов и вырос на 47,3 %. При этом наблюдалось увеличение как физических объемов поставок данных товаров (на 20,7 %), так и средних цен (на 17,8 %).

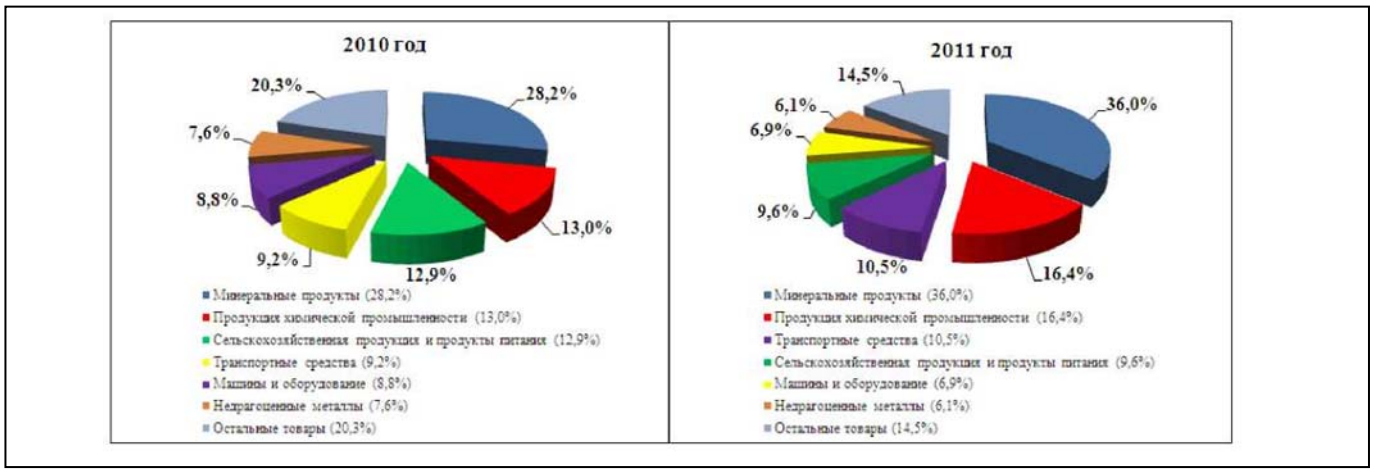


Рисунок 1. Структура экспорта Республики Беларусь, %
Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1].

Основными видами экспортируемых Республикой Беларусь товаров являлись: нефть и нефтепродукты, экспорт которых составил 13 857 млн. долларов (34,4 % экспорта товаров), а также калийные удобрения – 3 351,4 млн. долларов (8,3 %).

Товары белорусского производства поставлялись на рынки 156 государств. В Российскую Федерацию продано 34 % общего объема экспорта Республики Беларусь, из которых 37,8 % составили поставки транспортных средств, машин и оборудования, 23,7 % – сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. В страны ЕС было поставлено 39 % общего экспорта товаров, при этом доля минеральных продуктов в экспорте в эти страны составила 69 %.

За экспорт товаров поступило валютной выручки на сумму 41 003,5 млн. долларов (рост в 1,6 раза). Поступления в евро составили 37,2 % всех денежных поступлений от экспорта товаров (за 2010 год – 32,3 %), в российских рублях – 30,4 % (37,6 %) и в долларах США –26,1% (29,2%).

Экспорт услуг составил 5 260,9 млн. долларов (9,6 % ВВП) и увеличился на 16,9 %. Наибольший удельный вес в экспорте услуг составили транспортные услуги (67,3 %), которые по сравнению с 2010 годом выросли на 17,7 %. Сокращение экспорта услуг наблюдалось лишь по статье страховые услуги – на 35 %. По остальным видам услуг зафиксировано увеличение экспорта.

Основными потребителями отечественных услуг выступили резиденты Российской Федерации (им оказано 21,3 % всех экспортированных услуг), Германии (14,9 %) и Польши (8,9 %).

Необходимо совершенствовать структуру импорта Республики Беларусь с целью ее оптимизации и налаживания производства конкурентоспособной продукции на экспорт с учетом опыта стран с малой экономикой Западной и Северной Европы. Вследствие ухудшения сравнительных преимуществ и снижения конкурентоспособности машиностроительной продукции Республики Беларусь на основных рынках сбыта необходимо оценить возможности производства конкурентоспособных деталей и комплектующих изделий белорусскими предприятиями — самостоятельно либо с участием в

научно–техническом, производственном и сбытовом кооперировании с иностранными партнерами. Использование преимуществ международного разделения труда при производстве машин и транспортного оборудования повысит их инновационный потенциал и конкурентоспособность выпускаемой продукции, снизит трансакционные издержки.

Сравнение экспортного потенциала Беларуси со странами региона доказывает серьезные недостатки экспортной политики страны. Ориентация на использование преимущественно внутренних инвестиционных ресурсов, жесткий торговый протекционизм, неблагоприятный деловой климат и чрезмерно сложные условия реализации проектов «зеленого поля» (создание предприятий с нуля) являются эндогенными причинами ограничения экспортного потенциала. Белорусские предприятия практически отсутствуют в структурах вертикальной (производство комплектующих или полуфабрикатов) и горизонтальной (размещение полноценных заводов по производству товаров) интеграции транснациональных корпораций (ТНК). Данные Всемирного банка о состоянии торговли товарами в мире показывают, что Беларусь генерирует большие издержки упущенной выгоды именно из–за своей экономической политики.

Таблица 2. Анализ экспортного потенциала Беларуси в сравнении со странами региона

Страна	Экспорт на душу населения, дол.	Экспорт промышленных товаров, в % от всего объема экспорта товаров	Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от экспорта промышленных товаров
Беларусь	2014	52	3
Россия	2145	19	8
Украина	816	69	4
Молдова	258	39	3
Казахстан	2532	16	2
Польша	2888	78	4
Латвия	3045	57	5
Литва	4689	56	6
Германия	13565	83	17
Голландия	28880	68	30
Н. Зеландия	5612	31	14
Швеция	16384	79	17
Китай	739	92	31

Примечание – Источник: [3].

В сложившихся условиях важнейшим направлением совершенствования экспортного потенциала является стимулирование процесса диверсификации. Для этого необходимо определить, производство каких именно товаров позволяет накопить знания, навыки, умения, потенциал для выпуска новых, более технологоемких товаров и их внедрения в экспортную корзину страны. Очевидна стратегическая необходимость изменения структуры экспорта в сторону увеличения продаж инновационной, наукоемкой продукции с высокой долей добавленной стоимости, а импорта – в сторону сокращения потребления энергоресурсов и сырья. Для этого следует обеспечить максимально ускоренную модернизацию экономического комплекса Беларуси с одновременным смещением центра тяжести его развития в пользу наукоемких инновационных производств с минимальной зависимостью от импорта энергии, сырья и комплектующих.

Модернизация экономики, в свою очередь, требует привлечения иностранных инвестиций. В 2012 году необходимо обеспечить приток прямых инвестиций из–за рубежа на чистой основе в объеме 6,5 млрд. долларов. Добиваться этого необходимо путем не только привлечения стратегических инвесторов к участию в приватизации, но и налаживания сотрудничества с ведущими транснациональными корпорациями и инвестиционными компаниями. В настоящее время необходимо вести интенсивный поиск инвестиционных агентов, заинтересованных в представлении страны на международной арене с учетом взаимных интересов и при этом имеющих связи с ведущими мировыми корпорациями.

Обеспечение сбалансированности экспортно–импортных операций и платежного баланса предполагает также рационализацию внутренних издержек, соответствие бюджетных расходов, кредитования, заработной платы темпам роста производства, ВВП и производительности труда.

Однако в Республике Беларусь не разработан теоретический аппарат, обосновывающий процесс диверсификации; нет методики оценки данного процесса применительно к условиям функционирования национальной экономики; отсутствует соответствующий алгоритм отбора товаров, развитие производства которых генерирует указанный выше потенциал. Кроме того, недостаточно освещен опыт стимулирования диверсификации и ее оценки в странах с разным уровнем экономического развития, не изучено влияние методов государственного регулирования, которые способствуют либо препятствуют данному процессу.

Процессу диверсификации экспорта в республике присуще сырьевое направление развития, как в наименее развитых странах, т.е. значительно возрастает доля сырьевых товаров.

Стимулировался рассматриваемый процесс развитием экспорта продукции нефтехимической отрасли, минеральных ресурсов и материалов, преимущества и показатели доходности которых на рынке ЕС в сравнении с другими товарами невелики, а цены подвержены колебаниям. Однако зарубежные экономисты отмечают, что развитие данных отраслей направлено на получение краткосрочных прибылей, но не сможет привести к трансформации структуры экспорта в пользу увеличения доли готовой продукции и долгосрочному экономическому росту.

Анализ прямого и косвенного воздействия ряда экономических и неэкономических факторов на процесс диверсификации белорусской экспортной корзины показал, что он в большей степени подвержен негативному влиянию нетарифных методов регулирования, так как основная доля перспективных товаров сконцентрирована в отраслях, по отношению к которым чаще всего инициируются антидемпинговые расследования и применяются антидемпинговые пошлины, подписываются соглашения о добровольном ограничении экспорта и устанавливаются ограничительные квоты на него, а также действуют другие ограничительные меры, включая санитарные, фитосанитарные, и нормы по утилизации опасных веществ, входящих в состав таких товаров.

В то же время анализ тарифных ставок по наиболее перспективным группам товаров показал, что данный инструмент экономического регулирования оказывает несущественное влияние на процесс диверсификации экспорта, поскольку ставка тарифа в большинстве случаев равна нулю. Влияние неэкономических методов ограничения экспорта обусловлено обоюдным стремлением государств к установлению добрососедских отношений. Препятствия, возникающие по причине применения инструментов регулирования импорта, могут быть устранены только дипломатическим договорным путем.

Внешнеторговая стратегия Республики Беларусь как малой открытой экономики в условиях либерализации международной торговли направляется на повышение эффективности и конкурентоспособности белорусского экспорта,

оптимизацию товарной структуры импорта и пополнение экспортного портфеля более доходной на мировом рынке наукоемкой и капиталоемкой продукцией с высокой добавленной стоимостью, реализацию приоритетов регионального внешнеторгового сотрудничества с Российской Федерацией, Европейским Союзом, странами Азии, Африки и Латинской Америки.

В глобальном контексте необходимо рассмотрение любого региона Республики Беларусь как элемента системы международных экономических отношений, который является компонентом более масштабной системы межгосударственного экономического сотрудничества. Понимание такого положения региона в системе общегосударственных приоритетов позволяет смоделировать формы сотрудничества, где возможна постоянная кооперация между предприятиями, организациями и предпринимателями, реализация совместных экологических, культурных и образовательных программ, исследовательских проектов, обмен различной информацией. Необходимо также учесть, что потенциал трансграничного сотрудничества, с одной стороны, формируется на схожести экономик приграничной территории и целесообразности совместными усилиями решать общие проблемы социально–экономического развития сопредельных стран, а с другой стороны, предполагает разноуровневость экономических структур в пределах трансграничной зоны как один из рычагов международного экономического сотрудничества.

Трансграничное сотрудничество приграничных территорий Республики Беларусь со смежными странами–членами ЕС следует рассматривать как одно из направлений взаимовыгодного сотрудничества со странами Западной Европы, т. к. с прошедшим расширением ЕС резко возросла роль тех регионов, которые имеют непосредственно соседство с ЕС. Приоритетами данной группы регионов должны стать экономическое сотрудничество; охрана окружающей среды и рациональное природопользование; развитие социальной сферы; строительство совместной приграничной и транспортной инфраструктуры.

Следует учитывать исторические традиции, социокультурную и социально–экономическую специфику как своей страны, так и стран — торговых партнеров в отношении правил и норм хозяйствования, критериев качества продукции. Службы маркетинга предприятий совместно с советниками посольств по торгово–экономическим вопросам, отраслевые министерства и концерны должны обеспечить оперативное решение этих вопросов.В данный период целесообразно сокращение цепи посредников путем открытия собственных представительств за рубежом, создания и совершенствования работы логистическо–экпедиторских служб.

Мировая практика свидетельствует, что во многих странах (США, Нидерланды, Испания, Бразилия, Колумбия, Мексика, Сингапур, Дания, Польша, Япония, Канада, Германия, Швеция, Малайзия и др.) успешно функционируют организации по поддержке национального экспорта. Подобные организации являются ключевым звеном и катализатором в национальной системе поддержки экспорта и привлечения в национальную экономику иностранных инвестиций.

У экспортеров, которые еще не заняли своей ниши на зарубежных рынках, обычно не хватает ресурсов для продвижения нового товара (стоимость подобных мероприятий для неосвоенного рынка и нового товара может быть очень высока). Исходя из этого, правительствам отводят роль посредника, который заполняет эту нишу и обеспечивает экспортеров необходимыми ресурсами (в том числе и финансовыми). Правительство может оказывать помощь компаниям государственного и частного сектора посредством разного рода услуг, начиная с предоставления информации о текущих возможностях на мировых рынках и заканчивая совместной разработкой и внедрением программ продаж продукции за рубеж. Подобные меры обычно осуществляются организациями по поддержке экспорта, которые играют важную роль в развитии и расширении экспорта страны.

Исходя из зарубежного опыта, существует необходимость создания агентства по стимулированию экспорта в Республике Беларусь, причем это должно быть государственное предприятие, подотчетное определенному министерству или напрямую Правительству Республики Беларусь. Основными функциями такого агентства являются финансовая и информационная поддержка экспортеров, облегчение условий доступа на внешние рынки, содействие привлечению иностранных инвестиций и др. При налаживании успешного функционирования агентства в перспективе следует предусмотреть создание зарубежных представительств в странах — основных потребителях экспортной продукции Республики Беларусь.

На первоначальном этапе создания агентства финансирование целесообразно осуществлять из бюджетных источников с последующим уменьшением их доли и увеличением финансирования из других источников (специальные сборы от экспорта; плата за услуги, разработку бизнес–планов; участие в выставочно–ярмарочной деятельности; взносы; отчисления от импортных пошлин; международная финансовая и техническая помощь; процент от суммы сделки по приватизируемым объектам и др.).

Для стимулирования экспорта товаров Республики Беларусь целесообразны следующие меры:

- прекращение дотаций убыточным предприятиям и повышение заинтересованности руководителей в реализации продукции. Проведение реинжиниринга на убыточных государственных предприятиях, продукция которых не востребована на отечественном и мировом рынке;
- вынос сборочных производств экспортной продукции в страны–потребители. Ускорение создания товаропроводящих сетей отечественных предприятий на внешних рынках;
- приоритетное направление ресурсов в отрасли и производства, имеющие максимальную экспортную отдачу. Введение национальной автоматизированной системы электронного декларирования экспорта;
- субсидирование экспортоориентированной продукции, но не на стадии ее производства, а на этапе научно–исследовательских и опытно–конструкторских разработок. Увеличение объемов гарантирования, выделение дополнительных экспортных кредитов, снижение уровня налоговой нагрузки на экспорт (обнуление или снижение вывозных таможенных пошлин);
- осуществление мероприятий по использованию национальных валют в расчетах с важнейшими торговыми партнерами.

В целях реализации экспортного потенциала целесообразно реализовать следующие меры:

- повышение эффективности действующих и создание новых экспортно ориентированных производств, увеличение рентабельности экспорта и объемов поступления валютной выручки;
- увеличение доли услуг в общем объеме экспорта товаров и услуг за счет развития новых видов информационно–коммуникационных, туристических, компьютерных, инжиниринговых, страховых, банковских, финансовых и прочих услуг;
- увеличение экспорта высокотехнологичной и наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью;
- развитие системы кредитования и страхования экспорта, использование иностранных кредитов и механизмов международной помощи для продвижения отечественных товаров и услуг на зарубежные рынки;
- привлечение кредитных ресурсов и прямых иностранных инвестиций в соответствии с потребностями страны в инвестициях;
- освоение новых внешних рынков, выход на стратегический уровень отношений с динамично развивающимися странами Азии и Латинской Америки;
- создание предприятий за рубежом в целях снижения транзакционных издержек и увеличения экспортной прибыли;
- активизация участия Республики Беларусь в интеграционных процессах, направленных на укрепление торгово–экономического сотрудничества в рамках СНГ (Союзное государство, ЕврАзЭС, Таможенный союз, Единое экономическое пространство), а также в рамках Европейского союза (Восточное партнерство);

- устранение барьеров доступа товаров и услуг на внешние рынки и снятие ограничений в торговле с основными странами–партнерами;
- упрощение таможенных процедур и внедрение новых прогрессивных технологий таможенного администрирования;
- приближение нормативных правовых актов к требованиям ВТО, что будет иметь важное значение для привлечения прямых иностранных инвестиций и расширения рынков сбыта;
- гармонизация стандартов, сертификации и нормативных требований к производимой продукции с нормами ЕС/ОЭСР для выхода на экспортные рынки.

При определении внешнеэкономических приоритетов следует учитывать факторы, оказывающие влияние на эффективность использования экспортного потенциала Республики Беларусь. Прежде всего, это необходимость проведения реструктуризации и модернизации предприятий, снижения энерго– и материалоемкости продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

Должны быть созданы условия для роста производства и экспорта путем развития лизинговых и факторинговых компаний, реализации крупных инвестиционных проектов, активизации инвестиционной деятельности за счет создания благоприятных налоговых условий иностранным инвесторам и поддержания на приемлемом уровне стоимости внутренних кредитных ресурсов.

Анализ практики поддержки экспорта в странах–членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показывает, что ежегодно на эти цели выделяются средства в размере до 0,35% от ВВП.

а) Среди востребованных инструментов поддержки экспорта, которые Беларусь переняла из международного опыта, является фонд поддержки экспорта. Он осуществляет финансирование технического перевооружения предприятий на основе возвратности и платности. Однако, фонд с 2002 г. не имеет фиксированного бюджетного финансирования. Ограниченность ресурсов приводит к тому, что даже конкурентоспособная белорусская продукция зачастую не находит покупателей на мировом рынке. Необходимо не только реанимировать, но и активизировать деятельность этого Фонда, предусмотрев ежегодное выделение средств из бюджета.

б) При осуществлении международной торговли белорусские экспортеры, зачастую, сталкиваются с проблемами, связанными с недостатком оборотных средств и риском неплатежа. В то же время в большинстве стран мира сложилась практика продажи товаров на условиях отсрочки платежа. Она обусловлена двумя основными обстоятельствами. С одной стороны по большинству товарных групп сформировался устойчивый «рынок покупателя», при котором они определяют основные условия торговых сделок, настаивая на использовании отсрочки платежа. С другой стороны, многие иностранные покупатели являются не крупными операторами рынка, а посредниками, которые также могут испытывать недостаток свободных денежных средств и предпочитают сначала продать товар конечному потребителю (или превратить закупленную продукцию в конечный продукт), а затем уже расплачиваться с поставщиками. В таких случаях покупатели предпочитают скорее пользоваться товарным или банковским кредитом.

При этом белорусские экспортеры, испытывающие потребность в оборотных средствах часто не готовы предоставить иностранным покупателям отсрочку платежа. С подобными трудностями сталкиваются ПО «БелАЗ», МАЗ, МТЗ экспортирующие продукцию на недостаточно платежеспособные рынки. В этих условиях экспортный кредит является источником для покрытия потребности экспортеров в оборотных средствах. Экспортные кредиты – это кредиты, предоставляемые иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования продаж товаров и услуг. При этом банк–кредитор напрямую производит оплату национальному экспортеру за отгруженные товары, произведенные работы, или оказанные услуги, т.е. деньги не уходят из государства. Одновременно для экспортера решаются вопросы отсутствия дебиторской задолженности и пополнения оборотных средств.

Среди причин «отставания» Беларуси в развитии инструментов экспортного кредитования можно назвать следующие.

1. Системный экономический кризис в стране в 90–х годах XX в., неразвитость и слабость национальной банковской системы.
2. Ориентация белорусских экспортеров на традиционные рынки сбыта, хорошо знакомые с советских времен.
3. Незначительный физический объем выпуска экспортной продукции, который почти всегда находил покупателя.

За последние год–два произошел определенный пересмотр места и роли инструментов кредитования экспортных поставок белорусской продукции. Сформулируем основные актуальные внешние и внутренние предпосылки использования экспортного кредитования как инструмента стимулирования внешнеторговых операций белорусских экспортеров:

внешние:

- существование крупномасштабных экспортно–ориентированных производств, оставшихся как наследие Советского союза;
- значительное обострение, ввиду мирового кризиса, конкуренции на международном рынке за покупателя;
- широкое использование инструментов экспортного банковского кредитования зарубежными странами, включая ближайших соседей Республики Беларусь (Россия, Литва).

внутренние:

- получение значительного объема финансовых ресурсов от международных организаций. Эти ресурсы целесообразней было бы направить не на поддержание выпуска продукции (большей частью на склад), а на финансирование экспортных поставок. Сроки расчетов по выданным иностранной стороне кредитам можно согласовать со сроками погашений задолженности по предоставленной макроэкономической помощи, что будет способствовать снижению давления на национальные золотовалютные резервы;
- ограничение на выдачу физическим лицам кредитов в иностранной валюте, в результате чего в банках имеется избыточная валютная ликвидность;
- экспортной выручки, дефицит оборотных средств;
- поиск новых рынков сбыта и возможностей по реализации белорусской продукции.

Таким образом, развитие внешнеэкономической деятельности белорусских экспортеров может (и должно) ориентироваться на использование кредитных ресурсов крупных банков, предоставляемых в форме кредитов покупателям белорусской продукции (импортерам) под гарантию международных страховых агентств. Беларуси необходимо иметь механизмы выдачи экспортных кредитов и страхования рисков, как минимум, не уступающие по эффективности другим странам в интересах не просто увеличения валового объема экспорта, но и совершенствования его структуры за счет повышения доли продукции обрабатывающей промышленности (машиностроения, станкостроения в первую очередь) и услуг.

Ведя речь об инструментах стимулирования экспорта, и делая акцент на использовании банковского кредита для этих целей, необходимо упомянуть об еще одном, сходном с экспортным кредитом, инструменте – международном (экспортном) лизинге.

Экспортный лизинг – передача в долгосрочную аренду машин, оборудования, технических и транспортных средств, предоставляемых в пользование иностранным физическим и юридическим лицам. В большинстве случаев объектом лизинговых операций являются дорогостоящее оборудование, подъемно–транспортная и дорожно–строительная техника, станки, вычислительная техника и т.п. Экспортный лизинг осуществляется через посредника, которым выступает лизинговая

компания (лизингодатель). Она покупает у национальной фирмы оборудование и предоставляет его в аренду на определенный срок иностранному пользователю (лизингополучателю) за определенную плату. Лизингодатель является полным собственником объекта лизинга, а лизингополучатель имеет исключительное право пользования объектом лизинга.

Оба инструмента продвижения экспорта (банковское кредитование и международный лизинг) весьма схожи по структуре:

- процесс передачи товаров на экспорт происходит через посредника между продавцом и покупателем (в первом случае – это банк, во втором – лизинговая компания);
- экспортер, как правило, сразу получает плату за свою продукцию – аванс импортера плюс товарный кредит белорусского банка импортеру и плата за продукцию от лизинговой компании, соответственно. учитывать, что лизингодатель, как правило, берет на себя все издержки по обслуживанию техники в лизинге.

Преимущество в использовании именно схемы экспортного кредита в том, что в данной сделке импортер предоставляет аванс («живые деньги») в размере не менее 15% от контрактной стоимости экспортных поставок, которые сразу поступают в распоряжение экспортера. Кроме того, использование услуг агентства страхования экспортного риска – в Беларуси это БРУПЭИС «Белэксимгарант» – подразумевает определенную страховую премию в пользу резидента Республики Беларусь, выплачиваемую импортером. Таким образом, совокупные выгоды субъектов хозяйствования экспортирующей стороны при использовании экспортного кредита превышают таковые при международном лизинге, когда оборудование на полную стоимость передается за рубеж, а лизинговые платежи начинают поступать лишь через некоторый промежуток времени. Более того, национальный лизингодатель несет риск устаревания оборудования и невозможности (нецелесообразности) его использования в дальнейшем. В таком случае, оборудование по остаточной стоимости идет на списание (что уже убытки).

При этом следует иметь в виду, что для эффективного выполнения роли финансовых посредников белорусским банкам необходимо стабильно функционирующая экономическая среда (низкий уровень инфляции и процентных ставок), надежная ресурсная база, а также развитая и эффективная правовая система.

Таким образом, главный вывод видится в обоснованности целесообразности использования инструментов экспортного стимулирования среди прочих способов продвижения на внешние рынки. Необходимость использования новых инструментов стала очевидной особенно сейчас, когда Республика Беларусь столкнулась с проявлениями мирового кризиса, в частности выражающихся в падении объемов внешней торговли и затоваривании складов. Использование экспортного банковского кредитования при достаточной схожести механизма реализации с международным лизингом имеет ряд преимуществ, и данная схема финансирования экспорта была уже опробована на практике в Республике Беларусь.

Другой формой стимулирования экспорта является страхование экспортных кредитов. В рамках этих мероприятий поставщик (банк поставщика) получает возможность застраховать риск неплатежа импортера (банка импортера) с помощью государственного страхования на 85–95% суммы требований. Страхование осуществляется при тесном взаимодействии банков и институтов по страхованию экспорта, так называемых экспортных кредитных агентств (ЭКА). Банки предоставляют кредиты, застрахованные на случай неплатежа [4, с. 152].

В соответствии с Постановлением Совета Министров от 07.08.1997 №1036 создана Белорусская государственная страховая организация по страхованию рисков, связанных с внешнеэкономической деятельностью «Белэксимгарант». Однако деятельность ее пока ограничена, так как созданные правовая база и инфраструктура не позволяет белорусским банкам приступить к финансированию экспорта белорусских предприятий за счет экспортных кредитов, поддерживаемых государством.

Необходимо активизировать деятельность по созданию эффективной национальной системы предоставления и страхования экспортных кредитов с поддержкой государства. Это позволит белорусским производителям более эффективно продвигать продукцию на внешний рынок.

В целях увеличения экспортного потенциала белорусских предприятий с учетом преимуществ участия Республики Беларусь в Таможенном союзе предусматриваются:

- активизация кооперационного сотрудничества в промышленной сфере, в первую очередь в машиностроении, фармацевтике, других отраслях;
- организация производства в Республике Беларусь автокомпонентов для сборочных производств моторных транспортных средств иностранных марок, созданных в Российской Федерации в рамках программы локализации автокомпонентов. По экспертной оценке, белорусская промышленность сможет производить до 10 % всех автокомпонентов к иностранным автомобилям, собираемым в России, что обеспечит дополнительный экспорт в объеме до 5 млрд. долл. США ежегодно уже к 2013 г. (с учетом Стратегии вхождения на рынок автокомпонентов к иностранным автомобилям, собираемым в России, на 2010–2013 и последующие годы);
- максимальное использование промышленного потенциала сборочных производств сельскохозяйственной и автомобильной техники, созданных в странах Таможенного союза, для увеличения экспортных поставок белорусских комплектующих;
- активизация сотрудничества в инновационной сфере за счет реализации с партнерами из стран Таможенного союза совместных проектов в сфере высоких технологий, развитие кооперационных связей с создаваемыми научно–производственными холдингами в сфере высоких технологий (ядерные технологии, космические технологии, технологии в области медицины, стратегические информационные технологии);
- разработка новых перспективных изделий, по техническим параметрам превосходящих зарубежные аналоги (доля инновационного сектора в ВВП России повысится в 2020 г. до 18 % при снижении доли нефтегазового сектора до 11%);
- обеспечение участия белорусских предприятий в государственных закупках стран Таможенного союза, взаимодействие с потенциальными покупателями в этих странах, местными банками и другими структурами для выявления потребности в приобретении техники и возможности кредитования поставок;
- расширение продаж белорусской техники за счет кредитных ресурсов ОАО «Сбербанк России» и других банковских структур России, поиск заинтересованных банковских структур Казахстана для организации аналогичных схем кредитования поставок белорусской техники;
- расширение деятельности ОАО «Промагролизинг» в целях поставок продукции белорусских производителей в страны Таможенного союза по схемам международного лизинга;
- наращивание объемов продаж в странах Таможенного союза продукции агропромышленного комплекса, текстильной и швейной продукции в сегменте более дорогих и качественных товаров.

В централизованной плановой системе производители не нуждались в маркетинговых и информационных службах. Медленное становление рыночных отношений, ограниченность ресурсов и неадекватное отношение к посредникам оставляют предпринимателям мало стимулов организовывать предприятие, которое оказывало бы услуги и позволило бы получать в будущем прибыль. Между тем для достижения конкурентоспособности на открытом рынке, предприятию необходимо располагать самой последней информацией о рынках, потребителях, связях и товарных спецификациях. Кроме этого, упаковка, технология обработки и дизайн уменьшают конкурентоспособность белорусской продукции. На западных рынках она является продукцией низкого и

среднего качества. Развитие инфраструктуры должно быть направлено на минимизацию неторговых затрат, связанных с развитием экспорта, в том числе стоимости сертификата ISO, расходы на связь, консалтинговые и другие услуги.

Принципиально важный резерв кроется в использовании механизмов государственно–частного партнерства (ГЧП), при котором государство не столько подключается к проектам бизнеса, сколько приглашает его принять участие в реализации общественно значимых проектов. Как показывает мировая практика, основные сферы применения ГЧП – производственная и транспортная инфраструктуры, научные исследования, имеющие перспективы коммерциализации, инновации, телекоммуникации. В целом такой тип взаимодействия государства и частного сектора стоит рассматривать как реальный способ разгрузки государственного бюджета и диверсификации экспортного производства.

В соответствии с Национальной программой развития экспорта на 2011–2015 гг. одним из важных аспектов успешного экспорта является построение эффективной товаропроводящей сети. Для активизации белорусского экспорта акцент сегодня делается на создании прямых объектов товаропроводящей сети за рубежом (торговых представительств, торговых домов, сервисных центров, консигнационных складов, магазинов фирменной торговли), учредителями которых (в том числе соучредителями) являются белорусские субъекты хозяйствования, независимо от объема долевого участия. Однако в настоящее время ряд белорусских экспортеров не имеют достаточно опыта, специалистов, а также финансовых ресурсов для продвижения своих товаров на экспортные рынки, в т.ч. через создание товаропроводящих сетей.

Мероприятия, направленные на содействие экспорту, варьируются в зависимости от уровня экономического развития стран, традиций, приоритетов развития той или иной отрасли. В большинстве развитых стран создание товаропроводящих сетей инициируется самими предприятиями. В то же время в этих странах государство может реализовывать национальные экспортные стратегии посредством поддержки экспортеров при создании товаропроводящих сетей. С другой стороны, в развивающихся странах, например, Индии, инициатива создания товаропроводящих сетей зачастую исходит от государства.

В мировой практике существуют как специализированные торговые компании, выполняющие ограниченный набор функций, так и те, которые совмещают различные функции. На экспорте высокотехнологичной, уникальной продукции специализируются, как правило, малые и средние торговые компании, на экспорте сырья и сельскохозяйственной продукции – крупные компании.

Следует учесть опыт США, Германии, Китая. В США наиболее распространены компании по управлению экспортом и экспортные торговые компании. Основная функция компаний по управлению экспортом – осуществлять экспортную деятельность одного или нескольких предприятий, служить своеобразным внешним экспортным отделом предприятий. В особенности подобные организации призваны работать с малыми и средними предприятиями, с целью агрегирования их усилий в экспорте и преодоления ограниченности в ресурсах при выходе на внешние рынки. В отличие от компаний по управлению экспортом, экспортные трговые компании ориентируются на спрос на внешних рынках, изучают его, а затем ищут местных производителей для экспорта необходимой продукции.

В США существуют как малые, узко специализированные посредники, так и крупные международные дистрибьюторы готовой продукции и сырья. Торговые посредники в США являются в основном внутриотраслевыми, то есть специализируются на экспорте продукции, относящейся к одной отрасли. В 1982 г. в США был принят закон об экспортных торговых компаниях, который разрешал банкам участвовать в создании, финансировании и развитии торговых домов, а так же защищал торговые дома от антимонопольного регулирования. Тем не менее, действие закона не принесло желаемого результата: банки не достаточно активно участвовали в создании товаропроводящих сетей, а эффект наращивания экспорта был не столь значительным, как ожидалось.

В Германии существует значительное количество малых торговых домов (к примеру, около 3000 в одном городе Гамбурге). Как показал опыт, конкурентное преимущество и положительная репутация этих домов основываются в большей мере на специальных знаниях, чем на финансовых возможностях. Германские торговые компании в основном работают с готовой продукцией.

Торговым домам в Японии изначально была предоставлена квази–монополия во внешней торговле, за чем последовали налоговые и финансовые льготы, разрешение создавать крупные конгломераты, что было запрещено в других странах. Государство фактически заставляло местные компании экспортировать и импортировать через торговые дома. Японские торговые дома специализируются не только на экспорте, но и на импорте.

В Китае по примеру конгломератов и торговых домов Японии и Южной Кореи создаются многофункциональные корпорации–гиганты, которые в том числе осуществляют экспортные операции. Подобные структуры образованы для противостояния конкуренции извне. Специфика Китая заключается в том, что здесь приватизация предприятий ограничена, несмотря на то, что наиболее динамично развивается именно частный бизнес в Китае. Таким образом, контроль над экономикой и внешнеторговыми операциями остается у государства.

Как показывает мировой опыт: прямое вовлечение государства в создание товаропроводящих сетей не всегда приводило к ожидаемому результату; концентрация исключительно на создании торговых домов и представительств не обязательно может гарантировать успех в экспорте, необходима целенаправленная деятельность самих предприятий по совершенствованию продукции и развитию экспорта, построению наиболее эффективных каналов реализации продукции за рубежом; государственная экспортная поддержка, в частности в области создания товаропроводящих сетей, в развитых и развивающихся странах в основном направлена на малые и средние предприятия, так как им зачастую не хватает технических и финансовых ресурсов, а также специальных знаний для осуществления экспортных операций.

Специфика белорусской экспортной стратегии по созданию товаропроводящих сетей за рубежом обусловлена широким участием государства в принятии операционных решений относительно деятельности предприятий–экспортеров, а также значительным уровнем протекционизма в отношении национальных экспортеров. Это объясняется доминированием государственных предприятий в экспортном секторе. Как следствие, вопросы экспортного маркетинга поднимаются на государственный уровень.

Таким образом, наиболее важная роль государства в развитии экспорта заключается в поддержке экспортеров посредством создания благоприятной внешней среды и стимулов к экспорту. Оно также может стимулировать экспорт посредством технической и финансовой поддержки (в наибольшей степени косвенной – например, льготирование прибыли на создание товаропроводящих сетей), акцентируя при этом внимание на малых и средних предприятиях, которым недостает подобных ресурсов. Решения в вопросах экспорта, включая структуру товаропроводящих сетей, должны исходить непосредственно от компаний. Подобные решения наиболее эффективны на микро уровне, так как позволяют учесть особенности конкретных предприятий, их продуктов и целевых рынков.

Список использованных источников

1. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.belstat.gov.by. – Дата доступа: 30.02.2013.

2. Давыденко, Е. Внешнеторговая политика стран с малой экономикой в условиях либерализации международной торговой системы: автореферат / Е. Давыденко. – Мн.: БГУ, 2010. – 49 с.

3. Романчук, Я. Экспортный потенциал Беларуси: вызовы и перспективы развития // Минский союз предпринимателей и работодателей [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: www.allminsk.biz. – Дата доступа: 30.02.2013.

4. Крук, Д.Э. Конкурентные позиции Беларуси на мировом рынке / Д.Э. Крук // Место Беларуси в посткризисной экономике: материалы междунар. конф. «Новые свойства посткризисной экономики. Место Беларуси в посткризисном мире» / Фонд им. Фридриха Эберта; науч. ред. М.М. Ковалев. – Минск: И.П. Логвинов, 2009. – 234 с.

References

1. Dannye Nacional'nogo statisticheskogo komiteta Respubliki Belarus'. [Data of the National Statistical Committee of the Republic of Belarus]. 2013. www.belstat.gov.by.

2. Davydenko E. Vneshnetorgovaja politika stran s maloj jekonomikoj v uslovijah liberalizacii mezhdunarodnoj torgovoj sistemy: avtoreferat. [External trade policy in the countries with small economies in the conditions of liberalizing the international trade system]. Mn.: BGU, 2010. 49 p.

3. Romanchuk, Ja. Jeksportnyj potencial Belarusi: vyzovy i perspektivy razvitija [Export potential of Belarus: challenges and development perspectives]. // Minskij sojuz predprinimatelej i rabotodatelej. 2013. www.allminsk.biz.

4. Kruk D.Je. Konkurentnye pozicii Belarusi na mirovom rynke [Competitive positions of Belarus on the world market]. // Mesto Belarusi v postkrizisnoj jekonomike: materialy mezhdunar. konf. «Novye svojstva postkrizisnoj jekonomiki. Mesto Belarusi v postkrizisnom mire» / Fond im. Fridriha Jeberta; nauch. red. M.M. Kovalev. Minsk: I.P. Logvinov, 2009. 34 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Шкутько Оксана Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой мировой экономики,
«Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Oksana Nikolayevna Shkutko, Candidate of Economics, Associate Professor, Head of Board of World Economy
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus

УДК 339.747

МИРОВЫЕ КРИЗИСЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Боголиб Т.М.

В статье рассматривается проблема влияния мировых кризисов на экономическое развитие; прогнозные возможности современной экономической науки; перспективы концепции устойчивого развития, проблемы рецессии вызванной кризисом.

Обоснован вывод о степени вовлеченности экономик различных государств в кризисные события, проявляется в резком увеличении количества стран, переживающих последствия каждого следующего кризиса. Основное внимание автор акцентирует на длительном, постоянном и быстрому экономическому росту, на примере экономик пяти стран (Гонконга, Кореи, Мальты, Сингапура и Тайваня), которые продолжали быстро и устойчиво расти даже при кризисов 70–х, 80–х и 90–х гг до достижения ими уровня доходов на душу населения экономически развитых стран. Проведена систематизация факторов, способствующих длительному, устойчивому и шидкому росту.

Доказано, что страны начинают реализацию стратегий быстрого роста придется учесть ряд новых глобальных проблем, с которыми сталкивались их предшественники: растущий дисбаланс цен товаров и сырья, старение населения мира, слабую скоординированность международной экономической политики.

Автор делает вывод, что нынешний глобальный кризис глобальной политической и социальным кризисом, настолько же, насколько экономической и финансовой. Это настоящая цивилизационный кризис. Реальное задание, связанное с этим глобальным кризисом, заключается в том, чтобы наметить новый курс на широкую и прочную экономическую стабильность, социальную справедливость и экономическую устойчивость мирового развития.

Ключевые слова: *глобальный кризис, экономическое развитие, глобализация экономики, финансовое донорство, финансовая нестабильность.*

WORLD CRISES AND THEIR INFLUENCE ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT

Bogolib T.M.

The article considers the influence of world crises on economic development, possibilities of modern economics, perspectives of stable development concept, recession problems caused by crisis.

The conclusion about the level of involvement of different countries into crisis events reflected in the sharp increase of countries suffering from the consequences of every next crisis is grounded. The author accentuates the long–term, stable and quick economic growth on the example of five world economies, (Hong Kong, Korea, Malta, Singapore and Taiwan), the growth of which was quick and stable even in the conditions of crises of 70–es, 80–es and 90–es till the moment when the level of income per person reached the level of developed countries. Factors favoring permanent, stable and quick growth are systematized.

It is proved that the countries which commence the realization of the quick growth strategy shall take into account new global problems unknown to their predecessors: increasing misbalance of pricing for goods and raw materials, ageing of world population, weak coordination of the world economic policy.

Author comes to conclusion that present global crisis is global political and social crisis, in addition to its economic and financial character. This is the crisis of civilization. Real task connected with this global crisis is to outline new course to the wider and stronger economic stability, social justice and economic stability of world development.

Key words: *global crisis, economic development, globalization of economy, financial sponsorship, financial instability.*

Relevance of issue. At the beginning of XXI century the global economy is going through the crisis of historic scale that negatively impacts the state of different countries – from the most developed to the poorest ones. However, the hot discussions among the economists are raised by the issue how serious will be the crisis impact, how long will last the recession caused, and the most important – how will it influence the global economy's future. Those discussions offer raise some questions concerning the crises nature, predicted capabilities of the modern economic science and the perspectives of stable development concept.

The active development of the global economy which is often meant by the word "globalization" is not a new feature in history. "The first wave" of economic globalization in the contemporary perception of this word (international freedom of trade, migration, capital and financial markets) was in 1870–1914 and resembles and even surpasses in certain aspects the present–day globalization. However, the first global integration sharply ended off with the beginning of the First World War and next Great Depression as well as World War II. The active revival of international economic relations is dated by 1970s but only in the very late years of the XX century the economic globalization started reminding the globalization before 1914.

Therefore, it is worth considering the crises of the global economy just in the historic scale of the century – from 1870s till 2000s.

© Боголиб Т.М., 2013

The crises study in terms of the national economies (as far as the global statistics is a relatively new invention) was carried out in the fundamental works by Maddison O., as well as Barro R. and Ursua J. [1]. In both studies it was generalized the statistical data from the economic development in 35 countries of the world, the members and non–members of OECD. Following at the example of those countries the nature and peculiarities of the crisis phenomena in the economy during the period of more than century it is worth noticing several remarkable facts:

• number of crisis phenomena (particularly, it applies to the aggregate demand and real GDP reduction) significantly varies and the maximum number of crises comes along with the periods of active "globalization" (pic. 1);

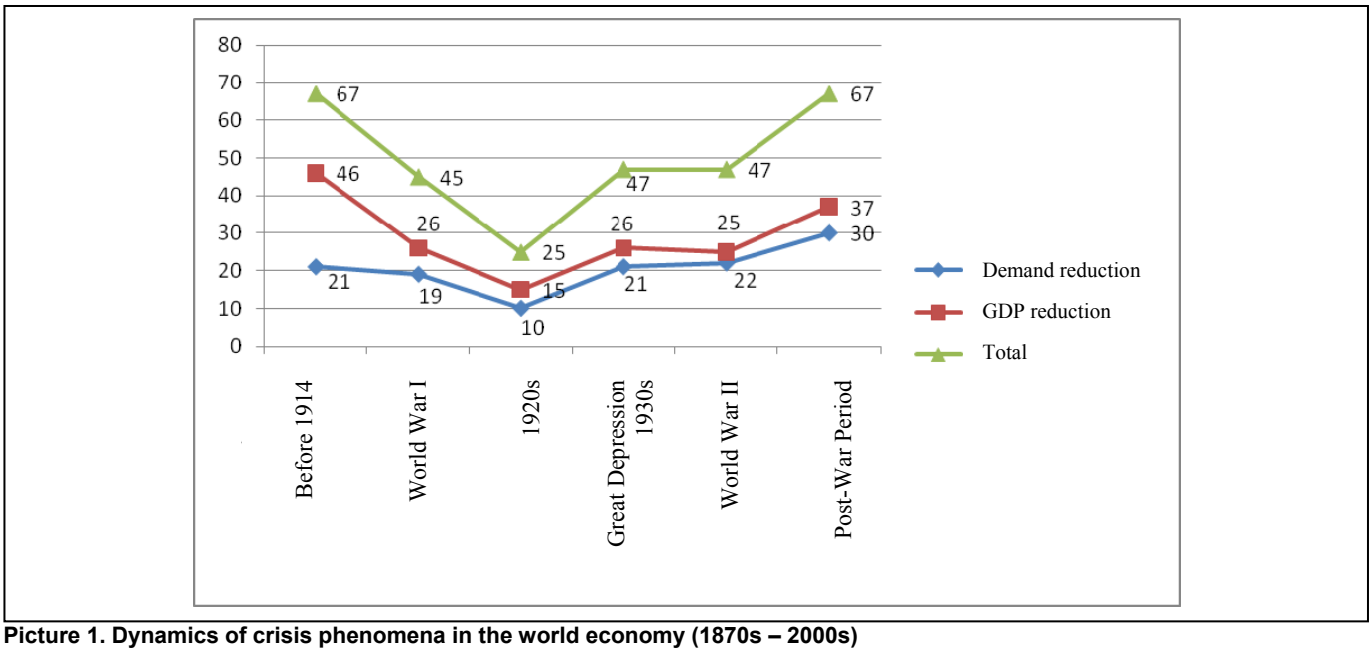
• use of statistical methods has enabled to determine the annual average quite high probability of crisis arrival (0.213) and average duration of this process (about 3.5 years).

Another empiric study of 122 recessions carried out by Claessens S., Kose A. and Terrones M. concerning 21 country–members of OECD during 1960–2007 managed to prove the existence of clear dependency between the depth and duration of crises when the problems of economic recession and financial markets are mutually applied on each other [2].

In our view the most interesting conclusion of these studies is the identification of a rising tendency of crisis phenomena concentration in two main aspects:

1) synchronization level of the economic crises of various types increases, particularly the credit contraction, stock price and real estate price slowdown;

2) degree of involvement of various countries' economies into the crisis phenomena also grows. It is evident from the significant growing number of countries that suffer the consequences of each next crisis. It allows us to speak about the systemic nature of crises and risks related to them with the source represented by the market institutions which are taken upon the government institutions. For instance, according to the IMF forecast, the direct loss of the world economy's financial sector from 2007–2010 crisis is $3.4 trillion, and the cost to counter the crisis – $10.8 trillion (including the developed countries – $9.2 trillion, and developing countries – $1.6 trillion), that is three times more [3]. The consequences of the large–scale governmental expenses for the taxpayers will be the sharp increase of government budget deficits and public debt.



Picture 1. Dynamics of crisis phenomena in the world economy (1870s – 2000s)

State (but non–market) institutions represented by G20 have determined the general policy approaches to recover from the global crisis:

• further support of aggregate demand and financial reforms;
• fiscal consolidation as the first priority of budget policy;
• public debt reduction policy;
• long–term monetary and credit expansion;
• securing the financial markets stability; promotion of the international cooperation [4].

The implications of such policy of G20 countries will be the budget deficits growth (in 2010 reaching 5.1% from GDP) and public debt (up to 9% from GDP) [5].

While examining in the context of our study the post–Soviet space (including the countries of Central and Eastern Europe and the Baltic States) we should consider the ambiguous picture of the crisis phenomena. Namely, GDP reduction in the EU states is: Latvia – 18.1%, Estonia – 15.1%, Lithuania – 11.8%, Romania – 8.5%, Czech Republic – 6.1%, Hungary – 4.4%, Bulgaria – 3.5%, and only Poland shows a little growth +1.3% [6].

The CIS states also show the contradictory GDP crisis dynamics: Armenia – 17.5%, Ukraine – 15.9%, Russia – 9.6%, Kazakhstan – 1.7%, Belarus – 1.0%. The growth is observed in Azerbaijan – 8.3%, Uzbekistan – 8%, Kyrgyzstan – 3.2% and Tajikistan – 2.9% [7].

The statistical data interpretation (with due account to probable inaccuracies and errors) with the methods of comparison analysis has shown the distinct connection between the GDP monetization factor (in the money supply in national currency and broad money supply) and GDP reduction. For instance, the cash in circulation in recalculation per capita in Belarus is 5 times less than in Ukraine which, in our opinion, is one of the principal limiters of crisis factors impact. Other states with minimal values of monetization factors (Poland, Azerbaijan, Kyrgyzstan, and Tajikistan) also show more stable GDP dynamics. Those findings prove Russian economists' conclusions as for the results of 1990s crises analysis [8].

From this perspective the massive support from the states and international organizations in terms of financial donorship may be assessed rather negatively as far as the monetization factors grow amid the real GDP reduction. In our opinion, such practice is inconsistent with anti–cyclic actions in the scale of global economy as far as the financial sector stabilization and aggregate demand activation are not supported by

the proper steps to increase employment, savings stimulation and real sector support. Indirectly this conclusion is proved by the gradual reduction in the USA the key projects of toxic assets rescue programs – TARP, which delivered to more than 600 banks the sum of $204.64 billion, of which $70.72 billion has been already returned. In the meantime the US government is planning to focus on those directions where the access to the money still remains complicated, e.g. housing and small business [9].

Another aspect of our study may appear a bit premature against the background of general economic recession. We address the long–term, stable and fast economic growth. The most comprehensive study of this issue was represented in "The Economic Growth Report" issued May 21, 2008 in London. "The Report…" summarizes the particularities of the countries' economies that managed to upkeep the rate of growth more than 7% during more than 25 years after the Second World War and has the analysis how other countries could repeat it in their own context (table 1) [10].

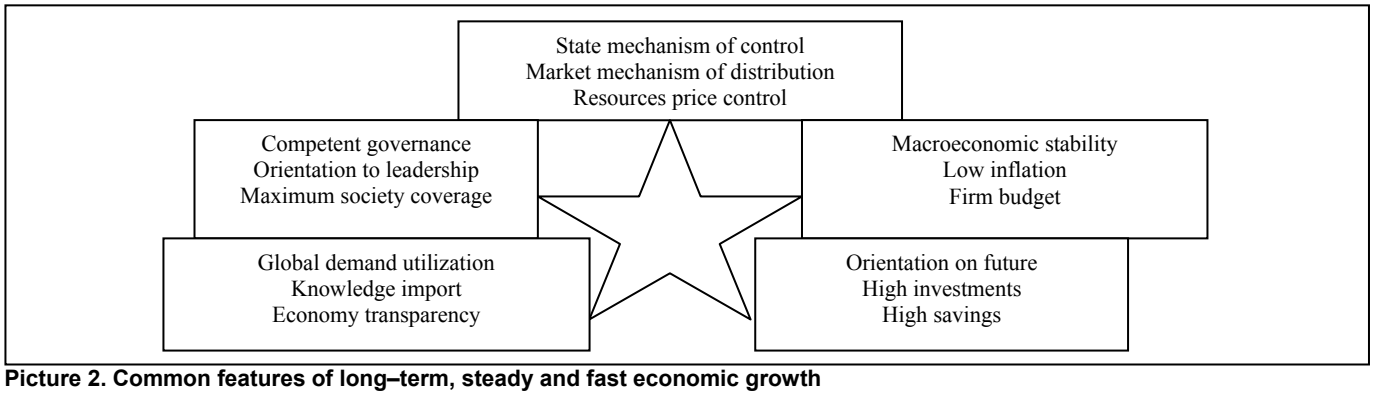
The economies of five countries (Honk Kong, Korea, Malta, Singapore and Taiwan) continued to grow fast and reliably even in the conditions of 1970s, 1980s and 1990s crises until they achieved the income per capita level of the economically developed countries. Brazil is one of special cases to be among the first to create the conditions for a steady fast economic development. The country suffered from inflation and high state debt as a result of 1973–1974 oil crisis but instead of export expansion reoriented for domestic economy and from 1974 extended the policy of national producer protection almost on all the sectors of industry. The exchange rate of Brazilian real quickly rose and exporters lost a substantial market share won in the previous decades. With abrupt increase of the interest rates in 1979 Brazil sank into the debt hole. It took more than ten years to recover from that.

Table 1. Stable and fast economic growth in the developing countries after the Second World War*

Country	Period of fast growth	Income per capita, US dollars	
		At the beginning of the period	2005
Japan	1950–1983	3500	39 600
Honk Kong	1960–1997	3100	29 900
Singapore	1967–2002	2200	25 400
Taiwan	1965–2002	1500	16 400
Korea	1960–2001	1100	13 200
Malta	1963–1994	1100	9 600
Oman	1960–1999	950	9 000
Malaysia	1967–1997	790	4 400
Brazil	1950–1980	960	4 000
Botswana	1960–2005	210	3 800
Thailand	1960–1997	330	2 400
China	1961–2005	105	1 400
Indonesia	1966–1997	200	900

*Note. *According to the data of The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development Commission on Growth and Development. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2008.*

Systemization of factors that promote a long, steady and fast economic growth is not something unknown before and may be reduced to such principal categories – see pic. 2.



Picture 2. Common features of long–term, steady and fast economic growth

To achieve the average income level per capita as in OECD countries (if they keep the average annual growth 2%) the developing countries will have to keep such rates of economic growth as shown in pic. 3.

That relatively simplistic estimation shows that to achieve the high life standards any country needs quite a long period of time: e.g. Russia – 17, China – 22, Ukraine – 24 and Nigeria – more than 80 years upon condition of preserving the maximum possible GDP growth rates. Besides, the countries the have initiated now the strategy of fast growth will have to take into account a series of new global challenges not experienced by their predecessors: growing imbalance of commodity and raw product prices (including energy), population ageing, poor coordination of international economic policy etc. Overcoming the crisis situations that emerge as a result of goals and individual and collective activity change at the level of the state is possible only by means of the state strategic management system.

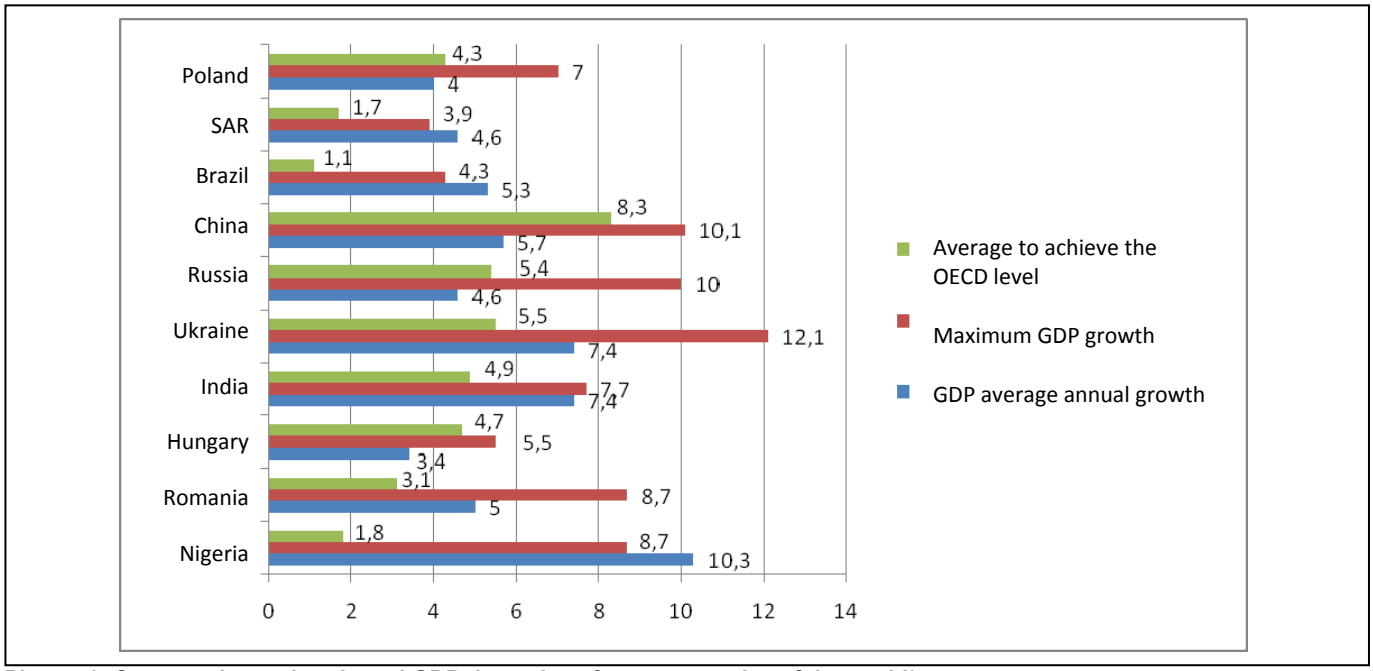
In the center of our dispute is the achievement of such ambitious goals as the task of post–crisis state economic strategy. Currently the most urgent practical goal of the world scientific society is the formation of the system of scientifically reasoned perceptions concerning the strategies of the long–term, steady and fast economic development. Our partial aim will be to make the conclusions out of our study which, as we think, may be taken into account during such strategy elaboration.

1. In the conditions of self–regulation proper mechanisms lack the globalization of markets is impossible, even which is more – dangerous from the point of view of world economy development stability in general. It means that "market forces" (funds, banks, corporations and investors) in no case may be allowed to self–regulate in that degree that the results of their actions could endanger the whole world economy system functioning.
2. In the situation when the global markets function inefficiently only the extensive and coordinated steps by states may renew the

stability (namely, through lending, investing, employment etc.). Inactivity of the state institutions in front of unstable global markets dooms the whole world economy for uncertainty in the conditions of the feasible (from the point of view of emergence) economic turndown of any nature.

3. Some types of economic crises in long–term perspective are "inevitable". As it was proved by H.Minsky "financial instability is not a deviation from economic equilibrium […] but a historic and structural characteristic of the capitalistic economic system" [11]. Therefore, in the XXI century the crises remain an imminent potential threat and, strange as it might appear, the very economic crises become a part of globalization as well as other social, political and cultural processes. They connect closer the national economies in the single global system. That is why the very crises become a mandatory element of political responsibility system of the state both at national and international levels.

4. The global economic crisis has also highlighted the problem of "crisis of crisis management", namely in the conditions of absolutely evident combination of crisis factor on the developed countries' financial markets (and first of all USA) the crisis "trigger" became the failure of the contemporary anti–crisis mechanisms. Until today in the form of anti–crisis solution has always been a variant of reforms with the aim to introduce the management tools to stabilize the existing system. Usually, those tools have had the nature of the state support or direct intrusion. The systems risk of the society in general was underestimated here.



Picture 3. Comparative and projected GDP dynamics of some countries of the world*

*Note. *According to the data of The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development Commission on Growth and Development. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2008, with account of GDP dynamics change in 2008–2009.*

The real societal losses to overcome the economic and social consequences of the market institutions actions are disproportionably large. The modern specialized models of investment, credit, monetary policy as well as the models of control and supervision are designated to manage just the market types of risks. However, for global economy just the systems risks are the central economic challenge, so their assessment and model construction of the systems risks management should become the top– priority and not secondary economic science challenge.

5. There is no "economic theory" that may once and forever solve all these challenges as well as there is no "economic panacea" that may guarantee that the global economy will never encounter the serious crises in future. There has not been worked out a "perfect" economic policy capable of providing a long, stable and fast economic growth among the globalization. There is also no "Art" of crisis prevention except more or less time–tested in practice combinations of monetary–credit and budget–fiscal policies that only partially may influence the internal financial resilience of the global capitalistic system.

The whole available inventory of scientific, political and economic tools is incapable of changing their skillful and balanced application by the control authorities to conduct the reasoned strategies of social development. It is necessary to take into account that the real world economy in its complexity has never deduced to the set of typical models but sooner resembles certain Universe–Economy where as in the real Universe there is multitude of chaotic, unpredicted and unpredictable processes. Among the latter a great deal of attention is paid to the crises which accurate forecasting is impossible as a result of the mechanisms diversity of their emergence. Thus, the efforts to avoid the crises should be focused not on forecasting of the some exact crisis but on detection of the factors of economic system vulnerabilities and on steps to eliminate the effects of such factors.

6. Everywhere in the world the governments prepare the projects and legislation dealing with reforms in the sphere of financial system regulation. The list of issues is long but usually it includes next elements: fiscal accounting reform; transaction transparency and accountability improvement; equity capital adequacy ratios increase; limitations for short (actually "speculative") transaction; hard restrictions concerning tax evasion; higher level of coordination among the central banks, treasure's office and international financial institutions on regional and global levels. But in fact it is only "minimum program" as far as all these steps are necessary only to eliminate the financial problems that have emerged as a result of the current global crisis.

The official list of the world economy challenges may and has to include other and more important challenges each of which may stand in the focus of the next global crisis, e.g.: long–term consequences of industrial production globalization; destabilizing impact of excessive production, trade and investments concentration in a small group of companies; intensification of human labor and natural resources exploitation; lack of efficient coordination mechanisms of the transparent economic conflicts etc.

In terms of priority level each of aforementioned challenges deserves the most vigilant attention, so the economic studies in future should be focused on systemic research of the whole package of world economic processes and their long–term consequences. Here,

the calls for “return to the old good past” like “new Bretton Woods”, “new New Deal” and even “new Golden Standard” should not mislead us: we are talking about the whole complex of absolutely new events, processes and tools that have not been studied by the science yet and their study in many aspects should be started from scratch.

Though the world economy from everlasting is vulnerable in the face of instability, fluctuations and imbalances manifested through such historic and structural events as the crises, the system in general demonstrates a substantial dynamic stability and totally capable of perception the changes of the historic extent. Thus, the global crisis should be also perceived as the great historic possibility for changes including the transformations of the radical nature.

The current global crisis is as much the global political and social crisis as the economic and financial one. The mankind has come across the complex combination of synchronous crisis events united in what may be fairly considered as the real “civilization crisis” or “crisis of global civilization”. However, this crisis gives us a little (and maybe, last) historic chance to radically change the whole global system. If in response to the crisis the mankind will be able to unite the efforts to eradicate the sources of this economic crisis, compensation of social losses, overcoming the inequality among the nations and classes, investment mobilization to produce socially required goods and services, creation of new jobs, human life safety then this crisis may become the catalyst of the historic changes.

The main issue of the post–crisis strategy of the world economy development: “Should we continue to strengthen the market mechanisms or should we restore the leading part of the state in the management of production, trade, capital and investments as well as the wealth distribution?” is still open. More than century the economic “pendulum” oscillated from complete freedom of trade to the authoritarianism of planned economy, from uncontrollable privatization to returned nationalization, from global inflation to global deflation, from domination of Anglo–Saxon capitalism model to the their modern variety (European, Asian, Islamic, Latin American etc.).

Using the pendulum as metaphor we may define our variant of response: “… the first pendulum clocks were invented in 1657 by Dutch Christian Huygens but have been ousted from the mass consumption after the invention by Robert Gook of the lever clock mechanism”.

The new, stable global economy implies the construction of the natural balance between the state regulation and market relations. It will include the state role restoration and state planning restoration (in long–tern strategic manner), and also use of state management funds in the financial and corporative sectors on partnership terms. The central matter of the new global economy will the issue of acceptability or non–acceptability for society of the systems risks in economics, namely, concerning the discussion of social interests priority over the private (does the society need the wealth maximization by any means?)/ The new world economic policy should imply the system level of global cooperation increase, coordination and common use of general ideas, innovations and political tools.

The current global crisis is not a regular scheduled crisis “inside” the capitalist system but the crisis of the world capitalist system in total. The real task related to this global crisis is to develop a new course for broader and stronger economic stability, social justice and ecologic firmness of the global development.

Literature

1. Maddison A. The world Economy: Historical statistics, Paris, OECD, 2003. Access mode: http://www.ggdc.net/maddison; Robert J.Barro, Ursua Jose F. macroeconomic crises since 1870. NBER Working Paper Series, Cambridge, April 2008, Access mode: http://www.nber.org/papers/w 13940.

2. Классенс С. Когда кризисы накладываются друг на друга / С. Классенс, А. Козе, М. Терронсс // Финансы и развитие. – 2009. – №1. – Access mode: http://www.imf.org.

3. Report on Global Financial Stability Issues. – IMF. October. 2009. – Access mode: www.imf.org/extemal/russian/pubs/ft/gfsr/2009/02pdf/sumr.pdf.

4. Global Economic Prospects and Principles for Policy Exit Meetings of Z–20 Finance Ministers and Central Bank Governors November 6–7, 2009, St. Andrews, United Kingdom.

5. International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department. The state of Public finance: Outlook and Medium–Term Policies After the 2008 Crisis. – March 6, 2009. – P. 25.

6. Eurostat Data. – Access mode: http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

7. CIS Intergovernmental Statistics Committee data. – Access mode: http://www.cisstat.com/rus/.

8. Сенчагов В.К. Стратегия государственной денежно–кредитной и бюджетно–налоговой политики России // Вопросы экономики; Гайдар Е.Т. Тактика реформ и уровень государственной нагрузки на экономику // Вопросы экономики. – №6. – 1997. – М., 1998. – С.34.

9. Interview with US Secretary of the Treasury Geithner T. See Dow Jones Newswires. – Access mode: http://money.cnn.com/news/newfeeds/articles/djf500.

10. The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and inclusive Development Commission on Growth and Development. The international Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008. – Access mode: http://www.growthcommission.org.

11. Minsky Hyman P. Stabilizing an unstable economy: A. Twentieth Century Fund Report, Jale University Press, 1986, New Haven and London. – 353 p.

References

1. Maddison A. The world Economy: Historical statistics, Paris, OECD, 2003. Access mode: http://www.ggdc.net/maddison; Robert J.Barro, Ursua Jose F. macroeconomic crises since 1870. NBER Working Paper Series, Cambridge, April 2008, http://www.nber.org/papers/w 13940.

2. Klassens S., Koze A., Terronss M. Kogda krizisy nakladyvayutsya drug na druga [When crises superimpose]. // Finansy i razvitie. 2009. №1. http://www.imf.org.

3. Report on Global Financial Stability Issues. – IMF. October. 2009. www.imf.org/extemal/russian/pubs/ft/gfsr/2009/ 02pdf/sumr.pdf.

4. Global Economic Prospects and Principles for Policy Exit Meetings of Z–20 Finance Ministers and Central Bank Governors November 6–7, 2009, St. Andrews, United Kingdom.

5. International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department. The state of Public finance: Outlook and Medium–Term Policies After the 2008 Crisis. March 6, 2009. P. 25.

6. Eurostat Data. http://epp.eurostat.ec.europa.eu.

7. CIS Intergovernmental Statistics Committee data. http://www.cisstat.com/rus/.

8. Senchagov V.K. Ctrategiya gosudarstvennoy denezhno–kreditnoy i byudzhetno–nalogovoy politiki Rossii [Strategy of state monetary–credit and budget–tax policy of Russia]. // Voprosy ekonomiki. №6. 1998. P.34.

9. Interview with US Secretary of the Treasury Geithner T. See Dow Jones Newswires. http://money.cnn.com/news/newfeeds/articles/djf500.

10. The Growth Report, Strategies for Sustained Growth and inclusive Development Commission on Growth and Development.

The international Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2008. http://www.growthcommission.org.

11. Minsky Hyman P. Stabilizing an unstable economy: A. Twentieth Century Fund Report, Jale University Press, 1986, New Haven and London. 353 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Боголиб Татьяна Максимовна, доктор экономических наук, профессор, декан финансово–экономического факультета
ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»
ул. Сухомлинского 30, г.Переяслав–Хмельницкий, Киевская область, 08401, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Tatiana Maksimovna Bogolib, Doctor of Economics Science, Professor, Dean of Financial and Economic Department
SHEE "Pereyaslav–Khmelnitskiy SPU named after Grygoriy Skovoroda"
Sukhomlynsky Str. 30, g.Pereyaslav–Khmelnitsky, Kiev region, 08401, Ukraine

УДК 331.56 (474.3)

ИНДИКАТОРЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ ЛАТВИИ В КОНТЕКСТЕ СТРАН ЕВРОСОЮЗА: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Воронов В.В., Красko В.Д.

В статье рассмотрено каким образом доход, ожидания, привычки, предпочтения потребителей оказывают влияние на величину внутреннего спроса, как главную движущую силу выхода из кризиса экономик стран Евросоюза, в том числе и Латвии. Субъективные факторы потребления отражены Индикатором уверенности потребителей и Индикатором экономических настроений. В работе рассмотрены данные индикаторы и их динамика за 2009 год по Латвии и странам Евросоюза. Указано, что существенный фактор особенностей проявления потребительского поведения в Латвии – безработица. Потребительская уверенность и экономическое настроение довольно низки в Латвии по сравнению с общим уровнем этих индикаторов в Евросоюзе. Обосновано, что в такой довольно непростой ситуации потребитель будет искать возможность удержания потребления на прежнем уровне за счёт дополнительных видов занятости и доходов или использования своих сбережений.

Работа выполнена в рамках: Eiropas Sociālais fonds (ESF) projekts „Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai «Vienošanas Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2./09/IPIA/VIAA/015»".

Цель исследования: сравнительный анализ потребительского поведения домохозяйств Латвии в контексте стран Европейского Союза.

Методология исследования: теории потребительского поведения, экономический подход к человеческому поведению в контексте проблемы выбора; социально–психологические концепции потребительских предпочтений; „новый маркетинговый подход" или „бихевиористский маркетинг", изучение особенностей потребительского поведения с позиций учета специфики агентов экономического действия в условиях становления рыночной экономики; количественные оценки потребительского поведения „среднего класса", исследования посвящены экономико–социологическим подходам в изучении рынка, и выделению, в этой связи, экономсоциологических аспектов потребительского поведения; междисциплинарные подходы к изучению социально–психологических основ потребительского поведения.

Результаты исследования: проведенный анализ свидетельствует о том, что наметилась тенденция улучшения экономического настроения в Евросоюзе. Экономическая ситуация в Латвии с точки зрения жителей Латвии остаётся тяжелой и в ближайший год не следует ожидать существенных улучшений потребительской уверенности, но экономическое настроение может вырасти.

Выяснено, что поведение потребителей не будет склоняться к существенному увеличению покупок. Большинство жителей Латвии связывают улучшение экономической ситуации с увеличением занятости. Для них занятость и экономическая ситуация в стране – равнозначные понятия. В такой довольно непростой ситуации латвийский потребитель будет искать возможность удержания потребления на прежнем уровне за счёт дополнительных видов занятости и доходов или использования своих сбережений.

Ключевые слова: *потребительское поведение, экономические ожидания, индикатор потребительской уверенности, индикатор экономического настроения.*

INDICATORS OF CONSUMER BEHAVIOR OF LATVIA HOUSEHOLDS IN THE CONTEXT OF EU COUNTRIES: COMPARATIVE ANALYSIS

Voronov V.V., Krasko V.D.

The article considers the ways in which income, expectations, habits, preferences of consumers influence the value of internal demand as the main driving force of recovery from recession for the economies of EU countries, including Latvia. Subjective factors of consumption are reflected by the Indicator of consumer assurance and Indicator of economic moods. The article analyzes the above mentioned indicators and their dynamics for 2009 in Latvia and the EU countries. Essential factor of demonstration of consumer behavior in Latvia is unemployment. Consumer assurance and economic mood are quite low in Latvia in comparison with the general level of these indicators in the EU. In this difficult situation consumers will seek possibility to maintain consumption at the previous level at the expense of additional employment and income or usage of their savings.

The work is performed within the limits of: Eiropas Sociālais fonds (ESF) projekts „Atbalsts Daugavpils Universitātes doktora studiju īstenošanai «Vienošanas Nr. 2009/0140/1DP/1.1.2.1.2./09/IPIA/VIAA/015»".

Aim of research: comparative analysis of consumer behavior of Latvia households in the context of the EU countries.

Methodology of research: theories of consumer behavior, economic approach to human behavior in the context of choice problem; social and psychological concepts of consumer preferences; "new marketing approach" or "behavioral marketing"; study of peculiarities of consumer behaviour from the point of view of economic agent peculiarities in the conditions of market economy establishment; qualitative assessments of "mid class" consumer behavior; researches dedicated to the economic and sociological approaches to market studies and separation in this connection of economic and sociological aspects of consumer behavior; interdisciplinary approaches to studying social and psychological grounds of consumer behavior.

© Воронов В.В., Красko В.Д., 2013

Results of research: the analysis shows the tendency to improving the economic mood in the EU. Economic situation in Latvia from the point of view of its population remains difficult and consumer assurance is not expected to essentially improve within the coming year, though the economic mood may grow.

Consumer behavior will not tend to the considerable increase of purchases. Many citizens of Latvia connect improvement of economic situation with the reduction on unemployment. For them employment and economic situation in the country are equal concepts. In this difficult situation Latvian consumer will seek possibility to maintain consumption at the previous level at the expense of additional employment and income or usage of their savings.

Key words: *consumer behavior, economic expectations, indicator of consumer assurance, indicator of economic mood.*

Состояние и динамика потребительского поведения домохозяйств представляется многим исследователям как важное условие роста внутреннего спроса и экономической стабильности в обществе. На него возлагают определенные надежды внутренние и внешние инвесторы при выборе выгодных объектов вложения капиталов. При этом поведение потребителей всегда обусловлено различными экономическими и неэкономическими факторами.

Анализ научной разработанности проблемы. Экономическая наука всегда придавала большое значение теории потребительского поведения. В западной экономической науке сохраняют свое значение выводы и положения теории потребительского поведения, разрабатывавшиеся в рамках классического и неоклассического подходов (А.Маршалл, В.Парето, Дж.Кейнс, Дж.Хикс и др.), а также в кейнсианском и посткейнсианском направлениях, в русле институциональных и неоинституциональных теорий (Т.Веблен, Р.Коуз, П.Бурдье, Т.Эггертссон).

Экономический подход к человеческому поведению в контексте проблемы выбора представлен в работах Г.Беккера, С.Кузнеца, Дж.Неймана, Х.Хотеллинга, социально–психологические концепции потребительских предпочтений развивают исследования Р.Блэкуэлла, Дж.Катоны, Дж.Коулмена, П.Миниарда, Дж.Энджела и других авторов, в которых анализ поведения потребителя учитывает влияние структурных общественных взаимосвязей.

В исследованиях К.Левина, Д.Ньюкомба, У.Макгайра, Дж.Ходжсона, получивших название „новый маркетинговый подход" или „бихевиористский маркетинг", основное внимание сфокусировано на культурных особенностях и социально–психологических составляющих индивидуального поведения потребителя.

В работах С.Аукуционека, С.Дзарасова, А.Олейника, Ю.Ольсевича и других получило особое развитие изучение особенностей потребительского поведения с позиций учета специфики агентов экономического действия в условиях становления рыночной экономики. Интерес представляют также количественные оценки потребительского поведения „среднего класса", разработанные Л.Григорьевой, Е.Авраамовой, Л.Овчаровой, Т.Космарской и другими авторами. Исследования Ю.Веселова, Л.Герчиковой, Т.Заславской, В.Радаева и других авторов посвящены экономико–социологическим подходам в изучении рынка, и выделению, в этой связи, экономсоциологических аспектов потребительского поведения. Междисциплинарные подходы к изучению социально–психологических основ потребительского поведения представлены работами Г.Андреевой, А.Лурия, П.Штомпки.

Потребительский потенциал домашних хозяйств Латвии, а также региональные особенности потребления домашних хозяйств, их качественные и количественные индикаторы, рассматривались в работах В.Воронова, В.Никитиной, Л.Мелецы, Д.Паулы, В.Пиркста, В.Прауде и других авторов.

Однако в целом можно утверждать, что, как в латвийской, так и в зарубежной литературе целостная концепция потребительского поведения домашних хозяйств в условиях современной рыночной экономики в законченном виде не сформирована.

Потребительская уверенность и экономические настроения домохозяйств стран Евросоюза. Мониторинг поведения потребителя представлен в исследованиях «Евробарометра» по всем 27 государствам Евросоюза. В них соблюдается репрезентативность, периодичность проведения замеров и данные носят достоверный характер.

Рассмотрим, в качестве примера, ситуацию в Латвии. В настоящее время, в связи с кризисом, здесь остро обозначилась проблема занятости населения. Уровень безработицы в Латвии превышает 20%. Жители Латвии считают, что ситуация с работой очень тяжёлая. Аналогично полагают жители в отношении экономической ситуации в Латвии. Только 13% опрошенных жителей – оптимисты по данным опроса осени 2009 года. Они считают, что ситуация улучшится в стране. Две пятых населения Латвии подрабатывают или заняты поисками дополнительного заработка, а остальные пытаются жить за счёт трансфертов [1].

Из таблицы 1 видно, что около 40 % опрошенных жителей ожидают ухудшение жизни в целом и финансового состояния в домашнем хозяйстве. Жители более оптимистичны по поводу экономической ситуации за пределами Латвии.

Экономическая ситуация в Латвии в ближайший год скорее всего ухудшится. Это также подтверждается данными из таблицы 2. Большинство жителей считают экономическую ситуацию в стране очень плохой.

Таблица 1. Экономические ожидания жителей Латвии на ближайшие 12 месяцев (2009, в % от опрошенных)

	Лучше	Хуже	Так же	Нет ответа
Экономическая ситуация в мире	33	14	43	10
Экономическая ситуация в ЕС	30	17	44	9
Ваша жизнь в целом	21	37	39	3
Финансовое состояние Вашего домохозяйства	19	40	38	3
Ваша личная ситуация на рабочем месте	15	25	40	20
Экономическая ситуация в стране	13	55	28	4
Возможность занятости в стране	13	55	28	4

Источник: [2].

Местным политикам не доверяет большинство населения страны. У жителей Латвии больше надежд на то, что Евросоюз поможет улучшить экономическую ситуацию в стране.

Личная удовлетворённость жизнью в странах ЕС – 27 в середине 2009 года показывала, что Латвия находится в конце списка из–за низкого уровня данного показателя. Хорошей экономическую удовлетворённость жизнью в стране считают только 2% опрошенных жителей. Это – последнее место среди 27 стран [2]. Высокая удовлетворённость существующей экономической ситуацией наблюдается в Дании, Люксембурге, Нидерландах, Финляндии, Швеции и Бельгии, где абсолютное большинство довольно своей жизнью в целом. Высокий уровень неудовлетворённости своей экономической жизнью кроме Латвии также наблюдается в Болгарии, Венгрии, Греции и Румынии. На данный момент положение с занятостью в Латвии по–прежнему тяжёлое.

Сравним уровень потребительского настроения в Латвии и других странах Евросоюза. Так, данные соответствующего

макроэкономического показателя, используемого евростатом – Индикатора потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator) представлены в таблице 3.

Таблица 2. Оценка жителей Латвии текущей ситуации в каждой из перечисленных областей (2009, в % от опрошенных)

	Очень хорошо	Довольно хорошо	Довольно плохо	Очень плохо	Нет ответа
Состояние экономики Латвии	0	2	29	68	1
Состояние экономики ЕС	1	33	45	9	12
Состояние мировой экономики	1	32	49	7	11
Ваша личная ситуация с занятостью	7	39	20	19	15
Финансовое состояние вашего домохозяйства	1	45	36	17	1
Положение с занятостью в Латвии	0	2	28	69	1
Состояние окружающей среды в государстве	4	57	29	8	2

Источник: [2].

Этот индикатор является аналогом Индекса потребительских настроений (Consumer Sentiment Index, University of Michigan), используемого Бюро экономического анализа США среди одиннадцати макроэкономических индикаторов деловой активности страны. Самый высокий уровень потребительской уверенности во всём Евросоюзе в конце 2009 года наблюдался в Финляндии и Швеции – около 16%.

Таблица 3. Индикатор потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator) (в %)

Месяц 2009 года	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Еврозона (16 стран)	–30,5	–32,9	–34,2	–30,5	–28,1	–25,1	–23,0	–22,0	–19,0	–17,7	–17,3	–16,1
ЕС (27 стран)	–30,6	–31,8	–31,9	–27,8	–25,8	–22,8	–20,9	–20,0	–16,7	–15,3	–15,1	–14,4
Бельгия	–21,5	–26,5	–25,0	–22,3	–19,5	–17,4	–16,7	–10,4	–10,4	–12,1	–9,5	–14,7
Болгария	**–46,3**	**–46,2**	**–45,4**	**–50,1**	**–48,3**	**–48,6**	**–42,2**	**–40,3**	**–42,6**	**–41,4**	**–42,3**	**–41,8**
Чехия	–26,9	–28,6	–22,8	–19,5	–13,8	–14,1	–16,9	–16,6	–10,8	–14,0	–7,9	–7,3
Дания	–3,5	–5,2	–3,4	4,1	5,1	3,6	10,9	8,0	11,5	11,6	7,3	7,9
Германия	–27,5	–29,9	–32,8	–32,9	–32,4	–28,8	–25,5	–22,6	–19,2	–16,3	–18,5	–15,7
Эстония	–32,3	–34,7	–38,0	–32,0	–28,1	–29,8	–29,4	–25,1	–18,4	–15,0	–14,2	–18,2
Греция	**–47,6**	**–56,2**	**–56,2**	**–50,8**	**–50,0**	**–45,3**	**–48,5**	**–45,3**	**–39,4**	**–27,1**	**–37,6**	**–44,1**
Испания	–44,1	–47,6	–41,5	–36,7	–25,1	–22,2	–19,5	–19,9	–22,4	–21,1	–20,7	–17,9
Франция	–34,5	–35,5	–37,0	–32,6	–31,3	–28,6	–28,1	–32,1	–24,4	–21,3	–18,1	–17,6
Италия	–26,0	–28,0	–31,9	–23,5	–23,9	–20,4	–16,7	–15,0	–15,7	–18,3	–16,6	–15,9
Кипр	–38,7	–39,8	–41,9	–40,7	–36,6	–27,5	–32,5	–38,2	–33,2	–34,1	–37,7	–39,2
Латвия	**–52,9**	**–53,8**	**–51,4**	**–40,9**	**–38,7**	**–50,3**	**–54,9**	**–53,8**	**–51,1**	**–52,6**	**–49,2**	**–51,8**
Литва	**–56,1**	**–53,5**	**–53,4**	**–53,0**	**–49,6**	**–44,5**	**–45,3**	**–48,4**	**–42,1**	**–46,4**	**–48,6**	**–47,7**
Люксембург	–17,6	–18,2	–19,6	–18,5	–15,4	–13,1	–8,9	–7,9	–5,1	–6,2	–4,4	–4,4
Венгрия	**–64,3**	**–66,9**	**–67,0**	**–68,8**	**–63,9**	**–61,0**	**–60,6**	**–57,1**	**–53,9**	**–48,9**	**–50,6**	**–49,0**
Мальта	–27,7	–34,2	–34,0	–38,1	–35,4	–31,6	–35,0	–30,1	–34,3	–31,1	–32,1	–32,0
Нидерланды	–20,3	–23,2	–27,5	–20,1	–13,5	–17,1	–17,5	–11,9	–6,4	–11,6	–5,5	–1,2
Австрия	–20,4	–18,5	–21,7	–23,0	–19,8	–14,1	–12,6	–7,4	–5,2	–3,8	–2,9	–1,7
Польша	–21,7	–35,8	–36,0	–29,5	–27,8	–20,8	–24,5	–20,1	–24,3	–24,6	–25,4	–23,5
Португалия	–48,5	–53,5	–50,0	–47,1	–46,2	–40,8	–33,6	–31,4	–29,8	–26,9	–30,1	–33,0
Румыния	**–39,6**	**–42,5**	**–44,5**	**–45,5**	**–44,4**	**–41,2**	**–45,3**	**–45,9**	**–49,3**	**–48,5**	**–49,8**	**–49,7**
Словения	–41,1	–36,4	–37,4	–41,1	–32,6	–24,9	–27,4	–27,4	–18,0	–25,8	–21,0	–22,6
Словакия	–32,3	–45,0	–45,4	–44,3	–36,8	–36,0	–34,7	–34,3	–26,2	–30,9	–31,5	–27,7
Финляндия	–3,0	–4,1	–1,6	1,2	6,4	8,2	9,9	8,2	12,1	14,4	11,9	15,8
Швеция	–6,9	–4,0	–5,0	–9,2	0,4	3,4	7,2	11,8	12,8	13,9	17,1	15,6
Великобритания	–35,2	–30,9	–26,9	–20,7	–20,8	–18,1	–16,0	–16,2	–10,1	–8,3	–8,3	–9,7

Источник: [3].

Самый низкий уровень потребительской уверенности в конце 2009 года был в Латвии – почти минус 52 процента, Румынии минус 50 процентов, Литве – минус 48 процентов, Венгрии – минус 49 процентов (выделено полужирным шрифтом). Это свидетельствует о тяжёлой ситуации у потребителей данных стран. Уменьшился или не изменился Индекс потребительской уверенности по сравнению с началом 2009 года на Кипре, Мальте, в Румынии, Латвии. Это свидетельствует о том, что экономическая ситуация на протяжении целого года была очень напряжённой для потребителей этих стран и потребление уменьшилось в этих странах. В Греции и Болгарии тоже низкий уровень потребительской уверенности. В остальных странах Евросоюза заметно некоторое улучшение потребительской уверенности. Нужно отметить некоторое неудобство в работе с отрицательными величинами в процентах. Данный недостаток устраняется в другом макроэкономическом показателе евростата – индикаторе экономических настроений.

Наиболее реально отражает наметившиеся тенденции в экономике Индикатор экономических настроений (Economic Sentiment Indicator), значения которого для стран Евросоюза приведены в таблице 4.

Этот показатель дополнительно к Индикатору потребительской уверенности включает в себя ещё четыре индикатора и отражает ситуацию в промышленности, сфере услуг, строительстве, торговле и уверенности потребителей (подробное описание, методика расчёта индикаторов и периодичность проведения по ним исследований в странах Евросоюза доступны на сайте Eurostat). Наибольший удельный вес приходится на Индикатор промышленной уверенности (Industrial Confidence Indicator) – 40 процентов, Индикатор уверенности в услугах (Services Confidence Indicator) – 30 процентов, Индикатор потребительской уверенности (Consumer Confidence Indicator) – 20 процентов, Индикатор уверенности в строительстве (Construction Confidence Indicator) – 5 процентов, Индикатор уверенности в торговле (Retail Trade Confidence Indicator) – 5 процентов.

Таблица 4. Индикатор экономических настроений (Economic Sentiment Indicator) по странам Евросоюза, в пунктах

Месяц 2009 года	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ЕС (27 стран)	63,2	60,8	60,4	64,0	67,9	71,1	75,0	81,0	82,6	86,0	87,9	92,0
Еврозона (16 стран)	67,2	65,3	64,6	67,3	70,2	73,2	76,0	80,8	82,8	86,1	88,8	91,3
Бельгия	70,6	66,3	68,2	69,6	71,6	75,2	77,5	83,0	83,2	88,6	93,5	94,6
Болгария	84,1	82,5	80,1	75,8	75,0	73,2	74,8	75,4	73,8	76,0	76,2	79,3
Чехия	68,5	63,6	65,9	73,0	72,1	69,4	72,6	68,1	71,5	71,5	75,7	78,9
Дания	62,2	60,1	62,3	68,0	78,7	81,9	87,0	90,7	91,6	93,7	97,9	97,3
Германия	74,3	72,9	72,2	73,3	74,4	77,6	80,8	85,9	87,4	90,8	92,5	94,2
Эстония	68,8	63,9	62,2	64,7	70,3	70,2	71,5	75,8	80,5	83,7	86,9	88,7
Греция	**55,4**	**46,8**	**42,9**	**46,3**	**49,5**	**59,0**	**57,2**	**59,2**	**63,8**	**71,7**	**66,4**	**64,2**
Испания	69,2	67,0	67,9	72,1	73,6	75,1	79,0	81,9	80,7	82,6	84,0	85,2
Франция	74,8	74,1	73,4	74,6	77,5	80,9	81,3	83,2	88,1	90,8	93,1	97,2
Италия	71,7	71,5	67,0	73,7	79,1	80,2	83,7	87,5	86,2	90,0	92,5	95,4
Кипр	71,7	66,1	54,7	65,8	62,6	67,6	70,5	56,1	66,7	57,7	63,6	65,2
Латвия	**58,7**	**53,8**	**52,0**	**58,8**	**59,7**	**58,2**	**57,9**	**59,0**	**61,5**	**63,6**	**65,0**	**67,3**
Литва	61,4	59,0	54,6	53,2	58,9	62,5	62,4	65,2	65,7	68,0	71,9	69,4
Люксембург	70,4	67,4	63,7	65,5	69,6	70,8	76,6	78,6	81,3	86,3	88,3	89,5
Венгрия	45,5	39,0	33,0	35,0	47,9	49,2	53,5	58,8	58,3	70,4	71,0	70,3
Нидерланды	62,8	56,1	57,5	61,7	64,9	66,4	66,6	74,2	78,8	79,9	86,2	86,2
Австрия	73,6	70,2	66,0	65,8	67,2	70,4	73,1	80,1	83,7	88,2	89,5	91,4
Польша	83,5	75,3	74,2	78,2	79,6	81,6	81,7	86,2	86,4	88,7	91,6	91,0
Португалия	66,2	61,9	67,1	62,5	70,9	71,4	75,8	81,3	87,3	81,2	83,7	83,0
Румыния	**79,3**	**68,9**	**64,1**	**65,6**	**65,6**	**66,8**	**65,0**	**62,4**	**62,6**	**62,6**	**62,1**	**64,0**
Словения	46,2	46,2	44,3	38,2	49,2	54,7	50,9	54,4	62,5	59,8	68,8	68,3
Словакия	64,5	58,3	49,5	45,9	46,5	55,4	58,2	60,8	66,4	70,7	73,5	82,7
Финляндия	77,6	76,3	75,4	77,9	79,0	80,1	84,0	84,8	88,8	91,2	91,7	97,0
Швеция	80,8	80,8	79,2	77,8	82,7	85,0	91,3	92,6	93,9	96,9	101,0	104,5
Великобритания	60,1	56,6	56,2	61,3	66,1	68,8	73,8	83,5	83,5	86,7	83,8	92,0

Источник: [4].

В целом по всем странам Евросоюза наметилась тенденция роста экономического настроения, кроме Болгарии и Румынии. Наблюдается некоторый рост экономического настроения и в Латвии. Этот показатель улучшился в конце 2009 года.

Можно сделать некоторые выводы. Наметилась тенденция улучшения экономического настроения в Евросоюзе. Экономическая ситуация в Латвии с точки зрения жителей Латвии остаётся тяжелой и в ближайший год не следует ожидать существенных улучшений потребительской уверенности, но экономическое настроение может вырасти. Поведение потребителей не будет склоняться к существенному увеличению покупок. Большинство жителей Латвии связывают улучшение экономической ситуации с увеличением занятости. Для них занятость и экономическая ситуация в стране – равнозначные понятия. В такой довольно непростой ситуации латвийский потребитель будет искать возможность удержания потребления на прежнем уровне за счёт дополнительных видов занятости и доходов или использования своих сбережений.

Список использованных источников

1. Латвия – уже полгода лидер по безработице в ЕС. Режим доступа: http://rus.delfi.lv/news/daily/europe/latviya—uzhe–polgoda–lider–po–bezrabotice–v–es.d?id=30271375 (28.02.2010)

2. Standard Eurobarometer 71(2009). Режим доступа: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb71/eb71_en.htm (23.11.2009)

3. Confidence indicators by NACE. Eurostat 2010. Режим доступа: http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=teibs020&lang=en (21.01.2010)

4. Economic sentiment indicator. Eurostat 2010. Режим доступа: http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=teibs010&lang=en (21.01.2010)

References

1. Latvija – uzhe polgoda lider po bezrabotice v ES. [Latvia has been the leader of unemployment in the EU for half a year]. *http://rus.delfi.lv/news/daily/europe/latviya—uzhe–polgoda–lider–po–bezrabotice–v–es.d?id=30271375 (28.02.2010)*

2. Standard Eurobarometer 71(2009). http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb71/eb71_en.htm (23.11.2009)

3. Confidence indicators by NACE. Eurostat 2010. http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=teibs020&lang=en (21.01.2010)

4. Economic sentiment indicator. Eurostat 2010. http://nui.epp.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=teibs010&lang=en (21.01.2010)

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Воронов Виктор Васильевич, доктор социологических наук, ассоциированный профессор, ведущий исследователь
Даугавпилсский Университет, Институт социальных Исследований
ул. Парадес 1–421, г. Даугавпилс, LV–5403, Латвия
Краско Вадим .Дмитриевич, магистр экономики, докторант, участник проекта ESF для соискателей PhD
Даугавпилсский университет
ул. Парадес 1–421, г. Даугавпилс, LV–5403, Латвия

DATA ABOUT THE AUTHORS

Victor Vasyliovych Voronov, Doctor of Sociology, Associate Professor, Leading Researcher
Daugavpils Unversity, Institute of Social Research
Pārādes iela 1–421, DU SZF SPI, Daugavpils, LV–5403, Latvija
Vadym Dmytrovych Krasko, Master of Economy, Doctoral Candidate
Daugavpils Unversity, Institute of Social Research
Pārādes iela 1–421, DU SZF SPI, Daugavpils, LV–5403, Latvija

УДК 330.34(4–11)

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Войцех Коседовски, Аранка Игнасяк–Шульц

В статье представлены некоторые результаты международного сравнительного анализа экономик государств Восточной Европы. Эти страны находятся в достаточно схожей геополитической и макроэкономической ситуации, благодаря чему увеличивается шанс взаимного использования ими зарубежного опыта, а также выдвижения своих предложений в адрес экономической политики.

Перестройка политико–экономической системы и вход ряда стран в Евросоюз принципиально изменили геополитическую и макроэкономическую ситуацию Восточной Европы. Это может принести плоды в виде экономической выгоды, но и стать потенциальным источником проблем и конфликтных ситуаций.

Восточная Европа – это территория значительно менее развитая чем Западная, но обладающая мощным потенциалом развития, который используется в целях преодоления отставания от „старого" Евросоюза. Однако динамика развития, хотя и достаточно высокая в целом, здесь весьма неоднородна, как в пространстве, так и во времени. Ускорение экономического роста отдельных стран происходило в разные периоды. Асимметрия развития во времени вытекает из различного продвижения процессов системной трансформации и европейской интеграции.

Европейский Союз оказывает сопротивление прогрессирующему процессу поляризации развития, как стран – членов так и регионов увеличивая масштабы политики однородности и затраты на нее. С точки зрения стран новых членов ЕС, политика однородности заслуживает однозначной поддержки. Она является важным фактором ускорения экономического роста, улучшения экономической безопасности и уровня жизни населения. Благодаря ей, эти страны приобрели исторический шанс наверстания многовекового экономического отставания по отношению к западным странам.

Ключевые слова: *Евросоюз, страны Восточной Европы, экономика государств, экономическое развитие, макроэкономические показатели.*

PECULIARITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF EASTERN EUROPE COUNTRIES

Woyceh Kosedowski, Aranka Ignasiak–Shulz

The article represents separate results of the comparative analysis of economies of Eastern Europe countries. These countries are at present in similar geopolitical and macroeconomic situation which increases the chances of their using foreign experience and bringing new proposals concerning the economic policy.

Restructuring of political and economic system and entry of some countries into the European Union changed the geopolitical and macroeconomic situation of the Eastern Europe. The new situation may bring economic profits or become the potential source of problems and conflict situations.

Eastern Europe is much less developed than Western Europe, but it carries strong potential used for overcoming lagging from the "old" European Union. Development dynamics is quite high in general, not heterogeneous in time and in space. Acceleration of economic growth of the separate countries occurred in different periods. Asymmetry of development in time stems from different promotion of processes of system transformation and European integration.

European Union resists the progressing process of polarizing development of both member states and regions by increasing the range homogeneous policy and expenses for this policy. From the point of view of new EU members, homogeneous policy shall be supported being important factor for the acceleration of economic growth, improvement of economic safety and living standards of population. Due to this policy, these countries received historical chance to catch with the centuries–old lagging in comparison with the western countries.

Key words: *European Union, countries of Eastern Europe, state economy, economic development, macroeconomic indicators.*

Введение. Общеизвестно, что уже с давних пор экономики государств Восточной Европы характеризуются более низким уровнем развития и недостаточной конкурентоспособностью по сравнению с развитыми государствами Запада. В течение двух последних десятилетий произошла здесь глубокая перестройка политико–экономической системы. Ликвидация СССР и Совета экономической взаимопомощи привели к разрыву большинства функционирующих в этой области кооперативных связей и коммерческих соглашений. Внешние рубежи Евросоюза (ЕС) значительно переместились на восток, охватывая обширную территорию от Балтики до Черного моря. Балтийское море стало почти внутренней акваторией ЕС[1], вплотную приблизившегося к Санкт–Петербургу. Благодаря присоединению Болгарии и Румынии, ЕС стал черноморской организацией, соседствующей с южными регионами Украины и России, а также с Грузией. В результате этих изменений в настоящее время ЕС граничит по суше с 4 государствами Восточной Европы – членами Содружества Независимых Государств (СНГ). Перечисляя их с севера в меридианном направлении, это: Россия, Белоруссия, Украина и Молдавия. Со стороны ЕС государствами непосредственно граничащими с СНГ (в том же меридианном направлении), являются: Финляндия, Эстония, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Венгрия и Румыния.

Восточная граница расширенного ЕС ставит новые, непростые вопросы в области экономического и общественного сотрудничества, а также в области безопасности, на уровне всего Евросоюза, отдельных государств и регионов [4]. Большая неоднородность по уровню экономического развития, имеющаяся по обеим сторонам этой границы, может привести не только к экономическим потерям (в основном, в альтернативном смысле), но и грозит политической нестабильностью континента. Данные обстоятельства вызывают необходимость постоянного мониторинга процесса развития и углублённого анализа его обусловленности в широком смысле понимания.

В настоящей статье представлены некоторые результаты международного сравнительного анализа экономик государств Восточной Европы. Эти страны находятся в достаточно схожей геополитической и макроэкономической ситуации, благодаря чему увеличивается шанс взаимного использования ими зарубежного опыта, а также выдвижения своих предложений в адрес экономической политики.

Стратегические обусловленности экономического роста Восточной Европы

В XX веке Восточная Европа испытала две трансформации политико–общественно–экономической системы. Последняя, цели которой были противоположны первой, заключалась в переходе от плановой к рыночной экономике в условиях глубочайших изменений всей мировой системы. Одновременно произошли изменения как в самом характере так, и в соотношениях факторов экономического развития; на первый план выдвинулись: предприимчивость, новаторство, качество человеческих ресурсов, социальный капитал, современная инфраструктура и др. Тем самым восточноевропейский регион оказался в особо сложном положении: он был вынужден коренным образом перестраивать свою экономическую жизнь,

[1] За исключением двух отрезков побережья, принадлежащих России – в Калининградской и Ленинградской областях и г. Санкт-Петербург.

© **Войцех Коседовски, Аранка Игнасяк–Шульц, 2013**

справляясь также и с вызовами общемировых тенденций развития (глобализация и др.). Поэтому нет ничего удивительного в том, что в восточноевропейской группе стран резко углубились наблюдаемые здесь и раньше кризисные явления: спад производства, в еще большей степени спад капиталовложений, снижение потребления, стремительное расслоение общества, декапитализация имущества, рост безработицы. Особо неблагоприятными для постсоциалистических стран были первые годы трансформации. Отмеченное тогда падение ВВП достигало нескольких десятков процентов, а в некоторых странах превысило даже половину. С течением времени названные явления приостановились и даже повернули вспять.

На трансформирующиеся государства Восточной Европы сильное воздействие оказал процесс глобализации мировой экономики, вынуждая больше открытости миру, увеличение конкурентоспособности, эффективности и новаторства, изменений в экономической политике. Постсоциалистические государства стали территорией непосредственного проникновения заграничного капитала. Сюда появились прямые и портфельные иностранные инвестиции, которые, с одной стороны, дают шанс ускорение и модернизации процессов развития, с другой же – могут представлять собой опасность для неконкурентоспособных секторов экономики, а также для тех государств, регионов и предприятий, в которых необходимая реструктуризация протекает слишком медленно.

Отдельные государства обсуждаемого региона отличаются весьма разнообразным притоком иностранного капитала (см. табл. 1). Более привлекательными в этом отношении являются страны – новые члены ЕС, чем страны СНГ. В отношении абсолютного большинства привлеченных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) первое место в группе государств трансформации занимает Польша с показателем 111,5 млрд. долларов США (USD) к концу 2008 г. (41,1 млрд. USD до 2000 г.), второе – Чехия (75,2 млрд. USD), на третьем неожиданно оказалась Румыния (58,2 млрд. USD), дальше Венгрия (53,2 млрд. USD) и только на пятом огромная Россия (43,1 млрд. USD). Последняя получила очень значительный приток инокапитала в 2008 г. Украина, которая всего получила 40,7 млрд. USD, заняла в этом плане 7–ое место (после Болгарии).

По величине ПИИ на душу населения ведущее место заняла Чехия (7287 USD на 1 чел.), а следующие позиции: Эстония (6530 USD), Болгария (5454 USD) и Венгрия (5245 USD). В этом отношении Польша оказалась на 7–ом месте (2927 USD), Украина на 11–ом (889 USD) и на последним – Россия (304 USD).

С глобализацией тесно связан процесс формирования информационного общества, в котором информация становится одним из основных продуктов и факторов производства, как производимым, так и продаваемым. Сегодня теряет свое значение доступность в географическом смысле (физическое расстояние), но быстро растет роль доступности к современнейшей технологии, обусловленной интеллектуальными, техническими и языковыми возможностями. Постсоциалистические государства были плохо подготовлены к этому и должны приложить большие образовательные, организационные и инвестиционные усилия, чтобы уменьшить дистанцию, отделяющую их от развитых рыночных стран.

Таблица 1. Прямые иностранные инвестиции в постсоциалистических странах за период 1990–2008 гг.

Государство	2008		всего до 2008	
	млрд. USD	в % ВВП	млрд. USD	на 1 чел. в USD
Страны – члены ЕС				
Болгария	8,472	17,0	41,448	5754
Венгрия	4,685	3,0	53,242	5295
Латвия	1,092	3,2	8,759	3857
Литва	1,490	3,2	9,331	2779
Польша	11,747	2,2	1111,529	2927
Румыния	13,519	6,8	58,224	2683
Словакия	3,156	3,2	27,115	5011
Словения	519	0,9	3,081	1531
Чехия	8,972	4,2	75,226	7287
Эстония	876	3,7	8,770	6530
Страны – члены СНГ				
Беларусь	2,143	3,6	6,708	694
Молдавия	679	11,2	2,442	713
Россия	20,425	1,2	43,108	304
Украина	9,683	5,4	40,753	889

Источник: Transition Report 2009, EBRD, London 2009, Annex 1.1. Macroeconomic performance tables.

Основой общественного строя большинства государств современного мира является демократическое гражданское общество. В странах Восточной Европы, которые до недавнего времени имели сильно централизованную политико–экономическую систему, поставлены задачи децентрализации экономических функций государства, уменьшения госсектора и внедрения в жизнь принципа субсидиарности как конституционной основы организации общества. Институциональные структуры должны действовать настолько гибко, чтобы граждане и экономические субъекты могли свободно функционировать на рынке. Демократизация требует также изменения территориально–административной системы этих государств для создания необходимых условий для территориального самоуправления. Пока что самую далеко идущую децентрализацию так наз. публичного управления провела Польша, где на всех трех уровнях административного деления и во всех территориальных единицах введено территориальное самоуправление.

Становящаяся могущественной в современном мире тенденция так наз. экоразвития (шире – устойчивого развития) предполагает принятие новых ценностей и стратегических целей с точки зрения экологических критериев, относящихся к человеку и окружающей его среде как к единому целому. Во многих постсоциалистических странах идея экоразвития не находит благоприятных для себя условий реализации, поскольку экологические проблемы здесь воспринимаются как малопривлекательные по отношению к нагромождаемым экономическим трудностям: рецессии, безработицы, инфляции, и т.п. Устойчивому развитию не способствуют, кроме того, и многолетние традиции нерационального распоряжения природными ресурсами в этих странах, а также низкое экологическое сознание общества.

Диспропорции в экономическом развитии восточноевропейских стран и перспективы их нивелировки

Макроэкономическую ситуацию обсуждаемых стран и происходящие в ней изменения можно оценить в ходе сравнительного анализа уровня и динамики экономического роста или отдельных стран совместно или между определенными их группами. К последним относятся: группа 10 государств – новых членов ЕС, которые вошли в ЕС 1 мая 2004 г. (Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония) и 1 января 2007 г. (Болгария и Румыния), называемая „новым"

Союзом или сокращенно ЕС–10. Хорошей базой для этих сравнений могут послужить показатели ВВП на 1 чел., рассчитанные в USD по паритету покупательной силы (ППС)[2]. Вторая группа охватывает восточноевропейские страны – члены СНГ: Беларусь, Молдавию, Россию, Украину.

Таблица 2. ВВП постсоциалистических государств, 2007 г.

Государство	ВВП по паритету покупательной способности, 2007		Среднегодовые темпы роста ВВП за период 1990–2007 гг., %
	млрд. USD	на душу населения, USD	
Весь мир	**4499,3**	**7456**	**.**
Евросоюз	**14811,7**	**30032**	**.**
в том:			
Болгария	86,0	11222	2,3
Венгрия	188,6	18755	3,3
Латвия	37,3	16377	4,7
Литва	59,3	17575	3,0
Польша	609,4	15987	4,4
Румыния	266,5	12369	2,3
Словакия	108,4	20076	3,4
Словения	54,0	26753	3,5
Чехия	249,5	24144	2,4
Эстония	27,3	20361	5,3
Содружество Независимых Государств	**2906,8**	**10494**	**.**
в том			
Беларусь	105,2	10841	3,4
Молдавия	9,7	2551	–1,3
Россия	2087,4	14690	1,2
Украина	321,5	6914	–0,7

Источник: Human Development Report 2009, UNDP, Palgrave Macmillan, New York 2009, с. 172–173, 192–193, 196 – 197.

Из данных табл. 2 вытекает, что страны – новые члены ЕС лучше экономически развиты чем страны СНГ. Однако, отдельные страны этой группы представляют значительно более неоднородный уровень. На самом высоком уровне находится Словения, которая 1 января 2007 г. вошла в зону евро как первая постсоциалистическая страна. Эта страна в 2007 г. выработала ВВП по ППС на душу населения величиной 26,7 тыс. USD, что составило 90,9% среднего уровня всего ЕС. Это было даже больше, чем в Португалии (76,8%). На последнем месте в ЕС оказалась Болгария, в которой ВВП на душу населения по ППС составил 11,2 тыс. USD (41,3% среднего уровня ЕС). Польша, в связи со сравнительно большими размерами своей экономики, стоит во главе всей группы стран – новых членов по полному ВВП, но в пересчете на душу населения в 2007 г. занимала 8–е место в ЕС–10 (25–е во всем ЕС), опережая только Болгарию и Румынию.

Среды стран – новых членов СНГ лидирует Россия, которая производить огромный ВВП, в 2007 г. составляющий стоимость 2087,4 млрд. USD – значительно больше, чем все страны ЕС –10 вместе. Однако, в пересчете на душу населения Россия находится после 8 восточноевропейских членов ЕС, опережая только Болгарию и Румынию. К сожалении, в Молдавии и Украине уровень ВВП в реальном выражении был ещё в 2008 г. ниже чем в 1989 г.

Неоднородными были также темпы роста ВВП обсуждаемых экономик (см. таб. 3). Следует отметить, что наиболее динамичными за весь период трансформации оказались экономики: Эстонии среды стран – новых членов ЕС и Беларуси среды стран СНГ.

Таблица 3. Динамика ВВП постсоциалистических государств, фиксированые цены

Государство	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009[2]
	Изменения к предыдущему году, в %									
Страны – члены ЕС										
Болгария	5,4	4,1	4,5	5,0	6,6	6,2	6,3	6,2	6,0	–6,0
Венгрия	5,2	4,1	4,4	4,3	4,7	3,9	4,0	1,2	0,6	–6,5
Латвия	6,9	8,0	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10,0	–4,6	–16,0
Литва	4,2	6,7	6,9	10,2	7,4	7,8	7,8	9,8	2,8	–18,4
Польша	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,8	5,0	1,3
Румыния	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,0	7,3	–8,0
Словакия	2,0	3,4	4,8	4,7	5,2	6,5	8,5	10,4	6,2	–6,0
Словения	4,1	3,1	4,0	2,8	4,3	4,5	5,8	6,8	2,5	–7,8
Чехия	3,6	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,1	2,5	–4,3
Эстония	10,0	7,5	7,9	7,6	7,2	9,4	10,0	7,2	–3,6	–13,2
Страны – члены СНГ										
Беларусь	5,8	4,7	5,0	7,4	11,4	9,4	9,9	8,2	10,0[1]	–3,0
Молдавия	2,1	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4,8	3,0	7,2[1]	–8,5
Россия	10,0	5,1	4,7	7,4	7,1	6,4	7,4	8,1	5,6[1]	–8,5
Украина	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	7,9	2,1[1]	–14,0

[1] *Предварительные данные.* [2] *Прогноз.*

Источники: Transition Report 2009, EBRD, London 2009, Annex 1.1. Macroeconomic performance tables; Eurostat, http://eurostat.ec.europa.eu.

[2] Паритет покупательной силы (*Purchasing Power Parity*) отражает разницу между потребительской силой доллара США в данном государстве и его потребительской силой в США. Коэффициенты этого паритета указывают, сколько единиц национальной валюты данной страны уравновешивают то количество материальных благ и услуг, которые можно приобрести за 1 доллар США на его родине. В международных исследованиях чаще всего используются коэффициенты ППС, рассчитанные Всемирным банком.

Актуальный глобальный финансовый кризис отрицательно повлиял на процесс экономического роста обсуждаемых экономик, хотя и в неодинаковой степени. Кроме Польши во всех из этих государств имело место снижение ВВП, особенно глубокое в балтийских странах, прежде всего в Латвии.

Страны – новые члены ЕС благодаря вступлению в эту международную структуру получили возможность скорейшего наверстания экономических отставаний, становясь участником крупнейшего в мире совместного рынка. Они стали более привлекательными для заграничных инвесторов. Их граждане могут переселяться в любую выбранную ими страну ЕС, а также устраиваться на работу. Вступление в ЕС означает для них возможность пользоваться значительными структурными фондами и другими средствами поддержки, предоставляющими Евросоюзом в рамках политики однородности (когезии, сплочения, единства). Целью этой политики является постепенное сглаживание диспропорций в уровне развития стран–членов и регионов, из которых они состоят. Об этой политике говорится в Трактате о создании Европейского Союза (ст. 158): „Евросоюз развивается и ведет работу с целью укрепления своей экономической и социальной однородности, для поддержки гармоничного развития всего Сообщества. Целью деятельности Евросоюза является, в частности, сокращение различий в уровне развития отдельных регионов и сокращение отставания регионов или наиболее пострадавших зон, в том числе сельских районов”[3]. Источником финансовых средств для работы в этой области являются структуральные фонды и Фонд Когезии.

В результате широкомасштабной политики однородности, межгосударственные и межрегиональные различия на территории ЕС не только не углубляются (за некоторыми исключениями), но и в более длительном периоде сокращаются. В этом отношении ЕС представляет собой исключение в современном мире, где происходит быстрая поляризация по уровню, динамике и характеру экономического развития, а вместе с этим – углубляются диспропорции в уровне и условиях жизни населения, а также в социальной стратификации. Благодаря политике однородности в ЕС выступает тенденция к сокращению отставания слаборазвитых стран, имеющая место как в „старой”, так и в „новой” части Союза. Эту тенденцию подтверждают данные табл. 4, в которой пунктом соотнесения является средний показатель ВВП ППС на душу населения ЕС.

Таблица 4. ВВП стран ЕС–10 по ППС, на душу населения, в % к среднему уровню ЕС (ЕС=100)

Государство	1997		2008		Изменение в пкт. проц. (2008–1997)
	%	Место в ЕС	%	Место в ЕС	
Болгария	26,4[1]	26	41,3	27	14,9[4]
Венгрия	51,5	20	64,4	22	12,9
Латвия	34,6	25	57,3	23	22,7
Литва	38,1	24	61,9	24	23,8
Польша	46,8	22	56,4	25	9,6
Румыния	26,0[2]	27	41,6[3]	26	15,6[5]
Словакия	51,3	21	72,2	21	20,9
Словения	77,7	17	90,9	16	13,2
Чехия	72,9	19	80,3	17	7,4
Эстония	41,8	23	67,4	18	25,6

[1] 1997. [2] 1999. [3] 2007. [4] 2008–1997. [5] 2007–1999.

Источник: собственные расчеты на базе данных Евростата: http://epp.eurostat.ec. europa.eu.

Данные табл. 4 доказывают, что буквально все страны – новые члены ЕС сократили свою дистанцию, отделяющую их от с высокоразвитых стран. Больше всех в направлении среднего уровня ЕС передвинулась Эстония (на 25,6 пкт. проц. за период 1997–2008 гг.), что обеспечило ей продвижение с 23–го на 18–е место. Высокой динамикой экономического роста отличались также две остальные прибалтийские страны (Литва и Латвия). Самый слабый темп передвижения в этой группе имели Чехия и Польша.

Заключение. Перестройка политико–экономической системы и вход ряда стран в Евросоюз принципиально изменили геополитическую и макроэкономическую ситуацию Восточной Европы. Это может принести плоды в виде экономической выгоды, но и стать потенциальным источником проблем и конфликтных ситуаций.

Восточная Европа – это территория значительно менее развитая чем Западная, но обладающая мощным потенциалом развития, который используется в целях преодоления отставания от „старого” Евросоюза. Однако динамика развития, хотя и достаточно высокая в целом, здесь весьма неоднородна, как в пространстве, так и во времени. Ускорение экономического роста отдельных стран происходило в разные периоды. Асимметрия развития во времени вытекает из различного продвижения процессов системной трансформации и европейской интеграции.

Европейский Союз оказывает сопротивление прогрессирующему процессу поляризации развития, как стран – членов так и регионов увеличивая масштабы политики однородности и затраты на нее. С точки зрения стран новых членов ЕС, политика однородности заслуживает однозначной поддержки. Она является важным фактором ускорения экономического роста, улучшения экономической безопасности и уровня жизни населения. Благодаря ей, эти страны приобрели исторический шанс наверстания многовекового экономического отставания по отношению к западным странам.

Экономический регресс и спад конъюнктуры, которое в Европе появились в середине 2008 г. и длится до сих пор, доказывают, что обсуждаемые страны ощущают последствия мирового финансового кризиса. Следовательно, процесс глобализации охватил и периферийные зоны, которые еще до недавнего времени не были связаны с ситуацией на мировом рынке. Особенно чувствительными к кризису оказались балтийские государства, которые раньше развивались очень динамично.

Список использованных источников

1. Bachtler J., Wren C., Evaluation of European Union Cohesion Policy: Research and Policy Challenges, „Regional Studies”, Volume 40, Number 2, 2006, pp. 143 – 154.

2. Gorzelak G., Ehrlich E., Faltan L., Illner M. (ред.), Central Europe in Transition: Towards EU Membership, RSA, WN Scholar, Warszawa 2001.

3. Growing Regions, growing Europe. Fourth Report on Economic and Social Cohesion, European Communities, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2007.

4. Ignasiak–Szulc A., Kosiedowski W. (ред.), Between Europe and Russia. Problems of Development and Transborder Co–operation in North–Eastern Borderland of the European Union, WN UMK, Toruń 2009.

5. Kamiński J. C., Unia Europejska. Podstawowe akty prawne, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.

[3] Цит. за: J. C. Kamiński, *Unia Europejska. Podstawowe akty prawne*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004, c. 158 (перевод автора).

6. Kosiedowski W. (ред.), Regiony Europy Środkowej i Wschodniej wobec globalizacji i integracji międzynarodowej, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2005.

7. Kosiedowski W. (ред.), Pogranicze w trakcie przemian, WN UMK, Toruń 2009.

8. Коседовски В., Конкурентоспособность регионов в условиях системной трансформации. По материалам анкетных исследований в Польше, Литве, Латвии и Беларуси, «Белорусский экономический журнал», 2004, №1, с. 99–107.

References

1. Bachtler J., Wren C., Evaluation of European Union Cohesion Policy: Research and Policy Challenges, „Regional Studies", Volume 40, Number 2, 2006, pp. 143–154.

2. Gorzelak G., Ehrlich E., Faltan L., Illner M. (ред.), Central Europe in Transition: Towards EU Membership, RSA, WN Scholar, Warszawa 2001.

3. Growing Regions, growing Europe. Fourth Report on Economic and Social Cohesion, European Communities, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2007.

4. Ignasiak–Szulc A., Kosiedowski W. (ред.), Between Europe and Russia. Problems of Development and Transborder Co–operation in North–Eastern Borderland of the European Union, WN UMK, Toruń 2009.

5. Kamiński J. C., Unia Europejska. Podstawowe akty prawne, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004.

6. Kosiedowski W. (ред.), Regiony Europy Środkowej i Wschodniej wobec globalizacji i integracji międzynarodowej, Włocławskie Towarzystwo Naukowe, Włocławek 2005.

7. Kosiedowski W. (ред.), Pogranicze w trakcie przemian, WN UMK, Toruń 2009.

8. Kosedovski V., Konkurentosposobnost' regionov v usloviyakh sistemnoy transformatsii. [Competitive capacity of regions in conditions of systemic transformation]. Po materialam anketnykh issledovaniy v Pol'she, Litve, Latvii i Belarusi, «Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal», 2004, №1, p. 99–107.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Войцех Коседовски, доктор экономических наук, профессор
Кафедра европейской интеграции и региональных исследований
Факультет Экономических Наук и Управления
Университет имени Николая Коперника
УЛ. ГАГАРИНА 13А, Г. ТОРУНЬ, 87–100, ПОЛЬША.
Аранка Игнасяк–Шульц, доктор экономических наук
Кафедра европейской интеграции и региональных исследований
Факультет Экономических Наук и Управления
Университет имени Николая Коперника
УЛ. ГАГАРИНА 13А, Г. ТОРУНЬ, 87–100, ПОЛЬША.

DATA ABOUT THE AUTHORS

Woyceh Kosedowski, Doctor of Economics, Professor
Board of European integration and regional researches
Faculty of Economic Sciences and Management
University after Nikolay Copernic
GAGARINA STR., 13A, TORUN, POLAND.
Aranka Ignasiak–Shulz, Doctor of Economics
Board of European integration and regional researches
Faculty of Economic Sciences and Management
University after Nikolay Copernic
GAGARINA STR., 13A, TORUN, POLAND.

УДК 336.1:330.341.2 (477)

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ (ПОЛІТИЧНІЙ ЕКОНОМІЇ)

Леоненко П.М.

В статті розкриті питання класифікації, структуризації та диверсифікації сучасних економічних теорій. Проаналізовані погляди вітчизняних і зарубіжних учених на сутність, структуру і майбутнє сучасного інституціоналізму в економічній науці.

Мета статті: розкрити суть та форми прояву понять «класифікація», «структуризація» та «диверсифікація» сучасних економічних теорій, різні підходи вітчизняних і зарубіжних учених у їх здійсненні; застосувати ці поняття в аналізі внутрішньої структури сучасного інституціоналізму, кола його представників та дискусій щодо нинішнього стану і перспектив розвитку сучасного інституціоналізму; показати певні особливості у «національних лініях» сучасного інституціоналізму (англо–американський, французький).

Зроблено загальні висновки.

1. Сучасна економічна теорія відзначається розгалуженістю, багатоманітністю, альтернативністю і навіть протилежністю концепцій, шкіл, течій, напрямів та характеризується надзвичайною різноплановістю. Її складові суттєво залежать від економічних, соціальних, політичних, культурних факторів та обставин, що характеризують конкретну епоху. Вони також змінюються з плином часу в залежності від зміни історичного становища. Складність реального світу обумовлює завжди ймовірність його пізнання та зміну значення різних теорій зі зміною часу.

2. Спроби загальної класифікації економічних теорій ґрунтуються на певних соціальних філософіях (варіанти лібералізму, соціалізму, гуманізму), що складають єдину об'єднуючу основу економічних наук. Оцінка значення інституційної системи та поведінки, що змінюються, залежить від тієї соціальної філософії, яку явно чи неявно сповідує той чи інший вчений.

3. Спроби загальної класифікації економічних теорій опираються на різні критерії. В результаті отримуємо різні варіанти загальних класифікацій, а також розміщення в спектрі шкіл, напрямів економічної науки сучасного інституціоналізму і його конкретної внутрішньої структури.

© Леоненко П.М., 2013

4. Надмірна багатоманітність, альтернативність та розгалуженість економічних теорій при спробах їх класифікації, а в подальшому при їх вивченні та практичному застосуванні, зокрема при виробленні економічної та фінансової політики, обумовлюють виникнення ряду проблем. Основні серед них: складність забезпечення неупередженого і збалансованого огляду всіх існуючих теорій та напрямів сучасної економічної думки, їх історичного розвитку; домінування неокласичної економічної теорії рівноваги у навчальному процесі та у фінансово–економічній практиці; неспроможність з'ясувати зв'язки між теоретичними моделями і реальністю; небезпека ізоляції чистої економічної теорії в «башті зі слонової кості» і неспроможність пояснення процесів і явищ реальності; зосередження на практиці на неокласичних теоріях мейнстриму, зокрема ринкового фундаменталізму, веде до серйозних провалів у економічній політиці, сприяє глибоким фінансово–економічним кризам.

5. У різних варіантах загальної класифікації економічних теорій місце і внутрішня структура інституціонального (чи інституціонально–еволюційного) напряму визначаються дещо по–різному. Питання його внутрішньої структури продовжують залишатись дискусійними. Однак переважає виокремлення «старого» (традиційного) і «нового» інституціоналізму як складників єдиного, а також включення до складу напряму неоінституціоналізму із значною кількістю теорій, що визначають сучасну неоінституціоналістську парадигму.

Ключові слова. *Класифікація, структуризація і диверсифікація економічних теорій, сучасний інституціоналізм, традиційний (класичний) інституціоналізм, новий інституціоналізм, нова інституціональна економічна теорія, «синтез» інституціоналізму і посткейнсіанства.*

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И ЕГО МЕСТО В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ)

Леоненко П.М.

В статье раскрыты вопросы классификации, структуризации и диверсификации современных экономических теорий. Проанализированы взгляды отечественных и зарубежных ученых на сущность, структуру и будущее современного институционализма в экономической науке.

Цель статьи: раскрыть суть и формы проявления понятий «классификация», «структуризация» и «диверсификация» современных экономических теорий, различные подходы отечественных и зарубежных ученых в их осуществлении; применить эти понятия в анализе внутренней структуры современного институционализма, его представителей и дискуссий состояния и перспектив развития современного институционализма; показать определенные особенности в «национальных линиях» современного институционализма (англо–американский, французский).

Сделано общие выводы.

1. Современная экономическая теория отмечается разветвленностью, многообразием, альтернативностью и даже противоположность концепций, школ, течений, направлений и характеризуется чрезвычайной разнообразностью. Ее составляющие существенно зависят от экономических, социальных, политических, культурных факторов и обстоятельств, характеризующих конкретную эпоху. Они также изменяются с течением времени в зависимости от изменения исторического положения. Сложность реального мира обусловливает всегда вероятность его познания и изменение значения различных теорий с изменением времени.

2. Попытки общей классификации экономических теорий основываются на определенных социальных философиях (варианты либерализма, социализма, гуманизма), составляющие единую объединяющую основу экономических наук. Оценка значения институциональной системы и поведения, что изменяются, зависит от той социальной философии, которую явно или неявно исповедует тот или иной ученый.

3. Попытки общей классификации экономических теорий опираются на различные критерии. В результате получаем различные варианты общих классификаций, а также размещения в спектре школ, направлений экономической науки современного институционализма и его конкретной внутренней структуры.

4. Чрезмерное многообразие, альтернативность и разветвленность экономических теорий при попытках их классификации, а в дальнейшем при их изучении и практическом применении, в частности при выработке экономической и финансовой политики, обусловливают возникновение ряда проблем. Основные среди них: сложность обеспечения беспристрастного и сбалансированного обзора всех существующих теорий и направлений современной экономической мысли, их исторического развития; доминирование неоклассической экономической теории равновесия в учебном процессе и в финансово–экономической практике; несостоятельность выяснить связь между теоретическими моделями и реальностью; опасность изоляции чистой экономической теории в «башне из слоновой кости» и невозможность объяснения процессов и явлений реальности; сосредоточение на практике на неоклассических теориях мейнстриму, в частности рыночного фундаментализма, ведет к серьезным провалам в экономической политике, способствует глубоким финансово–экономическим кризисам.

5. В различных вариантах общей классификации экономических теорий место и внутренняя структура институционального (или институционально–эволюционного) направления определяются несколько по–разному. Вопрос его внутренней структуры продолжает оставаться дискуссионными. Однако преобладает выделение "старого" (традиционного) и «нового» институционализма как составляющих единого, а также включение в состав направления неоинституционализма со значительным количеством теорий, определяющих современную неоинституционалистскую парадигму.

Ключевые слова. *Классификация, структурирование и диверсификация экономических теорий, современный институционализм, традиционный (классический) институционализм, новый институционализм, новая институциональная экономическая теория, «синтез» институционализма и посткейнсианства.*

INSTITUTIONALISM AND ITS POSITION IN THE MODERN ECONOMIC THEORY (POLITICAL ECONOMY)

Leonenko P.M.

The article describes the issues of classifying, structuring and diversifying modern economic theories and analyzes the views of local and foreign scientists on the essence, structure and future of modern institutionalism in economics.

Aim of the article: to describe the essence and forms of realization of notions "classifying", "structuring" and "diversifying" of the modern economic theories and different approaches of local and foreign scientists to their realization; to apply these notions in the analysis of the internal structure of modern institutionalism, its representatives and discussions concerning the present condition and perspectives of development; to show definite peculiarities in the "national lines" of current institutionalism (British, American, French).

General conclusions:

1. Modern economic theory is characterized by embranchment, diversity, alternativeness and opposition of concepts, schools, directions. Its constituents are greatly dependent on the economic, social, political and cultural factors and circumstances

characterizing separate epoch. They also change with the flow of time being dependent on the changes of historical conditions. Complexity of real world preconditions the probability of its perception and change of different theories with the flow of time.

2. Attempts of general classification of economic theories are based on definite social philosophies (variants of liberalism, socialism and humanism), constituting integrating basis of economic sciences. Assessment of changing institutional system and behavior depends on the social philosophy of the scientist.

3. Attempts of general classification of economic theories are based on different criteria. As a result there are different variants of general classifications, as well as placement in the specter of schools, directions of economic science of modern institutionalism and its definite internal structure.

4. Excessive diversity, alternativeness and embranchment of the economic theories cause may problems at the attempts of their classification, further research and practical application, in particular during the development of economic and financial policy. The main problems include: complexity of providing unbiased and balanced view of all the existent theories and directions of modern economic thought, their historical development; domination of neo–classical economic theory of balance in the educational process and in financial and economic practice; impossibility to clarify connections between the theoretical models and reality; danger of isolation of pure economic theory in the unreachable and unidentified location and impossibility of explaining real processes and phenomena; concentration in practice on the neo–classical theories of mainstream, in particular market fundamentalism leads to considerable gaps in the economic policy and provokes deep financial and economic crises.

5. In different variants of general classification of economic theories the place and internal structure of institutional (or institutional–evolutional) direction are determined differently. The issues concerning its internal structure still remain controversial. Though, for the time being, the tendency to the separation of "old" (traditional) and "new" institutionalism as the constituents of single institutionalism, as well as inclusion of neo–institutionalism with the numerous theories forming its paradigm, prevails.

Key words: *classifying, structuring and diversifying of economic theories, current institutionalism, traditional (classic) institutionalism, new institutionalism, new institutional economic theory, "synthesis" of institutionalism and post–Keynesianism.*

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю реформування суспільного сектору економіки та новими підходами до управління державними фінансами в контексті концепцій сучасного інституціоналізму, зокрема інституціонально–інформаційної економіки. Вони розглядаються як теоретико–методологічна основа процесу ринкового реформування взагалі і забезпечення стійкості державних фінансів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовний аналіз стану, проблем інституціональних досліджень в світовій та російській літературі здійснив у своїй двотомній монографії професор О. С. Сухарєв [12]. Дослідження цих же питань та їх загальну оцінку в українській економічній літературі провели професори Р. М. Нурєєв і В. В. Дементьєв [10], академік НАН України А. А. Чухно, професори П. М. Леоненко і П. І. Юхименко [17]. Це своєрідні синтетичні джерела, що охоплюють значну за своїм обсягом зарубіжну та вітчизняну наукову літературу. Окрім того, в періодиці постійно з'являються статті провідних вітчизняних і зарубіжних учених на актуальні теми сучасного інституціоналізму.

Водночас питання розвитку концепцій інституціонально–інформаційної економіки та їх застосування до аналізу фіскального простору і стійкості державних фінансів є вкрай недостатньо дослідженими у вітчизняній та зарубіжній фінансово – економічній літературі.

Мета статті: розкрити суть та форми прояву понять «класифікація», «структуризація» та «диверсифікація» сучасних економічних теорій, різні підходи вітчизняних і зарубіжних учених у їх здійсненні; застосувати ці поняття в аналізі внутрішньої структури сучасного інституціоналізму, кола його представників та дискусій щодо нинішнього стану і перспектив розвитку сучасного інституціоналізму; показати певні особливості у «національних лініях» сучасного інституціоналізму (англо – американський, французький).

Викладення основного матеріалу. Щодо стану розроблення питання про класифікацію основних шкіл і напрямів новітнього етапу розвитку економічної теорії відомий російський дослідник історії економічної думки професор О. Г. Худокормов констатує: з вивчення цього питання «у вітчизняній літературі міститься вкрай мало відомостей і публікацій. Навіть солідні навчальні курси часто обмежуються переліком і описанням сучасних західних теорій, не ставлячи питання про їх походження, підпорядкованість, тенденції еволюції та загальної класифікації» [16, 353]. Зауважимо, що у даному випадку навчальні курси і програми є лише відображенням загального стану розроблення зазначених питань в науково – дослідній економічній літературі. Серед поодиноких досліджень цих питань відзначимо праці О. С. Сухарєва, О. Лібмана, О. Г. Худокормова та колективну монографію ряду російських учених – економістів [7;9;12;16].

Насамперед необхідно розкрити значення класифікації сучасних економічних теорій і місця в них теорій інституціоналізму. На основі аналізу новітньої вітчизняної та зарубіжної економічної літератури виокремимо декілька варіантів вирішення цієї проблеми.

Важливе значення класифікації економічних теорій професор Фрібурзького університету (Швейцарія) Г. Бортіс підкреслює неодноразово і різним чином. «Взаємна конструктивна критика повинна випливати із глибокого та неупередженого тестування економічних теорій, – пише вчений. – Такий підхід може спростити процес узагальненої класифікації економічних теорій, яке б відображало головні пояснення, яких додержуються економісти. Систематизація потоку емпіричної та теоретичної інформації в цілому внесе ясність у викладання, прийняття рішень і розробку політики» [2, с. 20]. Дискусії між різними школами на основі загальної класифікації теорій могли б відбуватися в дусі терпимості та взаємного визнання альтернативних концептуальних точок. Однак, цього недостатньо, оскільки зовнішня взаємна повага іноді може означати взаємну необізнаність. Суттєвим тут є вивчення альтернативних підходів, тобто набуття теоретичного досвіду. Спеціаліст із суспільних наук, який не дослуховується до думки своїх теоретичних опонентів, серйозно стримує науковий прогрес та створює небезпеку стагнації у рамках зростаючого формалізму [2, с. 484].

Представники всіх напрямів економічної і фінансової науки констатують очевидні факти широкої розгалуженості сучасних економічних і фінансових теорій, їх різноманіття, існування їх широкого спектра. Водночас переважна більшість учених, хоч і відмічає певні недоліки такого становища в економічній і фінансовій науці, справедливо вважає, що «будь–яка спроба уніфікації теорії є нерозумною та зайвою, оскільки сучасний світ є глибоко плюралістичним». Г.Бортіс закликає науковців до достатньо широкого мислення, врахування переваг альтернативних або навіть протилежних підходів, що «сприятиме розвитку науки взагалі та економічної теорії зокрема». Нинішнє нагальне завдання –«з'ясувати природу головних підходів, які характеризують велику групу теорій» [2, с. 20]. Загальний висновок ученого щодо значення класифікації такий: «Відповідь на наявне розгалуження економічної теорії полягає не в спробі відновити єдність, а в створенні раціональної класифікації теорій, щоб врешті решт можна було одержати структуровану основу економічної науки» [2, с. 20–21].

Систематизацію сучасних теоретичних потоків Г. Бортіс здійснює на основі розгляду їх як спектру, пересуваючись в межах його справа наліво. Місце праворуч від центру посідають переважно різноманітні варіанти домінуючої нині неокласичної теорії. У межах її виокремлені австрійська теоретична економіка, теорії економіки пропозиції, раціональних сподівань, монетаризм М. Фрідмена, загальна теорія рівноваги, вальрасівська нерівноважна економіка, нарешті, маршалліанська теоретична економіка часткової рівноваги. «Критика соціалістичної теорії та реальності теж зосереджена переважно праворуч; однак, деякі з цих підходів можна розмістити в центрі, а ті, що спираються на ранні роботи Маркса – навіть ліворуч». – вважає Г. Бортіс [2, с. 16].

Тому тут розміщені різні економічні теорії соціалізму, різноманітні напрями марксизму та радикалізму. При зміщенні до центру знаходимо «неокласичний синтез». В центрі домінують «позитивні економічні теорії», насамперед, ортодоксальне кейнсіанство; прагматичні, головним чином, інституціональні теорії; нормативні аспекти типу «третього шляху», різні течії посткейнсіанства (фундаментального, робінсоніанського, неорікардійського), класико–кейнсіанські теорії.

Г. Бортіс слушно застерігає про приблизність і неповність наведеного переліку спектру економічних теорій, привертає увагу до поняття інституціоналізму та інституцій як ключового для суспільних наук. Вчений, як і переважна більшість представників сучасної економічної науки, розрізняє два види інституціоналізму – традиційний і новий.

Проте розуміння розвитку традиційного інституціоналізму у нього відмінне від загальнопоширеного і досить дискусійне, оскільки пов'язане з роботами К. Маркса, зокрема його «Капіталом» [2, с. 60]. На основі розгляду відмінностей між традиційним і новим інституціоналізмом Г. Бортіс підкреслює: «новий інституціоналізм виявляється дуже корисним для розуміння окремих проявів суспільного життя. Однак для того, щоб спеціалісти із суспільних наук могли розробити хоча б приблизне уявлення про функціонування суспільства в цілому, цей тип інституціоналізму слід доповнити традиційним інституціоналізмом [2, с. 61].

Своєрідне бачення інституціоналізму та його місця у сучасній економічній теорії (а звідси – вихід на аналіз фінансової системи і фінансових інститутів) запропонували автори і укладачі п'ятитомного видання теорії та історії світової економічної думки (Ю.Я. Ольсевич,Г.Г. Фетісов, О.Г. Худокормов). Значення доробку вчених полягає в тому, що це один з небагатьох варіантів сучасної класифікації економічної теорії взагалі та інституціальної теорії зокрема в широкому історичному контексті її виникнення, розвитку, еволюції. Класифікація дає наочне уявлення про складний процес поступу світової економічної думки, її взаємозв'язки і взаємодію, багатоманітність і єдність теорії, шкіл, течій, напрямів сучасного етапу розвитку економічної науки.

Виокремлені, як відносно самостійні, протилежні, але разом з тим взаємодіючі два великих блоки економічної думки – неортодоксальні економічні теорії та теорії західного мейнстриму (основні течії).

При цьому новизна полягає у набагато ширшому, порівняно з минулим, трактуванні теоретико–економічного мейнстриму Заходу. Він не обмежений теоріями сучасного неокласичного напряму. Разом з тим у межах першого блоку подане своєрідне бачення внутрішньої структури сучасного інституціоналізму, його місця у загальній системі економічної теорії.

Для класифікації, здійсненої вченими, характерне пов'язання теоретичного змісту основних концепцій, шкіл і напрямів економічної думки Заходу з соціально–політичною практикою, а також методологією економічної науки, її специфікою щодо тих чи інших шкіл, напрямів.

У запропонованій класифікації теоретичні потоки розміщені зліва направо – від лівого революціонізму (Е. Мандель) до ліво– і правоцентристських економічних теорій і нарешті до ультралібералізму (Л. Мізес, Ф. Хайєк та ін.). Складники класифікації такі:

- лівий фланг економічної думки (західний марксизм і ліворадикальна критика капіталізму);
- лівоцентристські економічні теорії (західноєвропейські соціал–демократичні економічні теорії, теорії інституціонально–еволюційного напряму та теорії неортодоксального кейнсіанства);
- центристські теорії (німецький неолібералізм, неоінституціоналізм, ортодоксальне (праве) кейнсіанство, «неокласичний синтез»);
- праволіберальний фланг економічної теорії (традиційні та сучасні неокласичні концепції);
- економічний ультралібералізм (теорії австрійської та неоавстрійської шкіл).

Автори цієї класифікації відносною новизною її вважають включення у загальну схему процесу розвитку економічної думки досить широкого «інституціонально–еволюційного напряму», що виокремлений на лівому фланзі економічної думки. До нього включені насамперед англо–американський інституціоналізм (Т. Веблен, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, У. Мітчелл) та американський інституціоналізм вебленської традиції (К. Поланьї, У. Ростоу, Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер, Д. Белл, О. Тоффлер, Дж. Ходжсон) [5, с. 15–16]. Сильна сторона і реальна новизна такої класифікації – включення до складу американського інституціоналізму вебленської традиції, теорій представників сучасного постіндустріалізму (постіндустріальної, інформаційної, знаннєвої економіки тощо). В економічній літературі подібне поєднання у межах сучасного інституціоналізму положень інституціональної теорії та різних концепцій постіндустріалізму здійснено нами і наприкінці першого десятиліття XXI ст. отримало назву «інституціонально–інформаційна економіка».

За класифікацією російських авторів «інституціонально–еволюційний напрям», окрім власне американського інституціоналізму двох зазначених вище видів, охоплює також лівоцентристську теорію добробуту А. Сена; французький дирижизм і регуляціонізм (Ф. Перру, Р Буайє); економічну теорію угод (О. Фавро, Л. Тевено); комплекс еволюційних економічних теорій: неошумпетеріанство (Р. Нельсон, С. Вінтер), історичний неоінституціоналізм (Д. Норт, В. Фогель), QWERTY – номіку (або новітню економічну історію) П. Девіда, Б. Артура.

Підстава для об'єднання всіх зазначених вище економічних теорій та шкіл у інституціональний еволюціонізм як єдиний напрям сучасної економічної науки – подібність їхньої методології. До характерних рис цієї методології належать: акцент в аналізі на зміні, рухомості окремих економічних структур зокрема і всього народного господарства як цілого; використання схожого категоріального апарату з особливою опорою на соціальні інститути; вербальне (а не математичне) моделювання економічних ситуацій; загальне критичне, інколи відверто негативне, ставлення до неокласичного мейнстриму; реформаторська практична економічна програма.

Специфічний варіант класифікації економічної теорії, економічних систем, суті та місця інституціоналізму запропонував відомий російський вчений Г. Б. Клейнер. Його класифікація основана на виокремленні та визначенні чотирьох основних парадигм сучасної економічної науки: неокласичної, інституціональної, еволюційної та системної. Об'єкт і предмет кожної з них учений визначив таким чином. *Концепція неокласики* розглядає економічну систему як сукупність взаємодіючих агентів (фізичних або юридичних осіб), що здійснюють у вільному економічному просторі процеси виробництва, споживання і обміну та виходять при цьому із власних інтересів, які розуміють головним чином як максимізацію прибутку від всіх видів діяльності. Головний об'єкт дослідження неокласики – економічний агент, а головний предмет дослідження – дії агента на ринку. Згідно *інституціональної парадигми*, дія агентів здійснюється не в умовах вільного ринку, а в ситуаціях з різноманітними інститутами. Спонукальними мотивами дії агентів у цій концепції є не стільки спроби даного агента забезпечити собі максимальний прибуток, скільки його прагнення відповідати інституціональним нормам і правилам та поліпшувати своє становище у структурі цих інститутів. Тому головний об'єкт дослідження вже не агент, а інститут, а предмет – дослідження відносин між агентами та інститутами, а також між самими інститутами. *Еволюційна парадигма* опирається на динамічне уявлення про структуру соціально – економічного простору, на механізми дослідження основних особливостей поведінки агентів у рамках еволюції їх популяції. Поведінка агентів розглядається в контексті факторів еволюційного характеру і вимагає виявлення та вивчення механізмів, що аналогічні механізму відтворення. генотипу агента, популяції агентів, суспільства вцілому. Головний об'єкт дослідження – популяція агентів, що мають аналогічний соціально – економічний генотип, а предмет вивчення факторів [7].

Для характеристики економічних систем Г. Б. Клейнер використовує поняття нової системної парадигми, розробленої видатним угорсько–американським економістом Я. Корнаї. Перевага її вбачається у можливостях аналізу системи з врахуванням взаємодії агентів і інститутів, а також агентських популяцій, ендогенних і екзогенних факторів, динаміки розвитку.

В межах даної парадигми, вважає російський учений, соціально – економічний простір розглядається як сукупність економічних систем, що об'єднують агентів та інститути, а також генетичні механізми відтворення агентських популяцій. З точки зору вченого, за такого підходу реалізується прагнення до аспектного розгляду соціально – економічних утворень як комплексів, що мають риси технологічних, економічних, соціальних, інституціональних, біологічних та інших систем [7].

Дискусійний (якщо не сказати, на наш погляд, помилковий) варіант класифікації структури та основних течій сучасного інституціоналізму розробила відомий український дослідник д.е.н., професор В.М. Фещенко. Вона вважає, що інституціоналізм упродовж усього періоду свого існування не був цілісним теоретичним ученням. У його межах розроблялися концепції, що відмінні одна від одної за предметом аналізу, метою, результатами та висновками досліджень. Проте розробка та застосування власних, відмінних від попередників, методологічних підходів до вивчення соціально–економічних явищ, дали змогу об'єднати ці концепції в руслі інституціональної течії економічної думки.

У межах інституціоналізму та його еволюції В.М. Фещенко виокремилила:

- ранній (традиційний) інституціоналізм, що датується першими десятиліттями XX ст.;
- соціально–інституціональні технократичні теорії (індустріалізму, системної трансформації капіталізму, глобального розвитку, футурологічні та прогностичні, соціального спрямування, розвитку країн «третього світу»);
- сучасний (новий) інституціоналізм, що представлений двома основними течіями: неоінституціоналізмом та новою інституціональною економічною теорією. До складу неоінституціоналізму включені: індустріально – соціологічна школа (соціальний інституціоналізм; концепція технологічного суспільства); школа суспільного вибору; кон'юнктурна школа. Нова інституційна економічна теорія представлена теорією ігор, теорією неповної раціональності та теорією економічних угод [13, с. 235].

Наші критичні зауваження щодо представленого варіанту класифікації зводяться до таких положень. По–перше, ранній (традиційний) інституціоналізм виявляється «тупиковим», тобто свідомо відкидаються численні твердження багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених про існування інституціоналізму вебленівської традиції, продовженого такими авторитетними ученими як Дж. Гелбрейт, Р. Хейлбронер та ін.

По–друге, сучасний інституціоналізм у запропонованому українським дослідником варіанті класифікації надзвичайно розширюється за рахунок включення до його структури десятків так званих соціально–інституціональних технократичних теорій. Значна частина їх, на наш погляд, немає прямого відношення до інституціонального напряму сучасної економічної науки, а входить до інших її шкіл, течій, напрямів.

По–третє, відсутні ґрунтовні підстави для своєрідного «подвоєння» сучасного інституціоналізму шляхом виділення у ньому неоінституціоналізму та нової інституціональної економічної теорії.

По–четверте, викликає ряд заперечень внутрішнє наповнення окремих складових інституціоналізму. (Залишаємо осторонь питання про складові так званих соціально–інституціональних технократичних теорій як таких, що не мають прямого стосунку до інституціонального напряму). Так, неоінституціоналізм, з одного боку, безпідставно розширений за рахунок включення до його складу так званої індустріально–соціологічної школи, а з другого боку – також необґрунтовано звужений, оскільки із його складників штучно вилучено ряд економічних теорій, що слугують теоретико–методологічною основою для аналогічних фінансових теорій.

Український науковець О. В. Длугопольський слушно підкреслює, що в економічній літературі є різні тлумачення інституціоналізму, але єдиної класифікації інституціональних теорій немає. Зберігається поділ інституціоналізму на традиційний і сучасний, а останній представлений двома напрямами – неоінституціоналізмом (neoinstitutional economics) і новим інституціоналізмом (new institutional economics) [5, с. 445].

Разом з тим український учений, як і дещо раніше російський дослідник Московський, привертає увагу до появи певної плутанини в поняттях, історія якої така. Термін «неоінституціоналізм» уперше у 1953 р. використав М. Тул у дослідженні, присвяченому ідеям Т. Веблена та його послідовників. Упродовж 1850 – 1980–х років неоінституціональними вважали праці інституціоналістів так званої «нової хвилі» Дж. К. Гелбрейта, Д. Белла, Е. Тоффлера, Г. Мюрдаля, Р.Хейлбронера, Дж. Ходжсона та ін., які створили теорії постіндустріальної цивілізаційної трансформації. У 1975 р. американський учений О. І. Вільямсон ввів у науковий обіг термін «new institutional economics» (нова інституціональна економічна теорія, НІЕТ) для позначення нового теоретичного напряму як варіанта міждисциплінарних досліджень (enterprise), які поєднували економіку, право, політичні науки, соціологію тощо. У 1990–х роках під впливом праць Т. Еггертссона термін «неоінституціоналізм» поширився власне на праці НІЕТ. Це зумовило плутанину в поняттях «неоінституціоналізм» і «новий інституціоналізм», у тому числі в українській і російській економічній літературі [5, с. 445]. На думку О.В. Длугопольського, українська економічна література традиційно тлумачить неоінституціоналізм і новий інституціоналізм як два напрями сучасної інституціональної теорії, що за умови спільного предмета пізнання (аналіз інститутів) мають принципові теоретико – методологічні відмінності [5, с. 445–447].

Проте слід зауважити, що таке тлумачення структури сучасного інституціоналізму не є загальноприйнятим ні в українській, ні в російській літературі. Більше того, воно викликає ряд заперечень. По – перше, сумнівним вважаємо віднесення до неоінституціоналізму праць Дж. К. Гелбрейта, Р. Хейлбронера, Д. Белла та інших зазначених вище відомих зарубіжних учених – представників постіндустріалізму. По – друге, вбачаємо певну логічну суперечність у судженнях українського ученого. З одного боку, він стверджує про формування неоінституціоналізму на основі неокласичної теорії при незмінності її жорсткого ядра [5, с. 447–448]. Водночас, з другого боку, учений заявляє про суттєві відмінності неоінституціоналізму від неокласики. Аналіз їх, на нашу думку, свідчить, що не всі вони відносяться до м'якої (захисної) оболонки неоінституціоналізму і неокласики.

Врешті – решт у пошуках відмінностей між неоінституціоналізмом і новим інституціоналізмом вчені, по суті, ототожнюють їх. У цьому можна переконатися, порівнявши такі визначення:

1. «**Неоінституціоналізм** – теоретичний напрям у структурі сучасного інституціоналізму, парадигмальні основи якого сформувалися шляхом синтезу теоретико – методологічних засад традиційного американського інституціоналізму та неокласики; неоінституціоналізм пройшов суттєву еволюцію впродовж XX ст., а найбільшого визнання та наукового впливу набув в останні десятиріччя» [5, с. 563].

2. «**Новий інституціоналізм –** новітня парадигма інституціональної теорії, яка є результатом поєднання теоретичних основ традиційного інституціоналізму з суттєво модифікованими методологічними принципами неокласики» [5, с. 565].

Отже, аналіз п'яти представлених вище класифікацій загальної структури сучасної економічної теорії та місця в ній інституціонального напряму показує існування як спільного, так і суттєвих відмінностей у цих класифікаціях. Відповідним чином вони відображаються у фінансових теоріях інституціонального типу (напряму) сучасної фінансової думки.

Водночас одним із основних завдань у ході аналізу інституційно–інформаційної економіки стає обґрунтування правомірності віднесення неоінституціоналізму до складу (структури) сучасного інституціоналізму. Основні аргументи на користь цього віднесення такі.

По–перше, представники всіх різновидів інституціоналізму, хоч і різною мірою, відзначаються критичним ставленням до неокласики, яка продовжує залишатися теоретико–методологічним ядром західного мейнстриму. Представники

неоінституціоналізму в цілому виступають противниками (теоретичними опонентами) мейнстриму, що дає підставу виокремити і розглядати їх як представників неортодоксальної економічної теорії.

По–друге, відбувається помітне зближення традиційного інституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ). Воно має місце за рахунок включення до НІЕТ аналізу неекономічних чинників (етика, моральність, довіра та ін.) і техніко–економічних факторів (технологічний спосіб виробництва, технологічні уклади, інформаційні технології тощо).

По–третє, не дивлячись на все ще різноманітне трактування ключової категорії «інститут», представники інституціоналізму розглядають суспільство та його економічну складову як сукупність інститутів, що становлять основу діяльності індивідів та колективів, індивідуальних та групових, колективних економічних інститутів. Зближення «старого» і «нового» інституціоналізму ряд його представників та прихильників пропонують здійснювати на основі прийняття НІЕТ макропринципів (наприклад, принципу ефективного попиту або системи цінностей, яка переважає в суспільстві), що впливають на форму суспільних структур чи устрій інститутів.

Одна з характерних особливостей загальної класифікації економічних теорій та теорій інституціоналізму в ній зокрема полягає у «розсіюванні» інституціонально–еволюційного напряму. По–перше, неоінституціоналізм (теорії трансакційних витрат, прав власності, економічного імперіалізму, економічних організацій, суспільного вибору, конституціональна політична економія, економіка права) виділений окремо і розміщений поряд з німецьким неолібералізмом та ортодоксальним (правим) кейнсіанством у центрі сучасної економічної думки Заходу. Більше того, всі ці напрями сучасної економічної теорії зараховані як складники західного мейнстриму на підтвердження широкого, а не звуженого трактування останнього. По–друге, окремі теорії неоінституціоналізму (нова економічна історія, QWERTY – номіка) вилучені із його складу та віднесені до інституціонально–еволюційного напряму взагалі. По–третє, оскільки класифікація стосується лише економічної теорії Заходу, то з неї випадають відмінні від західних «національні лінії» у розвитку традиційного та нового інституціоналізму. Йдеться насамперед про українську, російську та інші національні варіанти розвитку інституціонально–інформаційної економіки.

Таким чином, у «роз'єднанні» двох різновидностей або складових частин інституціоналізму – «старого» («традиційного», вебленівської традиції) та «нового» (неоінституціоналізму) вбачаємо прихований критично слабкий пункт розглянутої нами та подібних їй класифікацій, їх розходження з реальністю. Гносеологічною основою цього роз'єднання є абсолютизація певних реальних відмінностей двох варіантів інституціоналізму.

В літературу введені нові поняття «диверсифікація економічного аналізу» і «диверсифікація напрямів інституціонального аналізу» та розкрито їх зміст та механізми [12, с. 227–333]. Під диверсифікацією економічного аналізу розуміють «об'єктивний і закономірний процес розмноження теоретичних підходів у галузі економіки, а також проникнення економічного аналізу в суміжні сфери знання – соціологію, філософію, психологію, юриспруденцію, етику, політологію та ін., що призводить до утворення нового наукового напряму в економічному аналізі» [12, с. 228]. Отже, теорія диверсифікації економічного аналізу має пряме відношення до проблем класифікації сучасних теорій та напрямів економічної науки.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних класифікацій економічних теорій під кутом зору з'ясування у межах їх місця та ролі концепції інституціонального напряму свідчить про диверсифікацію аналізу економіки, фінансів, економічної і фінансової глобалізації, фінансової системи та багатьох інших фінансово – економічних питань. диверсифікація стосується не лише парадигмальних теорій мейнстриму, але й має місце у межах власне інституціоналізму. Щодо оцінок впливу такої диверсифікації на ефективність економічної та фінансової політики, то вони коливаються від загальних позитивних до негативних і нейтральних. Визначальними у цих оцінках, на наш погляд, продовжують залишатися різні економічні інтереси, що відображаються в економічних теоріях.

Диверсифікація інституціонального аналізу питань розвитку економіки і фінансів корелюється з відповідними етапами розвитку та еволюції інституціоналістських концепцій [12, с. 245–262].

У межах загальної класифікації сучасних економічних теорій вітчизняні та зарубіжні дослідники здійснюють звужену (деталізовану) структуризацію окремих основних шкіл і напрямів економічної науки, включаючи й сучасний інституціоналізм. Поняття «загальна» (або «розширена») і «звужена» і деталізована класифікація досить умовні; в основу обох варіантів покладені одні й ті ж головні економічні теорії, школи, напрями та критерії їх класифікації. Відмінність між поняттями полягає у ступені конкретизації структури окремих ключових елементів класифікації, наприклад інституціоналізму.

Однією з новітніх тенденцій у розвитку сучасної економічної думки вважається ускладнення структури мейнстриму сучасної західної економічної теорії. З одного боку, стверджується про загальну відповідність мейнстриму неокласичній парадигмі, тобто ключовим елементам її «твердого ядра» (методологічний індивідуалізм, егоїзм, раціональність поведінки економічної людини (homo economicus) та ін.), навіть враховуючи новітні «розширені» трактування цих складників. З другого боку, пропонується ускладнити та розширити структуру мейнстриму за рахунок включення до основної течії ряду новітніх економічних теорій [7; 9; 16]. Зокрема, ряд зарубіжних і вітчизняних дослідників поряд із сучасною неокласикою зараховують до мейнстриму і теорії неоінституціоналізму (конституційної політичної економії, економіки права та ін.).

Звернемо увагу на відсутність загальноприйнятої точки зору щодо сутності, складових, кола представників сучасних, нестандартних і неортодоксальних економічних шкіл та напрямів економічної теорії (політичної економії). В літературі подані такі визначення мейнстриму і гетеродоксії. Сучасний мейнстрим економічної науки – це всі ті концепції, в яких економічна поведінка людей трактується з точки зору оптимізації. До мейнстриму відносяться всі гілки неокласичної теорії (у тому числі і наймодніша з них – школа нових класиків), а також неокейнсіанство і новий інституціоналізм. До сучасних гетеродоксальних (або неортодоксальних, «єретичних») шкіл та течій економічної думки слід віднести всі концепції, в яких заперечуються принципи методологічного індивідуалізму, оптимізації і рівноваги [11, с. 95].

Професор Кертинського університет (Перт, Австралія) Ф. О'Хара відніс до гетеродоксії інституціоналізм, марксизм, фемінізм, посткейнсіанство, шумпетеріанство, соціоекономіку, політичну економію міжнародних відносин, екологічну політичну економію, політичну економію розвитку. Вчений пропонує своєрідне бачення міждисциплінарних досліджень і перспектив розвитку економічної теорії. На його думку, зростає число вчених, які вважають себе представниками неортодоксальної школи політичної економії в широкому розумінні. Їх світогляд, як правило еклектичний, вони вважають перспективою розвитку політичної економії об'єднання в єдину науку різних напрямів досліджень [15, с. 38].

Як свідчить аналіз вітчизняної та зарубіжної економічної літератури, існує проблема не лише класифікації, але й внутрішньої структуризації сучасного інституціоналізму. Справа в тому, що він «представлений гетерогенною множиною внутрішніх течій і предметних відгалужень, тому проблема само ідентифікації залишається для нього вкрай актуальною, – констатують О. Іншаков та Д. Фролов. – Єдиної інституціональної економічної теорії поки що не існує, але і пропоновані класифікації «інституціоналізмів» залишаються дискусійними» [4, с. 74].

Насправді інституціоналізм і в минулому, і нині відзначається критичним ставленням до стандартних, ортодоксальних передумов та висновків економічних теорій, що входять до складу мейнстриму. Існує величезна кількість прикладів такого критичного відношення. Квінтесенція його, на думку сучасних французьких інституціоналістів, така: «Згідно інституціональної

політичної економії, жодна будь–яка життєздатна, тривала і глобальна координація не може бути досягнута через сугубо інструментальну індивідуалістичну раціональність, не важливо, параметричну чи стратегічну. І таким шляхом для неї не можуть бути створені її структурні основи. Виникнення скільки – небудь ефективної координації на макрорівні передбачає, в тій чи іншій мірі, наявність спільних цінностей і політичного регулювання» [3, с. 19].

Інституціоналізм розвиває нестандартні та неортодоксальні економічні підходи до аналізу економічної та фінансової систем, глобалізації та розробляє відповідні рекомендації для економічної та фінансової політики. Проте, як вважає ряд французьких інституціоналістів, вже на стадії формування основ цих підходів відразу ж стає очевидним, що відмінності між цими неортодоксальними школами куди менш принципові в порівнянні з очевидною єдністю поглядів [3, с. 17–18]. При цьому інституціоналісти намагаються з'ясувати та викласти ті ключові галузі, в яких сходяться ці неортодоксальні та нестандартні економічні підходи. Водночас вони виходять із передумови, що «тільки у межах *інституціональної політичної економії* різноманітні школи нестандартної економічної думки мають можливість ясно усвідомити свою потенційну єдність і відшукати спільну платформу» [3, с. 18]. Проте свої аргументи інституціоналісти висувають, за їх словами, «не з метою фронтального наступу на позиції стандартної економічної теорії» [3, с. 18]. Своє завдання вони вбачають скоріше у тому, щоб «окреслити загальну перспективу, в, рамках якої можна краще зрозуміти аналітичні досягнення стандартної економічної теорії» [3, с. 18]..

Проте подібні заяви, на наш погляд, не слід сприймати як відсутність конфронтації у межах плюралізму сучасної економічної теорії та фінансової науки. Насправді інституціоналізм відзначається критичним ставленням до стандартних, ортодоксальних передумов та висновків теорій, що входять до складу мейнстриму. Квінтесенція цього відношення така: «Згідно інституціональної політичної економії, жодна будь–яка життєздатна, тривала і глобальна координація не може бути досягнута через сугубо інструментальну індивідуалістичну раціональність, не важливо, параметричну чи стратегічну. І таким шляхом для неї не можуть бути створені її структурні основи. Виникнення скільки–небудь ефективної координації на макрорівні передбачає, у тій чи іншій мірі, наявність спільних цінностей та політичного регулювання» [3, с. 19].

Об'єктивний процес глобалізації пов'язує та переплітає економічне, політичне, соціальне, культурне життя народів у планетарному масштабі і, таким чином стає всеохоплюючим. Суть його вдало розкрита у праці Д. Хельда, А. Макбрю та Д. Гольтблата «Глобальна трансформація. Політика. економіка. культура». Глобалізацію, – важають автори книги, – можна визначити як процес розширення і поглиблення взаємопов'язаності країн світу у всіх сферах сучасного суспільного життя – від культури від злочинності, від фінансів до духовності, процес, що прискорюється.

Безумовно, провідну роль у цьому всеохоплюючому процесі відіграють економічні та фінансові чинники. Проте вони у своєму розвитку та різних формах прояву зазнають значного впливу й інших, неекономічних чинників. такий розвиток об'єктивного процесу глобалізації, насамперед економічної і фінансової, підштовхує вчених різних галузей суспільних і природничих наук до міждисциплінарних досліджень. Звичайно, йдеться не лише про економічну і фінансову глобалізацію, але й про всі інші важливі економічні та фінансові явища і процеси.

У фінансовій та економічній науці цей стимулюючий потужний поштовх до міждисциплінарних досліджень особливо помітний у галузі вітчизняного та зарубіжного інституціоналізму, який, як науковий напрям, за своєю природою є міждисциплінарним.

Нові явища і процеси у наукових дослідженнях отримують своє відображення у новітній літературі. «Філософи, психологи, соціологи, антропологи, біологи, фізики, математики та історики здійснили великий вплив на наше розуміння економічних феноменів у минулому, і змістовно, і методологічно, – пише професор Нової школи соціальних досліджень (Нью – Йорк США) Д. Фоулі. – вважаю, що підтримувати нове мислення в економіці означає також підтримувати, посилювати і оживляти ці міждисциплінарні зв'язки. Постійний діалог між зацікавленими дослідниками і вченими, що працюють над схожими задачами у різних наукових дисциплінах, стане кращою гарантією відкритої, критичної дискусії в економічній науці» [14, с. 94].

Водночас учений визнає труднощі у рекомендації напрямку змін в галузі економічної теорії, або навіть просто у спробах вплинути значною мірою на напрямок досліджень. Проте Д. Фоулі сповнений оптимізму, бо, на його думку суперечлива і спірна історія розвитку економічної науки показує колосальний потенціал нових конструктивних ідей в ній, насамперед в економічній теорії, макроекономіці та фінансах. До розуміння та використання цих ідей, формування нового економічного мислення американський вчений підходить з позицій інституціоналізму. «Очевидно, ці нові можливості пов'язані так чи інакше з баченням економіки як складної, адаптивної системи, далекої від рівноваги, – вважає Д. Фоулі. – Сподіваємося, що зміна точки зору спроможна повернути економічну науку до її найбільш продуктивних та інтелектуально значимих основ, які ми бачимо у працях класичних політекономів, повернути до більш філософсько–відкритого і діалектичного бачення економіки як моменту людського життя у суспільстві» [14, с. 92].

Поряд з цим нове економічне мислення, з точки зору американського дослідника, передбачає нове формулювання проблеми економічної рівноваги і розподілу шляхом включення теорії статистичних коливань в економічних взаємодіях, перехід макроекономіки і фінансової економіки від пророкування траєкторій економічних змінних до розуміння якісних властивостей системи, введення конструктивних і числових методів в економічне моделювання та критичну реконструкцію економетричних статистичних методів [14 , с. 82, 92–94].

Пропагована міждисциплінарність наукових досліджень має пряме відношення не лише до вивчення економічної і фінансової глобалізації, але й до сучасних класифікацій економічної науки, з'ясування місця інституціоналізму в них і чинить вплив на них.

Найбільш «просунуті» класифікації сучасної економічної теорії та внутрішньої структуризації сучасного інституціоналізму в певній мірі враховують наявність у ньому національної копоненти. Мова йде насамперед про французький інституціоналізм та його школи [1; 3; 6; 12]. Вони охоплюють теорії регуляції, узгоджень (конвенцій), координації, відомими представниками яких є Ф. Перру, М. Аглієтта, К. Бессі, Л. Болтанські, Р. Буайє, Р. Емар – Дюверне, А. Орлеан, Л. Тевено, О. Фавро та інші провідні французькі вчені. Предметне поле досліджень французького інституціоналізму – це вивчення питань узгодження (конвенцій) та координації дій агентів в економічному процесі і регуляції виконавчими структурами тих сфер діяльності, за які вони несуть відповідальність або які становлять для них інтерес [12, с. 324].

Відмітну ознаку французького інституціоналізму становить свідомо підкреслюваний його представниками міждисциплінарний характер дослідницької програми, що стала однією з найвпливовіших парадигм у французькому просторі соціальних наук. Л. Тевено, Ф. Емар – Дюверне та інші представники зазначених вище теорій, роблячи акцент на міждисциплінарному характері своїх досліджень, вживають вираз «епоха зближення економічних, соціальних і політичних наук». Проте, як зазначається в літературі, така установка означає не стільки заклик до ліквідації міждисциплінарних меж у дослідженнях, скільки визнання необхідності серйозного оновлення власне економічної теорії. Вирішення її фундаментальних проблем, пов'язаних із цінностями, координацією та раціональністю, на думку французьких інституціоналістів, неможливе без дискусії, без запозичень між суспільно–науковими дисциплінами, насамперед – економікою і соціологією.

На думку відомих російських інституціоналістів О. Іншакова та Д. Фролова, в сучасних умовах плюралізму економічних теорій та ідейного банкротства неокласики «на перший план висуваються альтернативні і периферійні течії, але саме

інституціоналізму належить реалізувати історичний шанс – утвердитись як лідируючий науковий напрям, що найбільшою мірою впливає на економічну теорію, практику і політику» [4, с. 63]. Тому вважається закономірним новий виток дискусій про специфіку сучасного стану і перспективи розвитку економічного інституціоналізму, протиріччя і евристичний потенціал його методології та категоріального апарату. Він, на переконання російських учених, покликаний дати новий імпульс інституціоналізації самої інституціональної економічної теорії шляхом формування і закріплення продуктивних наукових конвенцій, що уможливлять подолання існуючих методологічних і термінологічних «пасток» [4 , с. 63].

Міркування відомих російських науковців щодо подальшого розвитку інституціонального напряму відзначаються оригінальністю й тяжінням до об'єднання наукових зусиль і теорій. «Еволюційна перспектива взаємодії цих теорій – *«інституціональний синтез»* на основі формування єдиної методологічної та категоріальної бази, – вважають вчені, – У сучасних умовах необхідно не стільки розвивати інституціоналізм як такий, скільки синтезувати певні елементи інституціонального, марксистського і посткейнсіанського аналізу» [4]. Така перспектива розвитку, підкреслюють російські вчені, відповідає реаліям поступальної конвергенції неокласичного, неоінституціонального і еволюційного підходів в економічній науці. Окрім того, на думку науковців, важливо забезпечити синтез інституціональної, організаційної та інформаційної економіки.

Отже, ряд вітчизняних і зарубіжних представників інституціоналізму активно виступають за конвергентний шлях розвитку в інституціоналізмі, як плідний на їх думку, в теорії та практиці.

Перспективні начерки учених щодо подальших досліджень у галузі інституціоналізму відзначаються оптимізмом та зосередженням на деяких можливих ключових моментах у цих дослідженнях. До них віднесені: необхідність виявлення загальних законів, що властиві інституціональній формі руху реальності; зміцнення методологічного фундаменту інституціональної економіки; перехід до нової парадигми міждисциплінарних досліджень на основі спільності та сумісності базових категорій, а також взаємного стимулювання розроблень та збагачення їх результатів з допомогою емпіричних понять і методів окремих наук про природу, господарство і суспільство. «В перспективі, – прогнозують вчені, – це створить потужний імпульс уніфікації категоріального апарату інституціональної теорії та конвергенції методологічних «платформ», що приведе до якісно нових і, можливо, неочікуваних наукових результатів» [4].

Висновки. На основі вище викладеного зробимо деякі загальні висновки.

1. Сучасна економічна теорія відзначається розгалуженістю, багатоманітністю, альтернативністю і навіть протилежністю концепцій, шкіл, течій, напрямів та характеризується надзвичайною різноплановістю. Її складові суттєво залежать від економічних, соціальних, політичних, культурних факторів та обставин, що характеризують конкретну епоху. Вони також змінюються з плином часу в залежності від зміни історичного становища. Складність реального світу обумовлює завжди ймовірність його пізнання та зміну значення різних теорій зі зміною часу.

2. Спроби загальної класифікації економічних теорій ґрунтуються на певних соціальних філософіях (варіанти лібералізму, соціалізму, гуманізму), що складають єдину об'єднуючу основу економічних наук. Оцінка значення інституційної системи та поведінки, що змінюються, залежить від тієї соціальної філософії, яку явно чи неявно сповідує той чи інший вчений.

3. Спроби загальної класифікації економічних теорій опираються на різні критерії. В результаті отримуємо різні варіанти загальних класифікацій, а також розміщення в спектрі шкіл, напрямів економічної науки сучасного інституціоналізму і його конкретної внутрішньої структури.

4. Надмірна багатоманітність, альтернативність та розгалуженість економічних теорій при спробах їх класифікації, а в подальшому при їх вивченні та практичному застосуванні, зокрема при виробленні економічної та фінансової політики, обумовлюють виникнення ряду проблем. Основні серед них:

– складність забезпечення неупередженого і збалансованого огляду всіх існуючих теорій та напрямів сучасної економічної думки, їх історичного розвитку. Ця інформаційна повінь далеко не обмежується академічним середовищем; вона становить серйозну проблему для економістів–практикантів, зокрема, політиків, що вишукують концептуальні засоби для пояснення процесів і явищ соціально–економічного життя та підготовки рішень;

– домінування неокласичної економічної теорії рівноваги у навчальному процесі та у фінансово–економічній практиці; неспроможність з'ясувати зв'язки між теоретичними моделями і реальністю;

– небезпека ізоляції чистої економічної теорії в «башті зі слонової кості» і неспроможність пояснення процесів і явищ реальності. «Однак, теорія, якщо вона ще не безплідна, повинна готувати основу для політичних дій, що може включати системну політику, спрямовану на формування соціально–економічної системи за допомогою створення нових інституцій або модифікації тих, що існують».

– зосередження на практиці на неокласичних теоріях мейнстриму, зокрема ринкового фундаменталізму, веде до серйозних провалів у економічній політиці, сприяє глибоким фінансово–економічним кризам.

5. У різних варіантах загальної класифікації економічних теорій місце і внутрішня структура інституціонального (чи інституціонально–еволюційного) напряму визначаються дещо по–різному. Питання його внутрішньої структури продовжують залишатись дискусійними. Однак переважає виокремлення «старого» (традиційного) і «нового» інституціоналізму як складників єдиного, а також включення до складу напряму неоінституціоналізму із значною кількістю теорій, що визначають сучасну неоінституціоналістську парадигму.

Список використаних джерел

1. Бесси К. Институты и экономическая теория конвенций // К. Бесси, О. Фавро // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 12–38.

2. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічні теорії. Внесок до класико – кейнсіанської політичної економії / Г. Борті; Пер. з англ. – К.: ВД «Києво – Могилянська академія», 2007.

3. Буайе Р. К созданию институциональной политической экономии / Р. Буайе, Э. Бруесо, А. Кайе, О, Фавро // Экономическая социология. Т. 9. – 2008. – №3. – С. 19.

4. Иншаков О. Эволюционная перспектива экономического институционализма / О. Иншаков, Д. Фролов // Вопросы экономики. – 2010. – №9. – С. 13–14.

5. Історія економіки та економічної думки: XX – початок XXI ст.: навч. посіб. / В.В. Козюк [та ін.]; за ред. ВВ. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 582 с.

6. Кирчик О. Экономика конвенций, экономическая гетеродоксия и социальная онтология / О. Кирчик // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 4–11.

7. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложение / Г.Б. Клейнер // Вестник РАН. – 2011. – №9.

8. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития. М.: Институт экономики РАН, 2007.

9. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. В 5 т. / сопред. редкол. Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. IV Век

глобальных трансформаций. Отв. ред. Ю.Я. Ольсевич. – М.: Мысль, 2004.

10. Нуреев Р. М. Постсовецкий институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева и Дементьева – Донецк: Каштан, 2005.

11. Розмаинский И. О методологических основаниях мейнстрима и гетеродоксии в экономической теории конца XIX – начала XXI века / И. Розмаинский // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 89–99.

12. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. В 2 – х кн. / О.С. Сухарев: РАН, ин–т экон. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007.

13. Фещенко В. М. Сучасні економічні теорії. Навч. посібник / В.М. Фещенко. – К.: КНЕУ, 2012.

14. Фоули Д. Математический формализм и политэкономическое содержание / Д. Фоули // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 82–96.

15. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии / Ф. О'Харра // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С. 38.

16. Худокормов А.Г. Экономическая теория: Новейшие течения Запада: Учеб. пособие / А.Г. Худокормов. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 416 с.

17. Чухно А.А. Інституціонально – інформаційна економіка: підручник / А.А. Чухно, П.М. Леоненко, П.І. Юхименко. – К.: Знання, 2010. – 687 с.

References

1. Bessi K., Favro K. Instituty i jekonomicheskaja teorija konvencij. // Voprosy jekonomiki. [Institutes and economic theory of conventions]. 2010. №7. P. 12–38.

2. Bortis G. Instytucii', povedinka ta ekonomichni teorii'. Vnesok do klasyko–kejnsians'koi' politychnoi' ekonomii' [Institutions, behavior and economic theories. Contribution to classic Keynesian economics]. / Per. z angl. K.: VD «Kyjevo–Mogyljans'ka akademija», 2007.

3. Buaje R. Brueso Je., Kaje A., Favro O. K sozdaniju institucional'noj politicheskoj jekonomii [Creation of institutional political economy].// Jekonomicheskaja sociologija. T.9. 2008. №3. P. 19.

4. Inshakov O., Frolov D. Jevoljucionnaja perspektiva jekonomicheskogo institucionalizma [Evolutional perspective of economic institutionalism]. // Voprosy jekonomiki. 2010. №9. P. 13–14.

5. Istorija ekonomiky ta ekonomichnoi' dumky: XX – pochatok XXI st. [History of economics and economic thought: XX – beginning of XXI century].: navch. posib. / za red. VV. Kozjuka, L.A. Rodionovoi'. K.: Znannja, 2011. 582 p.

6. Kirchik O. Jekonomika konvencij, jekonomicheskaja geterodoksija i social'naja ontologija [Economics of conventions, economic heterodoxy and social ontology]. // Voprosy jekonomiki. 2010. №7. P. 4–11.

7. Klejner G.B. Novaja teorija jekonomicheskih sistem i ee prilozhenie [New theory of economic systems and its application]. // Vestnik RAN. 2011. №9.

8. Libman A.M. Jekonomicheskaja teorija i social'nye nauki ob jekonomike: nekotorye napravlenija razvitija. [Economic theory and social sciences about economy: separate directions of development]. M. : Institut jekonomiki RAN, 2007.

9. Mirovaja jekonomicheskaja mysl'. Skvoz' prizmu vekov. [World economic thought. Through prism of ages].V 5t. / sopred. redkol. G.G. Fetisov, A.G. Hudokormov. T.IV Vek global'nyh transformacij. Otv. red. Ju.Ja. Ol'sevich. M. : Mysl', 2004.

10. Nureev R. M. Postsoveckij institucionalizm [Post–Soviet institutionalism]. / Pod red. R. M. Nureeva i Dement'eva, Doneck: Kashtan, 2005.

11. Rozmainskij I. O metodologicheskih osnovanijah mejnstrima i geterodoksii v jekonomicheskoj teorii konca HIH – nachala HHI veka [On methodological basics of mainstream and heterodoxy in the economic theories of end XIX – beginning of XXI century]. // Voprosy jekonomiki. 2008. №7. P. 89–99.

12. Suharev O.S. Institucional'naja teorija i jekonomicheskaja politika: K novoj teorii peredatochnogo mehanizma v makrojekonomike. [Institutional theory and economic policy: to the new theory of transmission mechanism in macroeconomics]. V 2–h kn. M. : ZAO «Izdatel'stvo «Jekonomika», 2007.

13. Feshhenko V. M. Suchasni ekonomichni teorii'. [Modern economic theories]. Navch. Posibnyk. K. : KNEU, 2012.

14. Fouli D. Matematicheskij formalizm i politjekonomicheskoe soderzhanie [Mathematical formalism and political and economical content]. // Voprosy jekonomiki. 2012. №7. P. 82–96.

15. O'Hara F. Sovremennye principy neortodoksal'noj politicheskoj jekonomii [Modern principles of neo–orthodox political economy]. // Voprosy jekonomiki. 2009. №12. P. 38.

16. Hudokormov A.G. Jekonomicheskaja teorija: Novejshie techenija Zapada: Ucheb. posobie. [Economic theory: the newest western tendencies]. M. : INFRA–M, 2009. 416 p.

17. Chuhno A.A., Leonenko P.M., Juhimenko P.I. Institucional'no–informacijna ekonomika: pidruchnik [Institutional and informational economics]. K. : Znannja, 2010. 687 p.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Леоненко Петро Михайлович, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу теорії економіки і фінансів
Державна навчально–наукова установа «Академія фінансового управління»
вул. Дегтярівська 38–44, к.88, м. Київ, 04119, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Леоненко Петр Михайлович, доктор экономических наук, профессор, заведующий отделом теории экономики и финансов
Государственная учебно–научное учреждение «Академия финансового управления»
ул. Дегтяревская 38–44, к.88, г. Киев, 04119, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Petro Mykhailovych Leonenko, Doctor of Economics, Professor, Head of Unit of Theory of Economics and Finances
State Scientific and Educational Institution "Academy of Financial Management"
Degtiarivska Str., 38–44, flat 88, Kyiv, 04119, Ukraine

УДК: 339.9

СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Мойсеєнко І.П.

Проаналізовано стан соціально–економічного розвитку України. Описано вимоги стратегії економічної безпеки та пріоритети сталого розвитку держави. Сформульовано принципи та напрями змін економічної політики на основі вимог економічної безпеки та необхідності сталого інноваційного розвитку.

Мета даного дослідження сформулювати принципи та напрями змін економічної політики розвитку на основі аналізу стану економіки з використанням вимог економічної безпеки та сталого розвитку держави і регіонів.

Подолання кризи та перехід до соціально–економічного розвитку на інноваційних засадах передбачає використання теоретико–методологічних основ стратегії економічної безпеки країни сформованих на основі теорії безпеки та концепції сталого розвитку.

Економічна безпека держави розглядається як стан національної економіки, за якого зберігається економічна стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Рівновага і соціально–орієнтований розвиток економіки досягається реалізацією сукупності форм та методів економічної та фінансової політики. Сучасна економічна політика держави повинна відображати вимоги економічної безпеки держави та потреби сталого інноваційного розвитку.

Ключові слова: *економічна безпека, пріоритети сталого розвитку держави. принципи та напрями змін економічної політики, регіональна політика*

УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Моисеенко И.П.

Проанализировано состояние социально–экономического развития Украины. Описаны требования стратегии экономической безопасности и приоритетыустойчивого развития государства. Сформулированы принципы и направления изменений экономической политики на основе требований экономической безопасности и необходимости устойчивого инновационного развития.

Цель данного исследования сформулировать принципы и направления изменений экономической политики развития на основе анализа состояния экономики с использованием требований экономической безопасности и устойчивого развития государства и регионов.

Преодоление кризиса и переход к социально–экономическому развитию на инновационной основе предполагает использование теоретико–методологических основ стратегии экономической безопасности страны сформированных на основе теории безопасности и концепции устойчивого развития.

Экономическая безопасность государства рассматривается как состояние национальной экономики, при котором сохраняется экономическая устойчивость к внутренним и внешним угрозам. Равновесие и социально–ориентированное развитие экономики достигается реализацией совокупности форм и методов экономической и финансовой политики. Современная экономическая политика государства должна отражать требования экономической безопасности государства и потребности устойчивого инновационного развития.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, приоритеты устойчивого развития государства. принципы и направления изменений экономической политики, региональная политика.*

STABLE ECONOMIC DEVELOPMENT ON THE BASIS OF ECONOMIC SAFETY STRATEGY

Moiseyenko I.P.

The article analyzes condition of social and economic development of Ukraine, describes requirements of strategy of economic safety and priorities of stable development of state and formulates principles and directions of changes in economic policy on the basis of requirements of economic safety and necessity of stable innovative development.

Aim of this research is to formulate principles and directions of changing economic policy of development by means of analyzing the condition of economy on the basis of requirements of economic safety and stable development of state and regions.

This research proposes the following conclusions. Overcoming crisis and transfer to the social and economic development on innovative basis presupposes usage of theoretical and methodological grounds of economic safety strategy on the basis of theory of safety and concept of stable development.

Economic safety of the state is reviewed as the condition of national economy which presupposes economic resistance to internal and external threats. Balance and socially oriented development of economy is reached by means of realizing forms and methods of economic and financial policy. Current economic policy of the state shall reflect the requirements of economic safety and needs of stable development.

Key words: *economic safety, priorities of stable development of the state, principles and directions of changing economic policy, regional policy*

Нові тенденції у світогосподарській системі, пов'язані з її глобалізацією, поглибленням нерівності між країнами,зміцненням нових центрів сили і зміною інститутів світового економічного порядку, зростанням дефіциту ресурсів і підвищенням ролі інфраструктурних факторів у соціально–економічному розвитку, зростання міжнаціональної конкуренції формують середовище економічного ровитку та перспективи України.

Подолання кризових явищ та перехід до інноваційної моделі соціально–економічного розвитку неможливий без врахування вимог економічної безпеки країни та напрямів сталого розвитку. Економічна безпека держави — це стан рівноваги і функціонування національної економічної системи, що досягається реалізацією сукупності форм та методів економічної політики. З іншого боку це стан національної економіки, за якого зберігається економічна стійкість до внутрішнії і зовнішніх загроз і задовольняються потреби особи, суспільства, держави[1,2,3]. Стратегія економічної безпеки України повинна забезпечити перехід від забезпечення безпеки функціонування до забезпечення безпеки розвитку держави. Реалізація концепції економічної безпеки України потребує комплексного рішення питань організаційного, нормативно–правового, наукового, методологічного, аналітичного й інформаційного забезпечення економічної політики розвитку [7].

Аналіз досліджень. Сучасний стан економічного розвитку України характеризується такими рисами:

- економіка слабо диверсифікована і вразлива до коливань кон'юнктури світових ринків, характеризується низьким рівнем інновацій та ефективності використання ресурсів;
- Україна вже не може підтримувати конкурентні позиції у світовій економіці за рахунок дешевизни робочої сили та економії на розвитку освіти і охорони здоров'я тобто заниження соціальних стантартів та тінізації зарплати;

 © Мойсеєнко І.П., 2013

- сформований в Україні національний ринок є недосконалим, не всі ринкові інститути мають адекватний ступінь розвитку, інвестиційний клімат вимагає істотного покращання;
- регулярно підвищуються політичні ризики ведення та знижується активність підприємницької діяльності (як показано в таблиці 1);
- нерівномірність, диспропорційність економічного розвитку викликана глобалізацією міжнародних фінансових потоків, їх спекулятивним обігом та породженням фінансових криз в різних регіонах світу.
- прийнята модель економічного росту шляхом послідовної транснаціоналізації передбачає інноваційність розвитку залежно від ініціатив ТНК, а не політики національних урядів;
- реальний сектор вітчизняної економіки зберігає набутий сировинний перекіс, а структурні деформації в економіці України вимагають радикальних змін економічної та фінансової політики для збереження економічної безпеки держави (таблиця 2) [3,4,5,8].

В Україні у структурі реальної економіки на споживчий сектор припадає 19,7%, інвестиційно–інноваційний – 18,2%, енергосировинний – 23,8%, інфраструктурний – 19,7%.[10,13]

Наведені пропорції відображають внутрішні міжгалузеві зв'язки без врахування сфери послуг. Що стосується світової економіки, зокрема розвинених країн, то в них на споживчий сектор припадає до 50% ВВП, інвестиційно–інноваційний сектор – до 20% (передусім за рахунок удвічі більшої частки машинобудування), енергосировинний сектор – до 7%, сектор інфраструктури – до 30%. Відставання України обумовлено надто низькими частками споживчого сектора та сектора інфраструктури, надто великою часткою енергосировинного сектора. Проте найбільші проблеми – в інвестиційно–інноваційному секторі (див. таблицю 1.).

Таблиця 1. Показники рейтингу регіонів за структурними параметрами економічної безпеки

Регіони	Загальне місце регіону	Темп зростання (зменшення) обсягу інвестицій в основний капітал	Обсяги інвестицій в основний капітал на одну особу, гривень	Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, відсотків
			Місце	
Волинська	12	25	21	23–24
Закарпатська	15	10	25	9
Івано–Франківська	5	5	8	2
Львівська	17	6	9	11
Рівненська	11	16	18	16
Тернопільська	23	3–4	24	4
Хмельницька	21	17	15	27
Чернівецька	19	27	19	5

Розраховано за даними [8]

Якщо економіка залишиться сировинною (за підсумками І півріччя 2012 р. частка сировинної продукції в обсязі реалізованої продукції добувної та переробної промисловості склала 68,5%, а інвестиційної – лише 14%), то економічне зростання ніколи не зможе перетворитися на економічний прогрес [6, 7, 13].

Українськими вченими визначено стратегічні пріоритети сталого розвитку країни [11]. В економічній сфері:

- утвердження механізмів сталого економічного розвитку;
- впровадження науково–технологічних інновацій та опанування інноваційного шляху розвитку як головного фактора збалансованого економічного розвитку;
- активне здійснення аграрної політики для гарантування споживчої безпеки;
- зміцнення економічних засад для глибокої перебудови соціальної сфери.

В соціальній сфері:

- підвищення інтелектуального потенціалу нації, всебічний розвиток освіти, особливо екологічної;
- зміни в соціальній сфері для запобігання зубожінню населення — реформування системи оплати праці, зменшення безробіття, вдосконалення механізмів надання державної соціальної допомоги, запровадження системи загальнообов'язкового державного соціального страхування;
- поліпшення становища дітей, молоді, жінок, сім'ї;
- здійснення скоординованих кроків, спрямованих на поліпшення охорони здоров'я населення, зниження смертності та збільшення тривалості життя; зміцнення позицій середнього класу.

В екологічній сфері:

- гарантування екологічної безпеки ядерних об'єктів і радіаційного захисту населення й довкілля, зведення до мінімуму негативного впливу наслідків аварії на Чорнобильській АЕС;
- поліпшення екологічного стану річок України, зокрема басейну Дніпра, та якості питної води;
- стабілізація й поліпшення екологічного стану в містах і промислових центрах Донецько–Придніпровського регіону;
- будівництво нових і реконструкція діючих комунальних очисних каналізаційних споруд;
- запобігання забрудненню Чорного й Азовського морів і поліпшення їхнього екологічного стану;
- формування збалансованої системи природокористування та екологізація промисловості, енергетики, будівництва, сільського господарства, транспорту;
- збереження біологічної та ландшафтної різноманітності, розвиток заповідної справи цих територій [11].

Мета даного дослідження сформулювати принципи та напрями змін економічної політики розвитку на основі аналізу стану економіки з використанням вимог економічної безпеки та сталого ровитку держави і регіонів.

Основний матеріал. Враховуючи стан функціонування економіки України її розвиток на основі стратегії національної економічної безпеки передбачає використання:

- теоретико–методологічних основ стратегії формування економічної безпеки, яка містить характеристику та класифікацію внутрішніх і зовнішніх загроз; визначення і моніторинг факторів, які загрожують соціально–економічній системі держави; визначення критеріїв і параметрів, які характеризують національні та державні економічні інтереси;

- форм і методів економічної політики та необхідних механізмів, що усувають дію факторів (загроз), які підривають соціально–економічну систему держави, забезпечують детінізацію економіки та ефективність інноваційного розвитку держави;
- інституційне забезпечення економічного розвитку на основі гарантування економічної безпеки на національному, регіональному і мікро рівнях [5,6,7,9,10].

Таблиця 2. Показники соціально–економічного розвитку регіонів

Регіони	Загальне місце регіону	Загальне місце регіону	Темп зростання (зменшення) обсягу інвестицій в основний капітал, відсотків до відповідного періоду попереднього року		Коефіцієнт покриття експортом імпорту		Частка інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, відсотків	
			%	Місце	%	Місце	%	Місце
Україна			97,1		86,0		12,8	
АР Крим	4	13	113,6	7	86,8	11	9,2	23–24
Вінницька	2	8	124,5	3–4	87,4	8	12,2	13–14
Волинська	12	11	68,9	25	77,3	21	9,2	23–24
Дніпропетровська	3	16	107,2	8	88,7	6	8,2	25
Донецька	20	25	79,1	20	79,0	19	9,6	21
Житомирська	14	19	137,3	2	74,0	23	10,5	19
Закарпатська	15	4	102,0	10	71,3	25	13,6	9
Запорізька	13	23	205,1	1	92,1	4	7,0	26
Івано–Франківська	5	5	122,1	5	90,8	5	21,2	2
Київська	10	15	99,2	12	86,3	12	9,4	22
Кіровоградська	7	9	80,0	19	82,5	15	10,7	18
Луганська	16	26	96,5	14	86,1	13	9,9	20
Львівська	17	17	119,6	6	87,2	9	13,0	11
Миколаївська	18	3	69,2	24	97,2	2	13,3	10
Одеська	6	2	98,0	13	87,8	7	14,2	8
Полтавська	9	14	83,0	18	99,8	1	12,5	12
Рівненська	11	18	88,0	16	42,2	27	11,8	16
Сумська	26	27	90,9	15	77,5	20	16,2	6
Тернопільська	23	12	124,5	3–4	86,9	10	18,0	4
Харківська	27	24	73,0	22	76,0	22	15,8	7
Херсонська	22	7	68,8	26	81,7	16	12,2	13–14
Хмельницька	21	20	84,5	17	80,5	17	6,1	27
Черкаська	8	10	72,4	23	86,0	14	11,9	15
Чернівецька	19	1	60,0	27	92,6	3	16,7	5
Чернігівська	25	22	105,1	9	72,3	24	21,0	3
м.Київ	1	6	101,6	11	80,4	18	26,2	1
м.Севастополь	24	21	77,9	21	57,7	26	10,9	17
період				2010 рік		на 1 січня 2011 року		2009 рік
Макс		205,1		5159,7	99,8		26,2	
Мінім		60,0		860,1	42,2		6,1	

Розраховано за даними [8]

Серед найважливіших національних **економічних інтересів**, від реалізації яких залежить майбутнє України, слід виділити наступні:

• створення конкурентоспроможної, соціально спрямованої, інноваційної національної економіки на основі системи економічної безпеки України, що забезпечує можливості розвитку;

• здійснення структурної перебудови економіки на основі концепції сталого розвитку;

• збереження та розвиток інтелектуального, освітнього, культурного та природного потенціалів України, запровадження широкого комплексу інституційних змін з метою динамічного розвитку національної економіки;

• реалізація реформи податкової системи, посилення стимулюючого впливу податків на економічний розвиток, подолання високого рівня «тіньової» економіки;

• зростання добробуту українських громадян та вирішення державою соціальних проблем (безробіття, бідність, злочинність, житлове забезпечення тощо)[11,12].

Загрозами економічній безпеці України вважають фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливлюють або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху ефективного розвитку економіки і небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу[3,4]. **Загрози** економічним інтересам розвитку визначаються:

- нестабільністю економічного зростання та низьким рівнем соціального розвитку;
- збереженням структурних деформацій у національній економіці в умовах техноглобалізму;
- низьким рівнем захисту прав власності, трудового права та прав людини;
- високим рівнем тінізації економіки, криміналізації соціально–економічних процесів.

Пріоритети сталого розвитку повинні знайти відображення в механізмах економічної та фінансової політики реалізації стратегії економічної безпеки.

Політика сталого розвитку на основі економічної безпеки в умовах техноглобалізму повинна базуватися на таких принципах: визнання життєвих сил людини, родини, етносу, суспільства, нації, держави як найвищої цивілізаційної цінності, розвиток яких належить до національних інтересів; визначення сталості розвитку суспільства, держави та регіонів як процесу якісних змін на основі використання інтелектуального потенціалу; формування філософських орієнтирів суспільства на основі культурних, історичних, духовних та моральних цінностей як елементів інтелектуального потенціалу; захист інформаційного середовища від надмірного

іноземного втручання та нав'язування чужоземних цінностей як елемент збереження національної ідентичності та самобутності; екологічне відродження природних об'єктів, ландшафтів як середовища існування і домінанти життя, скорочення техногенного навантаження на них; реалізація стратегій національної та державної безпеки як стратегічних цілей розвитку суспільства. Сталий та гармонійний розвиток регіонів на основі моделі інтелектуально–інноваційного типу необхідно розглядати як основну стратегію економічної безпеки України у її геополітичному, європейському та національному вимірах.

Конкретні цілі регіональних програм економічного розвитку на основі забезпечення економічної безпеки в умовах техноглобалізму визначаються на основі:

- створення або вдосконалювання освітнього потенціалу, тобто організація навчальних закладів і різного роду курсів, що забезпечують підготовку й перепідготовку кваліфікованих технічних фахівців середньої ланки, підвищення якості навчання в школах, введення в шкільні програми спеціальних курсів професійного навчання;
- зміцнення наукового потенціалу, створення нових і розширення існуючих вузів і інших дослідницьких центрів, зміцнення зв'язків з великими науковими центрами країни в інших регіонах;
- сприяння розвитку всіх форм підприємницької діяльності, особливо в наукомістких галузях виробництва, як шляхом створення нових фірм, так і шляхом залучення підприємств із інших областей країни й з–за кордону;
- створення сучасної інфраструктури, що забезпечує виробничу й побутову сферу послуг, комунікацій, житлових умов, екологічну безпеку, високу якість життя;
- стимулювання інноваційної діяльності та участі у різних формах організації науково–технічної кооперації[12,13].

З огляду на вищенаведене актуальними стають такі напрями змін економічної політики на основі концепцій економічної безпеки та сталого розвитку:

перехід від факторної до інвестиційної моделі з наступним розширенням інноваційних факторів розвитку, виробничо–технологічна модернізація обробної промисловості, електроенергетики, транспорту і сільського господарства;

розвиток видів діяльності, які формують визначальні засади національної конкурентоспроможності;

необхідність реформи усієї системи державного регулювання економікою відповідно до вимог стратегії економічної безпеки та напрямів сталого розвитку держави та регіонів.

Висновки. Подолання кризи та перехід до соціально–економічного розвитку на інноваційних засадах передбачає використання теоретико–методологічних основ стратегії економічної безпеки країни сформованих на основі теорії безпеки та концепції сталого розвитку.

Економічна безпека держави розглядається як стан національної економіки, за якого зберігається економічна стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз. Рівновага і соціально–орієнтований розвиток економіки досягається реалізацією сукупності форм та методів економічної та фінансової політики. Сучасна економічна політика держави повинна відображати вимоги економічної безпеки держави та потреби сталого інноваційного розвитку.

Список використаних джерел

1. Берлач А.І., Філіпченко Т.В. Основи економічної безпеки України. / А.І.Берлач, Т.В. Філіпченко // Навчальний посібник.– Донецьк.: Донецький юридичний інститут ДУВ Сім. Е.О.Дідоренка, 2007.– 234с.

2. Вавринчук М.П. Економічна безпека в системі національної безпеки України на етапі сучасного державотворення. / М.П. Вавринчук //: Монографія.–К.: Правова єдність, 2009.– 288 с.

3. Варналій З.С.Економічна безпека / Варналій З.С.//.– Київ.– Знання.– 2009.– 647 с.

4. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В.М. Геєць // Ін–т екон. та прогнозув. НАН України. – К.: 2009. – 864 с.

5. Дарнопих Г.Ю. Концепція національної економічної безпеки України як державна стратегія. Еелектронний ресурс. Режим доступу.www.rusnauka.com/8_NIT.../27748.doc.htm

6. Дідович І.І., Фабій І.Я. Формування економічної безпеки держави/ І.І.Дідович, І.Я. Фабій // Науковий вісник НЛТУ.– Вип. 19.11. – 2009. – 287 с.

7. Економічна безпека України та проблеми її забезпечення Електронний ресурс. Режим доступу. ebk.net.ua/Book/synopsis/ekonomika/part1/003.htm

8. Комплексна оцінка соціально–економічного розвитку регіонів України. РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА. 2011.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу :www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art

9. Мойсеєнко І.П. Стратегія економічного розвитку України в умовах кризи / І.П.Мойсеєнко, М.І.Флейчук // Бюлетень Міжнародного нобелівського економічного форуму. Світова економіка XXI століття: цикли та кризи» Дніпропетровськ.–№1 (5). Том 1.– 2012.–С. 274–282.

10. Предборський В.А. Економічна безпеки держави / В.А. Предборський // Монографія.–К.: Кондор, 2005.–351с.

11. Програма переходу України до збалансованого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : www.eco–live.com.ua/.../102–programa–perekhodu–ukraïni–do–zbalansovanogo–rozvitku

12. Стратегія національного розвитку України до 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://www.uf.org.ua/news/550/

13. Структурная оценка геоэкономического потенциала регионов Украины: методические подходы [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://fppr.org.ua.

References

1. Berlach A.I., Filipchenko T.V. Osnovy ekonomichnoi' bezpeky Ukrai'ny. [Basics of economic safety of Ukraine]. Navchal'nyj posibnyk. Donec'k. : Donec'kyj jurydychnyj instytut DUV Sim. E.O.Didorenka, 2007. 234p.

2. Vavrynchuk M.P. Ekonomichna bezpeka v systemi nacional'noi' bezpeky Ukrai'ny na etapi suchasnogo derzhavotvorennja. [Economic safety in the system of national safety of Ukraine in the phase of modern state formation]. Monografija. K. : Pravova jednist', 2009. 288 p.

3. Varnalij Z.S. Ekonomichna bezpeka. [Economic safety]. K. :Znannja, 2009. 647 p.

4. Gejec' V.M. Suspil'stvo, derzhava, ekonomika: fenomenologija vzajemodii' ta rozvytku. [Society, state, economy: phenomenology of cooperation and development]. In–t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrai'ny. K. : 2009. 864 p.

5. Darnopyh G.Ju. Koncepcija nacional'noi' ekonomichnoi' bezpeky Ukrai'ny jak derzhavna strategija. [Concept of national economic safety of Ukraine as state strategy]. www.rusnauka.com/8_NIT.../27748.doc.htm

6. Didovych I.I., Fabij I.Ja. Formuvannja ekonomichnoi' bezpeky derzhavy [Formation of economic safety of the state]. // Naukovyj visnyk NLTU, Vyp. 19.11. 2009. 287 p.

7. Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny ta problemy i'i' zabezpechennja. [Economic safety of Ukraine and problems of its provision]. ebk.net.ua/Book/synopsis/ekonomika/part1/003.htm

8. Kompleksna ocinka social'no–ekonomichnogo rozvytku regioniv Ukrai'ny. [Complex assessment of social and economic development of regions of Ukraine]. REGIONAL"NA POLITYKA. 2011. www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art

9. Mojsejenko I.P., Flejchuk M.I. Strategija ekonomichnogo rozvytku Ukrai'ny v umovah kryzy [Strategy of economic development of Ukraine in the conditions of crisis]. // Bjuleten' Mizhnarodnogo nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu. «Svitova ekonomika HHI stolittja: cykly ta kryzy» Dnipropetrovs'k. №1 (5). Tom 1. 2012. P. 274–282.

10. Predbors'kyj V.A. Ekonomichna bezpeky derzhavy. [Economic safety]. Monografija. K. : Kondor, 2005. 351p.

11. Programa perehodu Ukrai'ny do zbalansovanogo rozvytku. [Program of transfer of Ukraine to balanced development]. www.eco–live.com.ua/.../102–programa–perekhodu–ukrai'ni–do–zbalansovanogo–rozvitku

12. Strategija nacional'nogo rozvytku Ukrai'ny do 2015r. [Strategy of national development of Ukraine by 2015]. http://www.uf.org.ua/news/550/

13.Strukturnaja ocenka geojekonomicheskogo potenciala regionov Ukrainy: metodicheskie podhody. [Structural assessment of geo–economic potential of the Ukrainian regions: methodological approaches]. http://fppr.org.ua.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Мойсеєнко Ірина Павлівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансово–економічної безпеки
Львівський державний університет внутрішніх справ
вул. Кривоноса 1, м. Львів, 79008, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Моисеенко Ирина Павловна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансово–экономической безопасности
Львовский государственный университет внутренних дел
ул. Кривоноса 1, г. Львов, 79008, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Iryna Pavlivna Moiseyenko, Doctor of Economics, Professor, Head of Board of Financial and Economic Safety
Lviv State University of Internal Affairs
Kryvonosa Str., 1, Lviv, 79008, Ukraine

УДК 339.137.2

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МИРОВОЙ ОПЫТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КОНКУРЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Праневич А.А.

Сценарий долгосрочного развития национальной экономики предполагает рост ее конкурентоспособности, как в традиционных, так и новых наукоемких секторах, прорыв в повышении качества человеческого капитала и динамики производительности труда, в опережающем развитии высокотехнологичных производств и превращение инновационных факторов в основной источник экономического роста. Решение этих задач требует создания системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных инструментов инновационного развития.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что институциональная организация конкуренции является приоритетным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики, значимость которой возрастает в условиях современного экономического кризиса.

Исследование процесса развития института конкуренции позволило доказать эволюционный характер изменений конкурентных процессов (переход от конкурентного противостояния к конкурентному взаимодействию), что явилось основой формулировки необходимости дифференциации государственной экономической политики с целью повышения конкурентоспособности его хозяйствующих субъектов.

Анализ особенностей современной конкуренции (постиндустриальная экономика) позволяет также охарактеризовать происходящие в ней существенные изменения: технологические, в структуре спроса, в структуре рынка. Эти изменения имеют двоякое проявление и выражаются, с одной стороны, в ускорении изменений конкурентных условий; с другой – усилении интенсивности конкуренции. Это означает переход от конкурентного противостояния к конкурентному взаимодействию. Содержательной стороной данного процесса является сотрудничество в сфере создания стоимости и соперничество в сфере ее распределения. Формами проявления выступают стратегический альянс, финансово–промышленная группа и индустриальная сеть. При этом для национальной экономики формирование таких объединений – есть суть создания условий для укрепления конкурентоспособности экономики.

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентная среда, конкурентоспособность, инновации, институт конкуренции.*

THEORETICAL GROUNDS AND WORLD EXPERIENCE OF INSTITUTIONAL CONSTRUCTION OF COMPETITIVE RELATIONS

Pranevich A.A.

Scenario of long–term development of the national economy presupposes the growth of its competitiveness in both traditional and in new science intensive sectors, breakthrough in increasing the quality of human resources and dynamics of labor productivity, in leading development of highly technological production and turning innovation factors into the main source of economic growth. Solving of these tasks requires establishment of distinct cooperation system between the state, business and education on the basis of applying the effective instruments of innovative development.

Aim of the scientific article is substantiation of thesis that institutional organization of competitiveness is priority factor for increasing competitiveness of national economy, the significance of which increases in the conditions of modern economic crisis.

Study of the process of developing institute of competitiveness permitted to prove the evolutional character of changes in competitive processes (transfer from competitive resistance to competitive cooperation), what constituted the grounds for understanding the necessity to differentiate state economic policy with the aim of increasing competitiveness of economic subjects.

 © Праневич А.А., 2013

Analysis of peculiarities of modern competitiveness (postindustrial economy) permits to characterize its essential changes: technological, in the structure of demand, in the structure of the market. These changes have dubious manifestation and are expressed on the one hand in the acceleration of changing competitive condition and on the other hand – in the enhancement of competitiveness intensiveness. This presupposes transfer from competitive resistance to competitive cooperation. Content side of this process is cooperation in the sphere of creating value and competitiveness in the sphere of its distribution. Manifestation forms include strategic alliance, financial and industrial group and industrial network. Formation of such associations for the national economy means creation of conditions for strengthening competitiveness of economy.

Key words: *competitiveness, competitive environment, competitive capacity, innovations, institute of competitiveness.*

Постановка проблемы. Создание эффективной хозяйственной системы – это придание ей высокой конкурентной устойчивости, что определяется конкурентоспособностью действующих в ней хозяйствующих субъектов. Рассматривая в таком аспекте задачу трансформирования экономики, становится очевидным, что важнейшим направлением ее решения является создание таких условий хозяйствования, которые нацеливали бы предприятия на укрепление собственной конкурентоспособности посредством инновационной деятельности. В фокусе оказывается вопрос о функциональной взаимосвязи между институциональными условиями и поведением хозяйствующих субъектов. Содержательная его сторона состоит в обеспечении, во–первых, соревновательного (конкурентного) характера взаимодействия субъектов хозяйствования, и, во–вторых, новаторского типа их поведения. Отсюда значимость исследования мирового опыта институционального строения конкуренции и определение возможности его использования в условиях трансформационных экономик.

Анализ публикаций. Определению теоретической сущности и практической значимости института конкуренции посвящены работы таких зарубежных ученых, как Ф. Найта, М. Портера, А. Дж. Стрикленда, А. Томпсона, Ф. Хайека, Й. Шумпетера, а также отечественных исследователей: С. Авдашевой, Г. Азоева, Н. Розановой, Ю. Тарануха, А. Юданова, А. Шмелева и др.

Вопросы исследования проблем развития конкурентной среды, анализ основополагающих факторов, влияющих на ее состояние, раскрыты в трудах П. Крючковой, И. Пилипенко, Б. Титова, и др. Исследованием проблем государственного регулирования конкуренции занимаются – И. Князева, С. Сулакшин, П. Титов, К. Тотьев, В. Якунин, и др.

Однако, несмотря на широкое освещение вышеуказанных проблем в научных трудах, вопросы институциональной организации конкуренции и формирования эффективной государственной конкурентной политики, в частности в условиях глобализации мировой экономики остаются актуальными.

Целью научной статьи является обоснование положения о том, что институциональная организация конкуренции является приоритетным фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики, значимость которой возрастает в условиях современного экономического кризиса. Достижение заявленной цели предполагает решение следующих задач:

- определить содержание института конкуренции и выделить особенности институциональной организации конкуренции в глобальной экономике;
- выявить основные факторы, влияющие на развитие института конкуренции в трансформационных экономиках;
- сформулировать предложения по институциональному проектированию конкуренции в условиях трансформации;
- определить возможные рамки применения мирового опыта институционального проектирования конкуренции в условиях Республики Беларусь.

Основная часть. Исследование современных конкурентных процессов показало, что за последние 20–30 лет характер конкуренции в основных отраслях экономики развитых стран изменился под влиянием процесса глобализации, и характеризуется следующими особенностями (общими и специфическими), которые воздействуют на функционирование национальных экономик: К *общим* следует отнести:

1. возникновение и развитие нового глобального уровня конкурентной борьбы. Усиление конкуренции привело к тому, что в настоящее время экономическим агентам все сложнее удерживать конкурентные преимущества. В результате для создания новых и удержания старых конкурентных преимуществ увеличиваются затраты на НИОКР, удлиняются сроки их проведения;
2. сокращение жизненного цикла товара за счет постоянного появления новых продуктов либо их новых модификаций, что выступает дополнительным фактором усиления конкуренции и нестабильности, когда с появлением новых товаров могут исчезать не только отдельные предприятия, но и целые отрасли;
3. сращивание производства с поставками. При проведении тендеров оценки выносят не только одному предприятию, но и его субпоставщикам, к которым в мировой экономике предъявляются повышенные требования. Это касается, в частности, более интенсивного обмена информацией и активного участия субпоставщиков в инновационном и производственном процессах;
4. сращивание производства с сервисом. В сфере производства наметилась четкая тенденция к развитию функций услуг с целью получения дополнительной выгоды при освоении нового рынка. С ростом техногенности систем и установки увеличивается потребность в комплексных решениях технологических проблем (поставка «под ключ», полный сервис);
5. усложнение организации бизнес–процессов, когда с целью снижения издержек происходит углубление специализации, результатом чего является вынесение крупными фирмами отдельных операций на аутсорсинг с целью экономии на собственных управленческих издержках.
6. развитие Интернет–технологий. Применяя новые подходы к удовлетворению потребностей и предпочтений покупателей, Интернет способствует созданию товаров заменителей.

К *специфической* особенности конкуренции в условиях глобализации относится сотрудничество в сфере создания стоимости и соперничество в сфере ее распределения, формами проявления которых выступают стратегический альянс, финансово–промышленная группа и индустриальная сеть Объяснение поведения стратегического альянса возможно на основе институционального подхода, прежде всего теории трансакционных издержек. Создание стратегического альянса оптимально с экономической точки зрения в том случае, когда ни рыночные отношения (то есть обыкновенный договор о поставке какой–либо продукции одной компании другой), ни интернализация (то есть развитие какой–либо программы в рамках одного партнерского предприятия, слияние либо покупка одной компанией другой) не способствуют минимизации совокупной величины трансакционных и общих производственных издержек.

Объективный процесс развития института конкуренции – это процесс перехода от ее низших к высшим формам, эволюционной заменой простых более сложными ее видами. Последнее связано с изменением соотношения между рассредоточением и концентрацией экономической власти.

Развитие института конкуренции прошло несколько этапов, каждому из которых соответствуют свои характеристики. Среди них этапы:

1. с середины 50–х до 90–х г.г. XIX в., соответствующий периоду «квазисвободной» конкуренции;
2. рубеж XIX – XX вв., характеризующийся становлением олигополистических структур;
3. первая треть XX в., связанная с появлением возможности злоупотребления монопольной власти;
4. 30–е – 60–е г.г. XX в., утверждающий приоритет олигополистической модели рыночной организации;

5. с 70–х г. XX в. – наст. время – этап становления и развития глобально–интегрированной конкуренции.

Период свободной конкуренции часто называют эпохой капитализма свободной конкуренции, что представляется не совсем точным по ряду причин.

Во–первых, слабость транспортной и информационной инфраструктур нередко приводила к ограничению рынков региональными рамками. Сегментации отраслевых рынков способствовала стандартизация производства и потребления. Конкурентная ситуация на товарных рынках отличалась непостоянным характером. Все это порождало мощные частнокапиталистические тенденции. Однако возникающая монополия не являлась устойчивой. Конкурентное давление сохранялось из–за отсутствия барьеров входа на рынок. Например, с 1860 года стали возникать пулы – временные соглашения между независимыми фирмами о единых ценах, тарифах, квотах производства. При выполнении этих условий участникам выплачивались премии, при нарушении – налагались штрафы. Основными причинами неустойчивости таких объединений были разногласия между участниками (выход одного из них разрушал пул) и невыгодные условия договора. Именно эти причины лежали в основе неустойчивости картелей.

Во–вторых, происходило свертывание участия государства в процессе управления экономикой. Ограничение функций государства было характерно только для Великобритании, экономика которой функционировала на началах «фритредерства». В основе такой ситуации лежала исторически сложившаяся промышленная и колониальная монополия Англии. Во всех остальных странах государство использовало протекционистские меры и другие формы государственной поддержки для восполнения своего отставания.

В–третьих, на рынке труда наблюдалась ситуация монополии работодателя и монополии спроса, вследствие чего предприниматели могли диктовать свою волю.

Изложенное выше позволяет определить данный этап развития как период *«квазисвободной»* конкуренции. Однако при этом необходимо учесть тот факт, что через него прошла только небольшая группа стран первого эшелона капиталистического развития (Англия и США), а его временные рамки оказались крайне короткими (с середины 50–х до 90–х гг. XIX в.). С точки зрения рассредоточения и концентрации экономической власти, для периода квазисвободной конкуренции были характерны атомизированность предприятий, с одной стороны, и незначительная концентрация экономической власти, которая носила неустойчивый характер, – с другой.

На рубеже XIX – XX вв. начался процесс перехода рыночной системы хозяйствования к новой стадии, характеризующейся господством олигополистических структур. Доминирование последних привело к изменению в соотношении концентрации и рассредоточения экономической власти. Если в период квазисвободной конкуренции наблюдалось чередование монополии и конкуренции, то на данном этапе развития возникают субъекты, обладающие устойчивой экономической властью. С одной стороны, это открывало новые перспективы развития экономики, связанные с инвестированием в отрасли, обладающие высокой эффективностью, появлением неценовых форм конкуренции, удовлетворением разносторонних запросов потребителей, а с другой – дало широкие возможности злоупотребления монопольной властью, извлечения выгод через взвинчивание цен, ограничение прав потребителей.

Возможность злоупотребления монопольной властью на этапах становления олигополистической конкуренции, особенно в первой трети XX в., была связана с сохранением институтов либерального общества, прежде всего принципов свободы контракта. Это открывало дорогу для развития картелей, синдикатов, применения методов насильственного подавления конкурентов. В результате возникла необходимость изменения институциональных рамок конкурентного взаимодействия, создания таких условий данного взаимодействия, которые обеспечивали бы ориентацию институтов на развитие экономики.

Новые институциональные рамки предполагают антимонопольное регулирование, усиление требований к этике бизнеса, запрет на нечестную конкуренцию, рост требований со стороны государства к экологическому и трудовому законодательству, возрастание роли общественных организаций – профсоюзов, союзов потребителей. В течение почти всего XX в. наблюдалась тесная взаимосвязь между становлением институтов социально–либерального общества и развитием олигополистической конкуренции.

Во второй трети XX в. происходит постепенное утверждение модели *олигополистической* конкуренции, согласно которой в деятельности олигополистических структур синтезируются конкурентные и монополистические начала. Олигополистическая организация, с одной стороны, ограждает фирмы от потерь чрезмерной конкуренции, делает их политику относительно «прозрачной», с другой – избавляет олигополии от торможения продуктовых и технологических инноваций, завышения цен, ограничения объема производства и других негативных эффектов, присущих монополистической организации производства. Устойчивость олигополистических структур как центров экономической власти объясняется наличием естественных барьеров входа: большие размеры первоначального капитала; насыщенность спроса благодаря наличию конкуренции; умеренные масса и норма прибыли; особенности товара и его послепродажного обслуживания; эффект масштаба; владение патентами и контроль над стратегическим сырьем.

Типичными для олигополистических структур являются взаимосвязи, основанные на иерархии между хозяйствующими субъектами: каждый из них, обладая определенной долей экономической власти, подчиняется в то же время экономической власти лидера. Вместе с тем сохраняется возможность вступать в жесткую конкурентную борьбу.

В отличие от периода квазисвободной конкуренции, этап олигополистической конкуренции характеризуется установлением устойчивых связей между производителями и потребителями. Этому способствуют бурное развитие маркетинга, конкуренция в области качества и послепродажного обслуживания. Данному этапу свойственен дуализм сосуществования монополизированных и немонополизированных отраслей. Следует отметить, что доминирование олигополистических структур не ведет к ослаблению конкуренции, так как рынку присущи динамизм, постоянное изменение границ, реорганизация внутренней структуры.

На рубеже 60 – 70–х гг. XX в. в передовых промышленных странах начался переход к постиндустриальной стадии развития. Именно с внедрением постиндустриальных технологий завершилось становление социально–либерального общества, которое получило адекватную своему уровню техническую базу, изменился характер рыночной конкуренции. Последнюю можно охарактеризовать как *глобально–интегрированная* конкуренция.

Усилению конкуренции способствовала научно–техническая революция. Конкуренция сохраняет при этом регулируемый характер, что находит отражение в новых формах взаимодействия хозяйствующих субъектов. На смену жестким приходят более гибкие и подвижные конкурентные структуры. Простейшие виды единства действий («лидерство в ценах», картельные соглашения) уступают место более развитым формам межфирменного сотрудничества производственного и научно–исследовательского характера, слияния и поглощения сменяются организацией совместных производств.

В институте предпринимательства возникает новая модель ТНК с «сетевой организацией», широким рассредоточением производства и принятия решений, что обеспечивает гибкость и адаптивность современных производственных структур к меняющейся инновационной среде. В институте хозяйствования происходят изменения, обусловленные тенденциями глобализации: конкурентно–рыночные методы регулирования модифицируются, трансформируясь под влиянием встроенных в

них корпоративных методов, дополняемые соглашениями корпораций, отраслевых и региональных альянсов и т.д. В рамках таких объединений возникает необходимость в принятии общих стандартов, процедур и инструментов в целях универсализации регулирования процессов экономического развития общества.

Подобные «промежуточные отношения» между фирмами, с одной стороны, предполагают, определенную степень независимости контрагентов, с другой – требуют согласования отдельных направлений или параметров деятельности. Такой тип взаимодействия становится в настоящее время преобладающим в мировой экономике.

Сетевые структуры имеют многоуровневый характер. Во–первых, происходит интеграция крупного и малого бизнеса, которая может приобретать формы субподрядных связей и отношений, франчайзинга, венчурного предпринимательства, лизинга. Во–вторых, развивается процесс кооперации и интеграции в рамках финансово–промышленного капитала. По данным ООН, в настоящее время в мире насчитывается более 35 тыс. крупных интегрированных финансово–промышленных структур, половина которых приходится на США, Японию, Германию и Швейцарию. Под их контролем находится от 1/3 до ½ промышленного производства, свыше 50% внешней торговли, более ¾ патентов и лицензий на высокие технологии «ноу–хау».

В настоящее время наблюдается укрупнение и объединение компаний в огромные многопрофильные холдинги. С помощью кооперации партнеры получают преимущества, которых в одиночку невозможно было бы добиться. Появляются образы неизвестных ранее корпораций – «сетевых, интеллектуальных, глобальных, наконец, виртуальных». Это свидетельствует о том, что современные деловые отношения являются по своей природе в большей степени кооперативными, чем конкурентными.

Процесс межфирменного сотрудничества вышел за национальные границы и носит интернациональный характер, принимая в основном те же формы, что и внутри страны. Происходит образование единого экономического пространства, где основными хозяйствующими субъектами становятся не страны, а компании и сетевые структуры. Иными словами, современную конкуренцию можно определить как *глобально–интегрированную*, поскольку она, во–первых, охватывает сетевыми структурами все сектора экономики, преодолевая дуализм крупного финансово–промышленного капитала, малого и среднего бизнеса, во–вторых, принимает всемирный характер.

Особенности развития конкурентных процессов свидетельствуют о том, что на современном этапе на международном уровне возникает *противоречие* между глобальным характером конкуренции и слабостью институциональных ограничителей, характерных для социально–либерального общества. Все ТНК, сетевые структуры, альянсы имеют несравненно большие свободу действий и возможности для злоупотребления своей экономической властью в развивающихся странах, чем в развитых. Закрепляется и переносится с национального уровня на международный неравенство стартовых, экономических и социальных условий. Вероятной перспективой дальнейшего развития конкуренции является развитие ее глобально–интегрированной формы, в связи с чем представляется необходимым определение институциональных рамок конкуренции на международном уровне.

Вместе с тем, особенность догоняющего развития, характерного для стран второго «эшелона» мирового производственно–экономического прогресса, состоит в освоении ими технологий и экономических механизмов, уже созданных в государствах–лидерах. Создание здесь институциональных условий конкурентного взаимодействия требует решения задачи ускоренного становления сложных видов рыночной конкуренции, минуя простые. Для этого экономика стран догоняющего развития вынуждена интенсифицировать внешнеэкономические связи, что позволит одновременно защитить приоритетные отрасли и повысить конкурентоспособность национального хозяйства в целом.

Таким образом, для них возникает дилемма: с одной стороны, открытость национальных границ, насаждение конкурентной среды компаниями развитых стран, которые сильнее в технологическом и финансовом отношении, что может привести к тому, что национальный рынок практически не сложится; с другой стороны, необходимость учета внешнего аспекта предполагает более высокую степень монополизации и концентрации экономической власти, приоритетное развитие отдельных отраслей, использование протекционистских мер, что, в конечном итоге, будет способствовать ослаблению конкуренции на внутреннем рынке и огосударствлению экономики. Решение этих противоречивых задач невозможно без участия государства. Именно проводимая им внешнеэкономическая политика является основным фактором успешного экономического «прорыва» страны, поддержания конкурентной среды на внутреннем рынке, стимулирования развития собственного национального производства.

Однако далеко не всегда указанное выше противоречие удавалось разрешить. В ряде случаев процессы модернизации экономики, в том числе становления институциональных структур современной рыночной конкуренции, не были успешными. Высокая степень монополизации и концентрации этих структур и их тесная связь с государством приводили к *ловушке «централизованно–управляемого хозяйства» и закреплению неэффективных неформальных институтов старого типа.* В подобную ловушку попала и Республика Беларусь, где конкурентное взаимодействие развивалось в рамках административно–централизованной структуры, на неформальной основе, без принятия соответствующей законодательной базы, что в конечном итоге привело к воспроизводству нового вида статусной конкуренции.

Вместе с тем, анализ особенностей современной конкуренции (постиндустриальная экономика) позволяет также охарактеризовать происходящие в ней существенные изменения: технологические, в структуре спроса, в структуре рынка. Эти изменения имеют двоякое проявление и выражаются, с одной стороны, в ускорении изменений конкурентных условий; с другой – усилении интенсивности конкуренции. Это означает *переход от конкурентного противостояния к конкурентному взаимодействию*. Содержательной стороной данного процесса является сотрудничество в сфере создания стоимости и соперничество в сфере ее распределения. Формами проявления выступают стратегический альянс, финансово–промышленная группа и индустриальная сеть. При этом для национальной экономики формирование таких объединений – есть суть создания условий для укрепления конкурентоспособности экономики.

В условиях глобализации рынков это находит отражение в конкурентной политике, влияющей на конкурентоспособность именно национальной экономики. Об этом свидетельствует практика в индустриально развитых странах, осуществляющих, к примеру, антимонопольное регулирование с позиций решения задач научно–технического прогресса и укрепления конкурентоспособности национальных предприятий.

Конкурентоспособность национальной экономики, как известно, обусловлена действием определенных факторов, среди которых: наличие природных ресурсов, технологий, потенциал фундаментальной науки, степень открытости экономики и др. Как факторы они могут проявить себя только посредством воплощения в конкретные продукты. Так, конкурентный потенциал обширных и разнообразных природных ресурсов сам по себе не может обеспечить устойчивого роста и реализуется лишь в той мере, в какой субъекты микроуровня способны обеспечить их эффективную разработку. В противном случае наличие высоколиквидных природных ресурсов может стать тормозом на пути совершенствования отраслевой структуры экономики.

Потенциал фундаментальной науки останется нереализованным и неизбежно будет снижаться, если ее достижения не находят воплощения в готовых продуктах, способных конкурировать на рынке. Поэтому значимость фундаментальной науки в обеспечении конкурентоспособности экономики может рассматриваться только в той мере, в какой существует восприимчивость предприятий к нововведениям и их способность реализовать достижения науки в конкурентоспособных продуктах.

Высокая конкурентоспособность первичных звеньев экономики, их способность обеспечивать производство продуктов в соответствии со структурой глобального спроса и мировых цен автоматически оборачивается ростом конкурентоспособности национальной экономики, проявляясь в ее способности противостоять конъюнктурным изменениям. Становится очевидным, что повышение конкурентоспособности национальной экономики – это, прежде всего, повышение конкурентоспособности ее предприятий.

Конкурентоспособность национальной экономики оценивается посредством определения ее потенциала, который связывается с наличием высококвалифицированной рабочей силы, развитой научно–технической базой и низкой капиталоемкостью НИОКР, дешевизной ресурсных факторов, прежде всего рабочей силы. Однако *конкурентный потенциал – это не набор свойств, а способность реализовать их в форме конкретных конкурентных преимуществ*. Конкурентным потенциалом, то есть конкурентной силой, они становятся тогда, когда субъекты хозяйствования способны обеспечить эффективную разработку ресурсов, когда технологические возможности воплощаются в конкурентоспособные продукты, когда восприимчивость предприятий к достижениям науки является их внутренним свойством, а нововведения отвечают критериям рыночной эффективности. Данные же статистики говорят о серьезных проблемах. Так, в настоящее время из 13 726 технологий в Республике Беларусь, использовались 10 лет и более 49,3 %. С 2002 года прослеживается устойчивая тенденция снижения внутренних затрат на исследования и разработки. При этом, стабильно устойчивым остается только рост внутренних затрат на исследования и разработки в предпринимательском секторе экономики. В то же время, конкурентоспособность в мировой экономике начинается внутри страны с создания конкурентной среды и конкурентного внутреннего рынка.

Основными принципами формирования конкурентной среды в трансформационной экономике являются: *повышение конкурентоспособности национальных производителей в открытой экономике, развитие отраслевой организации внутренних рынков.*

Основополагающим *принципом* формирования конкурентной среды является повышение конкурентоспособности предприятий. Это определяет сложность проблемы развития конкуренции в переходной экономике, поскольку, с одной стороны, в ней отсутствует потребность в интенсификации соревновательного взаимодействия участников рынка, с другой – возникает потребность в защите национальных предприятий от иностранной конкуренции с целью накопления ими конкурентного потенциала.

Однако данное противоречие имеет внутреннее решение. Диалектика состоит в том, что при обеспечении равных условий хозяйствования и мер, направленных на укрепление конкурентоспособности предприятий, взаимодействие последних неизбежно принимает соревновательный характер, в процессе которого формируется конкурентная среда. Это достигается посредством применения новаторских методов и форм воздействия на рынок. В результате, чем более конкурентоспособными становятся предприятия, тем напряженней становится их соперничество, и это вынуждает применять их новые способы и методы конкурентной борьбы. Следовательно, обеспечение конкурентоспособности предприятий является той базой, которая обусловливает широту (формы конкуренции) и глубину (методы конкуренции) их конкурентного взаимодействия. Чем шире палитра форм и методов конкуренции, тем интенсивнее сама конкуренция.

Развитие конкуренции посредством укрепления конкурентоспособности субъектов хозяйствования правомерно рассматривать как эволюционную концепцию формирования конкурентной среды, которая базируется на первоочередности мер по подготовке предприятий к конкурентному взаимодействию, внедрению его элементов по мере роста конкурентоспособности предприятий. Это позволяет реализовать принципы введения конкуренции: постепенность и поэтапность.

Вместе с тем, перенос проблемы формирования конкурентной среды в плоскость эволюционного ее развития не означает, что речь идет об эволюционном процессе, который был характерен для стран Запада, где современная конкуренция складывалась веками. Трансформационный процесс предполагает сжатые сроки. Поэтому, эволюционный процесс развития конкуренции в трансформационных экономиках подразумевает не продолжительность, а постепенность преобразований, затрагивающих характер взаимодействия предприятий. В связи с этим, правомерно утверждение, что *конкурентная среда в трансформационных экономиках формируется не как результат действия рыночных сил, а как продукт сознательной деятельности с определенными целями*, продукт «социальной инженерии».

С середины 90–х гг. XX в. страны с трансформационной экономикой Восточной, Центральной Европы основным направлением социально–экономического реформирования избрали обеспечение функционирующей рыночной экономики, способной справиться с конкуренцией и действиями рыночных сил в Европейском союзе. При этом формирование рыночной конкурентной среды осуществлялось по различным сценариям при *ярко выраженной определенной доминанте*. Основой развития конкурентных процессов являлось: проведение приватизации (Венгрия, Латвия, Россия, Казахстан); создание малого, среднего бизнеса (Польша, Китай); приватизация с активным участием иностранных инвесторов (Чехия, Эстония, а с 2000 г. – Литва).

Причинами, мешающими развитию конструктивной конкуренции в транзитивных экономиках, которая способствует развитию рынков и конкурентоспособности национальных предприятий являются: неравенство конкурентных условий и слабая отраслевая организация рынков.

Открытость экономики как фактор конкурентоспособности национальной экономики влияет на формирование институциональных условий конкурентной среды. Так, глобализация рынков не означает автоматического заимствования конкурентных условий. Напротив, различия в конкурентных условиях как раз и способствуют глобализации. Последствия глобализации национального рынка будут зависеть от соотношения конкурентных сил действующих и вторгающихся фирм, а также формы проникновения последних – перемещение производства или товарная интервенция. Если их конкурентные силы сопоставимы, то результатом будет рост интенсивности конкуренции, развитие ее форм и методов посредством заимствования, что будет способствовать институциализации и повышению конкурентности рынка. При неравенстве конкурентных сил вытеснение более слабых конкурентов будет неизбежным, а значит и рынок станет более монополизированным. Последнее может быть компенсировано совершенствованием организационной структуры рынка, если имеет место перемещение производства. Но этого не будет наблюдаться, если проникновение осуществляется в форме товарной интервенции. С другой стороны, глобализация конкурентного взаимодействия не формирует сходных институциональных условий. Поэтому специфичность особенностей институциональной организации национальных рынков и способов их регулирования имеют полное право на существование.

Представленный взгляд на проблему открытости позволяет сделать *вывод*: результаты и последствия открытости экономики, равно как и участие в международной торговле, зависят от уровня конкурентоспособности национальной экономики. Это, в свою очередь, указывает на обоснованность применения разной степени открытости национальной экономики и специфических, ориентированных на укрепление конкурентоспособности национальных производителей, методов регулирования внешнеэкономической деятельности.

Для стран с трансформационной экономикой, в том числе и Беларуси, открытость экономики связывается с решением трех задач. Во–первых, обеспечить приток в страну новых технологий и инвестиций; во–вторых, способствовать развитию конкурентности национальных рынков; в–третьих, расширить доступ национальным производителям на мировые рынки, что возможно при условии укрепление конкурентоспособности национальных фирм. В противном случае экономика столкнется со

всем набором отрицательных последствий, отмеченных ранее. Ставка на конкурентные преимущества низкого порядка не позволит фирмам занять устойчивое положение на мировых рынках, а следовательно, и они сами, и национальная экономика всегда будут подвержены сильному влиянию конъюнктурных изменений. Такая практика будет дестабилизировать внутренний рынки, препятствуя как совершенствованию их организации, так и развитию конкуренции.

Второй принцип формирования конкурентной среды в трансформационной экономике состоит в *развитии отраслевой организации внутренних рынков при параллельно осуществляемом укреплении конкурентоспособности национальных производителей*. Относительно развития отраслевой организации рынков основные направления деятельности связаны с совершенствованием нормативной базы, развитием рыночной инфраструктуры, снижением отраслевых барьеров и коммуникативного взаимодействия участников рынка. Что касается укрепления конкурентоспособности предприятий, то в центре внимания должны быть вопросы макроэкономической, промышленной и внешнеторговой политики.

Таким образом, рассматривая ее как цельную систему, необходимо определить, что, во–первых, формирование конкурентной среды в рамках трансформационного процесса не может ограничиться нормативно–правовым регулированием, поскольку проблема конкуренции обусловлена не конъюнктурными (краткосрочными), а структурными (долгосрочными) факторами. Во–вторых, проблема конкурентности рынков заключается в низкой конкурентоспособности национальных предприятий и решение проблемы сводится к выбору такой модели организации рынка, которая способствовала бы укреплению конкурентоспособности первичных хозяйственных звеньев экономики.

Олигополия, как свидетельствует мировой опыт, является наиболее эффективной моделью организации рынка, позволяющей одновременно достигать нескольких целей, обеспечивая повышение национальной конкурентоспособности, содействуя развитию внутренней конкуренции и др. Однако структура организации рынка несет в себе опасность, которая связана с возможностью кооперативного поведения крупных участников рынка. Опасность реальна при условии слабости и неразвитости нормативного законодательства, регулирующих институтов. Поэтому, решая проблему выбора данной модели рынка, необходимо учитывать потенциал объективных и субъективных факторов, способных противодействовать нежелательным процессам корпоративного поведения.

Объективными факторами обеспечения эффективной конкуренции являются высота отраслевых барьеров входа и выхода, поскольку угроза входа на рынок выступает достаточным условием для конкурентного поведения.

Субъективными факторами обеспечения эффективной конкуренции являются:

– сговор участников рынка (картелизация);

– деятельность правительства.

Мировая практика свидетельствует о том, что вероятность сговора зависит от динамики спроса. При повышении спроса вероятность сговора снижается. Это определяет необходимость вмешательства правительства, которое через макроэкономическую политику может воздействовать на совокупный спрос, а также стимулировать создание более благоприятных условий для перехода к инновационной деятельности, которая препятствует применению кооперативных стратегий, а также использовать административные барьеры, как инструменты структурной политики. Так, устранение нормативных отраслевых барьеров, в частности запрет соглашений об исключительных правах на поставку и распределение продукции способствуют притоку на рынки новых фирм и усилению конкуренции.

Существенное место в государственном регулировании кооперативного поведения занимает антимонопольное законодательство. Оно, учитывая особенности отраслевой структуры экономики и формирования рынков в трансформационный период, должно быть достаточно гибким, чтобы не мешать поиску форм повышения конкурентоспособности предприятий. Опыт большинства бывших социалистических стран свидетельствует, что на первых этапах трансформации экономики предпочтительно применение мягкого антимонопольного законодательства, не налагающего полного запрета на картелизацию. Ограничиваясь запрещением соглашений о ценах и рынках, законодательства Польши, Чехии и Словакии допускают картельные соглашения, если они способствуют активизации экономической деятельности и серьезно не ограничивают конкуренцию. Положительны и процессы, протекающие в Европейском экономическом сообществе, где укрупнение фирм рассматривается в качестве фактора укрепления их конкурентоспособности.

Выводы. Исследование процесса развития института конкуренции позволило доказать эволюционный характер изменений конкурентных процессов (переход от конкурентного противостояния к конкурентному взаимодействию), что явилось основой формулировки необходимости дифференциации государственной экономической политики с целью повышения конкурентоспособности его хозяйствующих субъектов.

Государственная конкурентная политика призвана способствовать развитию конкуренции на рынках, стимулировать создание и развитие конкурентной среды и конкурентных механизмов, защищать участников рынка от недобросовестной конкуренции. В силу этого *конкурентная политика — понятие комплексное и никак не может ограничиваться лишь антимонопольной политикой, как это делается в настоящее время при принятии государственных управленческих решений* и разработке соответствующего законодательства в данной сфере. Действенная конкурентная политика невозможна без промышленной, инвестиционной, бюджетно–налоговой, ценовой политик – в той их части, в которой они влияют на состояние конкурентной среды и развитие конкуренции. Стратегические задачи конкурентной политики стран с трансформационной экономикой – развитие новых секторов глобальной конкурентоспособности, прежде всего в высокотехнологичных отраслях; развитие рыночных институтов и конкурентной среды, которая будет мотивировать предприятия снижать издержки, обновлять продукцию и гибко учитывать запросы потребителей.

Усилению конкуренции способствует научно–техническая революция. Конкуренция сохраняет при этом регулируемый характер. На смену жестким приходят более гибкие и подвижные конкурентные структуры. Простейшие виды единства действий («лидерство в ценах», картельные соглашения) уступают место более развитым формам межфирменного сотрудничества производственного и научно–исследовательского характера, слияния и поглощения сменяются организацией совместных производств. В институте предпринимательства возникает новая модель ТНК с «сетевой организацией», широким рассредоточением производства и принятия решений, что обеспечивает гибкость и адаптивность современных производственных структур к меняющейся инновационной среде. В институте хозяйствования происходят изменения, обусловленные тенденциями глобализации: конкурентно–рыночные методы регулирования модифицируются, трансформируясь под влиянием встроенных в них корпоративных методов, дополняемые соглашениями корпораций, отраслевых и региональных альянсов и т.д. В рамках таких объединений возникает необходимость в принятии общих стандартов, процедур и инструментов в целях универсализации регулирования процессов экономического развития общества.

Вместе с тем, анализ особенностей современной конкуренции (постиндустриальная экономика) позволяет также охарактеризовать происходящие в ней существенные изменения: технологические, в структуре спроса, в структуре рынка. Эти изменения имеют двоякое проявление и выражаются, с одной стороны, в ускорении изменений конкурентных условий; с другой – усилении интенсивности конкуренции. Это означает *переход от конкурентного противостояния к конкурентному*

взаимодействию. Содержательной стороной данного процесса является сотрудничество в сфере создания стоимости и соперничество в сфере ее распределения. Формами проявления выступают стратегический альянс, финансово–промышленная группа и индустриальная сеть. При этом для национальной экономики формирование таких объединений – есть суть создания условий для укрепления конкурентоспособности экономики.

Список использованных источников

1. Авдашева, С.Б. Адвокатирование конкуренции: предметное поле, проблемы и направления действий / С.Б. Авдашева, А.Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2006. – 280 с.

2. Бест, М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития /М. Бест. – М.: ТЕИС, 2002. – 835 с.

3. Овчинников В.В. Глобальная конкуренция / В.В. Овчинников – М,: Институт экономических стратегий, 2007. – 360 с.

4. Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач /Под ред. Юданова А.Ю. М.: КНОРУС, 2007. – 464 с.

5. Праневич, А.А. Конкурентные отношения: проблемы становления и развития в условиях трансформации: моногр. / А.А. Праневич. – Минск: Аверсэв, 2008. – 256 с.

References

1. Avdasheva S.B., Shastitko A.E. Advokatirovanie konkurencii: predmetnoe pole, problemy i napravlenija dejstvij. [Protection of competitiveness: subject field, problems and direction of actions]. M. : TEIS, 2006. 280 p.

2. Best M. Novaja konkurencija. Instituty promyshlennogo razvitija. [New competition. Institutes of industrial development]. M. : TEIS, 2002. 835 p.

3. Ovchinnikov V.V. Global'naja konkurencija. [Global competition]. M. : Institut jekonomicheskih strategij, 2007. 360 p.

4. Opyt konkurencii v Rossii. Prichiny uspehov i neudach [Experience of competition in Russia. Reasons of successes and failures]. /Pod red. Judanova A.Ju. M. : KNORUS, 2007. 464 p.

5. Pranevich A.A. Konkurentnye otnoshenija: problemy stanovlenija i razvitija v uslovijah transformacii [Competitive relations: problems of establishment and development in the conditions of transformation]. : monogr. Minsk: Aversjev, 2008. 256 p.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Праневич Алла Александровна, доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой мировой экономики
Белорусский государственный экономический университет
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR
Alla Aleksandrovna Pranevich, Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Board of World Economy
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus

УДК 328.185 + 343.46

СУТНІСТЬ, ФОРМИ І КЛАСИФІКАЦІЯ КОРУПЦІЙНИХ ВІДНОСИН

Фоміна М.В., Кузьменко В.В.

Статтю присвячено дослідженню сутності і форм корупційно–тіньових відносин. Проведене дослідження дозволило акцентувати увагу на політекономічній змістовності категорії „корупція" та здійснити класифікацію корупції за рядом чинників і відповідних їм проявів цього явища.

Метою статті є детальне дослідження сутності корупції та форм її прояву, що стане базисом для здійснення класифікації корупційних відносин.

Традиційні визначення корупції мають один суттєвий недолік, який обумовлений однобоким підходом, коли у ролі корупціонера сприймають державу, як принципал, а у ролі агента – державного службовця, який має певні обов'язки та може їх використовувати із особистою вигодою. При цьому інша сторона корупційних дій залишається, умовно кажучи, у тіні. Такий підхід повністю виправданий щодо соціально–економічних систем, в яких розмежовані влада і бізнес, але зовсім не відображує реального стану речей в умовах трансформаційних економік, а тим більше в Україні.

Поняття корупції і її сутності необхідно досліджувати у контексті взаємозв'язку і взаємообумовленості стосовно визначеної сфери суспільних відносин. По суті корупція представляє особливий вид відносин обміну, які об'єднують окремих людей, різні інститути в єдиний соціальний організм.

Корупція, як політекономічна категорія, – це особливий вид обмінних відносин, які здійснюються з порушенням формальних і неформальних інституційних обмежень.

Детальне дослідження сутності, форм і проявів корупції дозволило класифікувати її за наступними критеріями: суб'єкти корупційних відносин, цілі корупції з точки зору її суб'єктів, ініціативність у корупційних відносинах, рівень організації та розповсюдження корупційних відносин, тип організації корупційних відносин, вид корупційних відносин, ступень централізації корупційних відносин, регулярність корупційних дій, кожний з яких передбачає визначені форми прояву і види корупції.

Ключові слова: *корупція, сутність корупції, форми корупції, класифікація корупції, корупційно–тіньові відносини.*

СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ КОРРУПЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Фомина М.В., Кузьменко В.В.

Статья посвящена исследованию сущности и форм коррупционно–теневых отношений. Проведенное исследование позволило акцентировать внимание на политэкономической сущности категории «коррупция» и осуществить классификацию коррупции по ряду факторов и соответствующих им проявлениям этого явления.

Целью статьи является детальное исследование сущности коррупции и форм ее проявления, что станет базисом для осуществления классификации коррупционных отношений.

Традиционные определения коррупции имеют один существенный недостаток, который обусловлен односторонним подходом, когда в роли коррупционера воспринимают государство как принципал, а в качестве агента –

 © Фоміна М.В., Кузьменко В.В., 2013

государственного служащего, который имеет определенные обязанности и может их использовать с личной выгодой. При этом другая сторона коррупционных действий остается, условно говоря, в тени. Такой подход полностью оправдан в социально–экономических системах, в которых разграничены власть и бизнес, но совсем не отображает реального положения вещей в условиях трансформационных экономик, а тем более в Украине.

Понятие коррупции и ее сущности необходимо исследовать в контексте взаимосвязи и взаимообусловленности относительно определенной сферы общественных отношений. По сути коррупция представляет особый вид отношений обмена, которые объединяют отдельных людей, различные институты в единый социальный организм.

Коррупция, как политэкономическая категория – это особый вид обменных отношений, осуществляемых с нарушением формальных и неформальных институциональных ограничений.

Детальное исследование сущности, форм и проявлений коррупции позволило классифицировать ее по следующим критериям: субъекты коррупционных отношений, цели коррупции с точки зрения ее субъектов, инициативность в коррупционных отношениях, уровень организации и распространения коррупционных отношений, тип организации коррупционных отношений, вид коррупционных отношений, степень централизации коррупционных отношений, регулярность коррупционных действий, каждый из которых предусматривает определенные формы проявления и виды коррупции.

Ключевые слова: *коррупция, сущность коррупции, формы коррупции, классификация коррупции, коррупционно–теневые отношения.*

ESSENCE, FORMS AND CLASSIFICATION OF CORRUPTIVE RELATIONS

Fomina M.V., Kuzmenko V.V.

The article is dedicated to the research of essence and forms of corruptive and shade relations. The conducted research permitted to accentuate the political and economic content of the category "corruption" and classify corruption on definite factors and corresponding manifestations of this phenomenon.

Aim of the article is detailed research of essence of corruption and forms of its manifestation which will constitute the basis for classifying corruptive relations.

The research of essence, forms and system of corruptive relations permitted to make the following conclusions and generalizations. Traditional definitions of corruption have one essential drawback preconditioned by the one–sided approach, when the state is corrupter as principal and state official as agent having definite duties and using them for his/her own benefit. Under such conditions the other party of corruptive relations remains in shade. Such approach is justified for the social and economic systems in which business and power are separated, but it does not reflect the real state of affairs in the conditions of transformation economies, in Ukraine in particular.

Concept of corruption and its essence shall be researched in the context of interconnection and inter–conditionality concerning definite sphere of social relations. Corruption is special type of exchange relations combining separate people and institutions in the single social mechanism.

Corruption as political and economic category represents special type of exchange relations, realized with the violation of formal and informal institutional limitations.

Detailed research of essence, forms and manifestations of corruption permitted to classify it on the following criteria: subjects of corruptive relations, aims of corruption from the point of view of its subjects, initiative in corruptive relations, level of organization and distribution of corruptive relations, type of organization of corruptive relations, type of corruptive relations, degree of centralization of corruptive relations, regularity of corruptive actions, every of which presupposes different forms of manifestation and types of corruption.

Key words: *corruption, essence of corruption, forms of corruption, classification of corruption, corruptive and shade relations.*

Постановка проблеми і її зв'язок з найважливішими науковими та практичними завданнями. Корупція і тіньова економіка здобули ознаки невід'ємної системоутворюючої складової трансформаційних економік. Не дивлячись на той факт, що більшість людей частіше за все усвідомлюють наявність корупції, коли з нею зіштовхуються, визначення цього поняття торкається серйозних творчих та практичних питань. Навряд чи можна дати єдине правильне визначення корупції, яке б точно відображало сутність даного явища, враховувало багатогранні форми його прояву та виокремлювало корупційні дії від тих, які не є корупційними у всіх відносинах. Як зауважують окремі вчені „... корупцію легше впізнати, ніж визначити" [1, с.5].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню корупції як світового явища присвячена величезна кількість наукових праць як вітчизняних, так і закордонних вчених із різних галузей знань. Серед дослідників варто відзначити: Ф. Люіса, М. Мельника, Дж. Найя, О. Швець, Г.Беккера, Г. Клейнера, Дж. Ллойда. Таким чином, існує досить багато визначень цього поняття. Але вони, як правило, стосуються однієї чи кількох сторін цього багатомірного явища. А тому, більш точне визначення корупції можливо обґрунтувати тільки через призму визначених аспектів її аналізу: економічного, політичного, соціального, морально–психологічного, етичного, правового.

Формування цілей статті і постановка завдання. Отже, *метою* статті є детальне дослідження сутності корупції та форм її прояву, що стане базисом для здійснення класифікації корупційних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальноприйняте визначення корупції прив'язують до етимології самого поняття „corruption" – з латинського – „підкуп, продажність суспільних і політичних діячів, посадових осіб" [2, с.190]. В українському юридичному словнику–довіднику корупція роздивляється як одна з форм зловживання владою, яка пов'язана із підкупом посадових осіб [3, с.308]. В юридичній літературі наведено настільки широке різноманіття підходів до визначення поняття корупції, що вони часто виключаються одне одним [4, с.107–109]. Це, у свою чергу, приводить до розмиву правової трактовки корупційних дій у законодавчих і нормативних актах.

Доволі барвиста картина і щодо визначення корупції в економічній літературі. Так, в економічній енциклопедії корупція роздивляється як „господарська діяльність, здійснення якої є наслідком підкупу представників різних органів влади, що мають вплив на процес оформлення угод" [2, с.311], або „зрощення державних структур із структурами злочинного світу у сфері економіки, а також підкуп суспільних і політичних діячів" [2, с.408]. Класичне визначення корупції обґрунтував Дж. Най у 1967 році. Відповідно до нього корупція сприймається як поведінка двоїстого характеру. З одного боку, вона є відхиленням від загальноприйнятих норм у суспільній діяльності внаслідок особистого, грошового чи статутного збагачення, а з іншого, порушує загальноприйняті норми особистого втручання у суспільний процес [5].

Радою Європи корупція роздивляється у більш широкому сенсі – це хабарництво, підкуп і будь–яка інша поведінка особи, яка наділена відповідальністю у суспільному або приватному секторах, але не виконує своїх обов'язків, причому ця поведінка спрямована на отримання будь–яких неправомірних переваг для себе або іншої особи [6, с.12–14].

Доволі коротке визначення, що використовується на практиці та в процесі економічних досліджень, запропоновано спеціалістами Всесвітнього банку. На їх думку „корупція – це зловживання владними повноваженнями в особистих інтересах" [7, с.8].

У межах економічного аналізу, який використовується для вивчення злочинності, корупція сприймається як різновид економічної поведінки в умовах ризику, обумовленого здійсненням злочину і можливим покаранням за нього. При цьому, функція корисності економічного суб'єкта–корупціонера знижується за рахунок морального засудження його поведінки суспільством, внаслідок чого утворюються моральні витрати такої поведінки [8, с.187–203]. Наведене визначення корупції знаходиться у межах економічного підходу до дослідження корисних злочинів. Засновником цього напрямку є Г.С. Беккер. Зокрема, він запропонував роздивлятися злочинців як звичайних людей, які здійснюють свій вибір на користь того чи іншого виду діяльності у результаті порівняння очікуваних вигід та витрат. Він підкреслював, що „люди вирішують стати злочинцями за тими міркуваннями, за якими інші стають столярами або вчителями, саме тому, що вони очікують, що прибуток від рішення стати злочинцем – приведена цінність усієї суми різностей між вигодами і збитками, як грошовими, так і не грошовими, – більший за прибуток від зайняття іншими професіями" [9, с.34].

Деякі трактування поняття корупції з невеликими інтерпретаціями пересікаються із формулюваннями радянського періоду. Наприклад, „корупція існує остільки, оскільки посадова особа може розпоряджатися ресурсами, які їй не належать, шляхом прийняття чи неприйняття тих або інших рішень" [2].

Окремі автори дають визначення корупції з точки зору оптимальності чи не оптимальності рішень для інститутів, в яких вони займають визначене посадове положення. Так, В. Клейнер пропонує таке визначення: „корупція – це свідоме і добровільне прийняття посадовою особою організації (у державному або приватному секторі) неоптимальних для неї рішень, що призводить до отримання означеною особою або залежною від неї особою додаткових благ" [10, с.33].

Подібне за змістом визначення приведено у Законі України „Про засади запобігання і протидії корупції". У статті 1 цього закону зазначено, що корупція – це використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей з метою одержання вигоди або прийняття обіцянки/ пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/ пропозиція чи надання неправомірної вигоди особі або на її вимогу іншим фізичним і юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних із цим можливостей.

У наведених вище визначеннях увага фокусується або на якомусь змістовному елементі корупційних дій, або зовсім не відображає такої дії. Як правило, більшість визначень корупції мають один суттєвий недолік, що пов'язано із однобоким підходом, коли у ролі корупціонера сприймають державу, як принципал, а у ролі агента – державного службовця, який має певні обов'язки та може їх використовувати із особистою вигодою. При цьому інша сторона корупційних дій залишається, умовно кажучи, у тіні. Такий підхід повністю виправданий щодо соціально–економічних систем, в яких розмежовані влада і бізнес, але зовсім не відображує реального стану речей в умовах трансформаційних економік, а тим більше в Україні. В умовах планово–олігархічного капіталізму, риси якого все більш явно проступають в українському суспільстві, де влада трансформується у бізнес, і навпаки, корупція набуває зовсім іншого змісту, характеру і іншої стратегії реалізації. Останню можна визначити як „захват" або „скупку" держави. Дуже точно підмітив один з визнаних дослідників трансформаційних суспільств Джек Ллойд: „олігархи були названі олігархами, тому що вони мають реальну владу, державну владу. Вони формували „правила гри". Вони призначали міністрів, інколи уряди повністю, та слідкували за задоволенням власних інтересів. Вони формували новий правлячий, законодавчий і бюрократичний клас у центрі, регіонах та закордоном" [11, с.1].

Що стосується визначення поняття корупції і її сутності, то вважаємо, що їх необхідно досліджувати у контексті взаємозв'язку і взаємообумовленості стосовно визначеної сфери суспільних відносин. По суті корупція представляє особливий вид відносин обміну, які об'єднують окремих людей, різні інститути в єдиний соціальний організм. Ці відносини обміну мають двоїстий характер. З одного боку, для учасників корупційної угоди вони еквівалентні, з іншого боку, принцип еквівалентності для суспільства порушений, тому що цей обмін призводить до несанкціонованого, соціально несправедливого перерозподілу доходу на користь небагато чисельних соціальних груп населення; до появи значних додаткових трансакційних витрат у національній економіці; до деструктивного пристосування функцій державного управління.

На основі вищевикладеного пропонуємо політекономічну інтерпретацію визначення терміну „корупція". Корупція – це особливий вид обмінних відносин, які здійснюються з порушенням формальних і неформальних інституційних обмежень. Об'єктами купівлі–продажу виступають різного роду послуги, які надають визначені преференції, у вигляді неправомірних переваг покупцям (фізичним і юридичним особам), з одного боку, а з іншого – такі що забезпечують неофіційні доходи продавцям (посадові особи держави, корпорацій і організацій).

Для предметного розуміння корупції, її політекономічної сутності і змістовності важливе значення має класифікація корупційних дій. Треба відзначити, що в науковій літературі досить широко і достойно представлені різні варіанти класифікації цього явища. Це пов'язано, перш за все, з важкістю вибору універсальних критеріїв класифікації і різноманіттям форм прояву корупції.

Найбільш спрощеною є класифікація запропонована Н.А.Катаєвим і Л.В.Сердюком, виокремлюючи чисто кримінальну (більшістю економічного характеру) і політичну корупцію, останню поділяють за поведінкою на карну і відхилену.

Більш складна класифікація розроблена М. Джонстоном. Він виокремлює декілька типів корупції, зокрема: хабарництво чиновників у сфері торгівлі (за продаж нелегально виробленої продукції, завищення якості товарів і т.і.); відносини у патронажних системах, у тому рахунку протегування „босів" на основі родинних, партійних, свійських принципів; дружба і кумівство; так звана, кризисна корупція, яка обумовлена тим, що підприємці повинні працювати в умовах невизначеності і ризику, коли рішення органів влади можуть привести до суттєвих для бізнесу змін і тому ці рішення стають предметом торгівлі.

Я. Кузьмінов розрізняє корупцію у широкому та вузькому значенні. Перша пов'язана із порушенням посадовими особами своїх обов'язків заради матеріальної винагороди, друга – з хабарництвом і підприємництвом чиновників. Найбільш розповсюдженими видами корупції у відповідності до наведеної класифікації є: підкуп і продажність; корупція „низів" і „верхів"; корупція у державному (муніципальному) і недержавному секторах.

Представники юридичного підходу щодо дослідження корупції у більшості під час класифікації і підборі критеріїв приділяють увагу мотивації і порушенню діючих правових норм. Так, Н.І.Мельник залежно від мотивації вчинення (тобто змісту інтересу, задовольнити який прагне особа, що вчиняє корупційне правопорушення) корупційні діяння поділяє на дві групи: корупційні діяння, пов'язані з протиправним використанням влади або службових повноважень для отримання матеріальних благ, послуг або переваг чи заволодіння чужим майном або правом на нього; корупційні діяння, пов'язані із протиправним використанням влади або службових повноважень для задоволення інших (некорисливих) особистих інтересів чи інтересів третіх осіб.

Вважаємо, що при здійсненні класифікації корупційних дій необхідно застосовувати багатокритеріальний механізм, на основі якого можлива більш повна структуризація цього явища. В межах даної роботи і виходячи з її мети роздивимося розроблену класифікаційну структуру, що відповідає висунутим вимогам. Відзначимо, що при її розробці враховувалися різноманітні концептуальні підходи, погляди спеціалістів і вчених, здобутки різних шкіл економічної теорії щодо означеної проблеми (див.табл.).

Окрім наведених в розділі критеріїв корупційні відносини можна класифікувати, наприклад, за рівнем збагачення від корупційних дій; за рівнем негативного впливу корупції на економічний (або соціальний) розвиток держави; за рівнем впливу на стабільність; за впливом на формування міжнародного іміджу держави і т.д.

Класифікація корупції

№	Критерій класифікації корупції	Форми прояву і види корупції
1	Суб'єкти корупційних відносин	1. Суб'єкти – хабарники: державні чиновники; менеджери державних і приватних фірм; політичні діячі. 2. Суб'єкти, що пропонують хабар: громадяни; приватні підприємці; приватні легальні фірми; тіньовий бізнес; державні фірми; політичні діячі; державні чиновники.
2	Цілі корупції з точки зору її суб'єктів	1. Суб'єкти – хабарники: багатіння за рахунок отримання товарно–грошових цінностей; обмін послугами (протекціонізм, патронаж, кронізм, фаворитизм). 2. Суб'єкти, що пропонують хабар: прискорення вирішення питань в межах правового поля; вирішення питань за межами правового поля; отримання вигідних державних замовлень; кар'єрне зростання; лобіювання необхідних нормативно–правових актів; встановлення „добрих відносин"; отримання конкурентних переваг.
3	Ініціативність у корупційних відносинах	1. Вимагання хабара посадовою особою. 2. Підкуп посадових осіб за ініціативою суб'єктів, що пропонують хабар. 3. Традиціоналізм у корупційних відносинах.
4	Рівень організації та розповсюдження корупційних відносин	1. „Низинна" корупція: місцева; регіональна. 2. „Верховинна" корупція: національна; міжнародна.
5	Тип організації корупційних відносин	1. Локальний – має разовий характер. 2. Стільниковий – має сезонний або постійний характер.
6	Вид корупційних відносин	1. Тверді: хабар у вигляді товару; грошовий хабар; хабар у вигляді різного роду цінностей (антикваріат, коштовності, ювелірні прикраси і ін.). 2. М'які: непотизм (кумівництво); кронізм (протекціонізм); фаворитизм; патронаж; лобізм; родинність; клановість; трайбалізм; місництво і інші.
7	Ступень централізації корупційних відносин	1. Децентралізована корупція (випадкова). 2. Централізована корупція („знизу до верху"). 3. Централізована корупція („зверху до низу").
8	Регулярність корупційних дій	1.Епізодична корупція. 2.Систематична або інституційна корупція. 3.Клептократична – корупція як невід'ємна частина владних відносин.

Висновки із зазначених проблем і перспективи подальших досліджень у поданому напрямку. Здійснене дослідження сутності, форм та системи корупційних відносин надало можливість зробити наступні висновки і узагальнення: по–перше, традиційні визначення корупції мають один суттєвий недолік, який обумовлений однобоким підходом, коли у ролі корупціонера сприймають державу, як принципал, а у ролі агента – державного службовця, який має певні обов'язки та може їх використовувати із особистою вигодою. При цьому інша сторона корупційних дій залишається, умовно кажучи, у тіні. Такий підхід повністю виправданий щодо соціально–економічних систем, в яких розмежовані влада і бізнес, але зовсім не відображує реального стану речей в умовах трансформаційних економік, а тим більше в Україні.

По–друге, поняття корупції і її сутності необхідно досліджувати у контексті взаємозв'язку і взаємообумовленості стосовно визначеної сфери суспільних відносин. По суті корупція представляє особливий вид відносин обміну, які об'єднують окремих людей, різні інститути в єдиний соціальний організм.

По–третє, корупція, як політекономічна категорія, – це особливий вид обмінних відносин, які здійснюються з порушенням формальних і неформальних інституційних обмежень.

По–четверте, детальне дослідження сутності, форм і проявів корупції дозволило класифікувати її за наступними критеріями: суб'єкти корупційних відносин, цілі корупції з точки зору її суб'єктів, ініціативність у корупційних відносинах, рівень організації та розповсюдження корупційних відносин, тип організації корупційних відносин, вид корупційних відносин, ступень централізації корупційних відносин, регулярність корупційних дій, кожний з яких передбачає визначені форми прояву і види корупції.

Напевно розроблена і представлена класифікація не є вичерпною, не охоплює усієї багатобічної гами корупційних відносин, але її наявність спрощує поняття корупції як економічного і соціального явища, що сприятиме розробці більш дієвих методів боротьби із цим негативним явищем.

Список використаних джерел

1. *Люїс Ф. Світове явище / Ф. Люїс // Курьер ЮНЕСКО (корупція) – 1996, серпень. – С. 3 – 14.*
2. *Большой экономический словарь – М.: Институт новой экономики. – 2002. – 1279 с.*
3. *Юридичний словник–довідник – К.: Юр–на літ–ра, 1996. – 978 с.*
4. *Мельник М.І. Корупція: сутність, поняття, методи протидії / Мельник М.І. – К.: Аміна, 2001. –303 с.*
5. *Nye J. Corruption and Political Development: A Cost–Benefit Analysis [Електронний ресурс] / J. Nye // American Political Science Review. – 1967. – Vol. 61. – №2. – Режим доступу: www.istor.org./pss / 1953254.*
6. *Швец Е.В. Нескорые аспекты международно–правового сотрудничества государств–членов Европы в области борьбы с коррупцией / Е. Швец // Журнал российского права. – 2000. – №7. — С. 8–16.*
7. *Helping Countries Combat Corruption. The Role of the World Bank. Poverty Reduction and Economic Management // The World Bank. – September, 1988. – P. 8.*
8. *Rose–Acherman S. The Economics of Corruption / S. Rose–Acherman // Journal of Public Economics. – Vol. 4 . – № 2. – 2009. – P. 187 – 203.*
9. *Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение / Г. Беккер // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов. – 1993. – №1. – С. 31–45.*
10. *Клейнер Г. Антикоррупционная стратегия бизнеса в России / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – №4. – С. 32–46.*
11. *Grimshaw C. Offshore, on radar / C. Grimshaw // Legal Week.– № 11– 2004. – P.2–5.*

References

1. *Ljui's F. Svitove javyshhe. [World phenomenon]. // Kur'er JuNESKO (korupcija). 1996, serpen'. P. 3–14.*
2. *Bol'shoj jekonomicheskij slovar'. [Large economic dictionary]. M. : Institut novoj jekonomiki, 2002. 1279 p.*
3. *Jurydychnyj slovnyk–dovidnyk. [Legal reference dictionary]. K. : Jur–na lit–ra, 1996. 978 p.*

4. Mel'nyk M.I. Korupcija: sutnist', ponjattja, metody protydii' [Corruption: essence, notions, methods of resistance]. K. : Atina, 2001. 303 p.

5. Nye J. Corruption and Political Development: A Cost–Benefit Analysis // American Political Science Review. 1967. Vol. 61. №2. www.istor.org./pss / 1953254.

6. Shvec E.V. Neskorye aspekty mezhdunarodno–pravovogo sotrudnichestva gosudarstv–chlenov Evropy v oblasti bor'by s korrupciej [Definite aspects of international legal cooperation of member–states of Europe with the aim of fighting corruption]. // Zhurnal rossijskogo prava. 2000. №7. P. 8–16.

7. Helping Countries Combat Corruption. The Role of the World Bank. Poverty Reduction and Economic Management // The World Bank. September, 1988. P. 8.

8. Rose–Acherman S. The Economics of Corruption // Journal of Public Economics. Vol. 4. №2. 2009. P. 187–203.

9. Bekker G. Jekonomicheskij analiz i chelovecheskoe povedenie [Economic analysis and human behavior]. // THESIS: teorija i istorija jekonomicheskih i social'nyh institutov. 1993. №1. P. 31–45.

10. Klejner G. Antikorrupcionnaja strategija biznesa v Rossii [Anti–corruption strategy of business in Russia]. // Voprosy jekonomiki. 2011. №4. P. 32–46.

11. Grimshaw C. Offshore, on radar // Legal Week. №11. 2004. P. 2–5.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Фоміна Марина Валеріївна, доктор економічних наук, професор
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган–Барановського
вул. Щорса, 31, м. Донецьк, 83050, Україна
Кузьменко Вікторія Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган–Барановського
вул. Щорса, 31, м. Донецьк, 83050, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Фомина Марина Валерьевна, доктор экономических наук, профессор,
заведующая отделом технологического прогнозирования и инновационной политики
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского
ул. Щорса, 31, г. Донецк, 83050, Украина
Кузьменко Виктория Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган–Барановского
ул. Щорса, 31, г. Донецк, 83050, Украина

DATA ABOUT THE AUTHORS

Maryna Valeriyivna Fomina, Doctor of Economics, Professor
Donetsk National University of Economy and Trade after Mykhailo Tugan–Baranovskiy
Shchorsa Str., 31, Donetsk, 83050, Ukraine
Viktoriya Viktorivna Kuzmenko, Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University of Economy and Trade after Mykhailo Tugan–Baranovskiy
Shchorsa Str., 31, Donetsk, 83050, Ukraine

УДК 336.74+330.34

СТАБІЛІЗАЦІЯ ГРОШОВИХ ВІДНОСИН ЯК ФАКТОР СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

Футало Т.В.

В статті досліджуються становлення грошової системи та її вплив на перебіг економічних процесів. Розглянута еволюція грошових реформ.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування суті грошових реформ, комплексний аналіз монетарних процесів для сучасного стану трансформаційних процесів.

Методологічною основою статті стали загальнонаукові методи пізнання, концептуальні положення сучасних економічних теорій.

Наукова новизна дослідження полягає насамперед у комплексному дослідженні грошових реформ в країні.

Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх використання при розробці грошово–кредитної політики НБУ, а також у діяльності виконавчих структур

Грошові реформи необхідні у випадках:

- *зміни державних устроїв;*
- *глибоких економічних криз фінансової системи;*
- *економічних потрясінь, коли гроші перестають виконувати свої функції;*
- *поглиблення дефіциту бюджету та інфляційних процесів;*
- *падіння ролі грошей, розрахунків, кредиту.*

Чим би не була викликана необхідність проведення грошової реформи, вона ставить за мету зробити гроші точним вимірювачем затрат і результатів суспільного виробництва, з тим щоб вони забезпечували постійне стимулювання економічних інтересів товаровиробників, користувалися довірою, виконували всі свої функції і були захищені від знецінення. Головне завдання реформи – вилучити значну масу грошей з обігу.

Ключові слова: *національна грошова система, грошова реформа, дефляція, гроші.*

СТАБИЛИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Футало Т.В.

В статье исследуются становления денежной системы и ее влияние на ход экономических процессов. Рассмотрена эволюция денежных реформ.

 © Футало Т.В., 2013

Целью исследования является теоретическое обоснование сущности денежных реформ, комплексный анализ монетарных процессов для современного состояния трансформационных процессов.

Методологической основой статьи стали общенаучные методы познания, концептуальные положения современных экономических теорий.

Научная новизна исследования заключается прежде всего в комплексном исследовании денежных реформ в стране.

Практическое значение полученных результатов заключается в возможности их использования при разработке денежно–кредитной политики НБУ, а также в деятельности исполнительных структур.

Денежные реформы необходимы в случаях:

- *изменения государственного строя;*
- *глубоких экономических кризисов финансовой системы;*
- *экономических потрясений, когда деньги перестают выполнять свои функции;*
- *углубление дефицита бюджета и инфляционных процессов;*
- *падение роли денег, расчетов, кредита.*

Чем бы ни была вызвана необходимость проведения денежной реформы, она ставит целью сделать деньги точным измерителем затрат и результатов общественного производства, с тем чтобы они обеспечивали постоянное стимулирование экономических интересов товаропроизводителей, пользовались доверием, выполняли все свои функции и были защищены от обесценивания. Главная задача реформы – изъять значительную массу денег из обращения.

Ключевые слова: *национальная денежная система, денежная реформа, дефляция, деньги.*

STABILIZATION OF MONETARY RELATIONS AS FACTOR OF STABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Futalo T.V.

The article studies the formation of monetary system and its influence on the economic processes and considers evolution of monetary reforms.

The aim of research is theoretical substantiation of content of monetary reforms, complex analysis of monetary processes for the current condition of transformation processes.

General scientific methods of perception and conceptual provisions of modern economic theories constitute the methodological base for the article.

Scientific novelty of research lies in the complex research of monetary reforms in the country.

Practical value of the received results consists in the possibility of their applying for the development of monetary and credit policy of NBU, as well as activities of executive structures.

Conclusion: monetary reforms are necessary under the following circumstances:

- *change of state systems;*
- *deep economic crises of financial system;*
- *economic disturbances when money no longer perform their functions;*
- *deepening of budget deficit and inflation processes;*
- *devaluation of role of money, settlement and credit.*

In spite of the reasons preconditioning the necessity of monetary reform, this reform is aimed at making money the precise measurement instrument of expenses and results of social production so it constantly stimulates the economic interests of producers, is trustworthy, performs its functions and is protected from devaluation. The main aim of the reform is to extract the money from turnover.

Key words: *national monetary system, monetary reform, deflation, money.*

Постановка проблеми і її зв'язок з найважливішими науковими та практичними завданнями. Грошово–валютні відносини є надзвичайно складною і важливою сферою господарського життя будь–якої сучасної держави. Органічною частиною системи грошових відносин окремих держав є національна валютна система.

Національна грошова система невіддільна від реального стану економіки країни. Вся багатогранність економічних, соціальних і політичних проблем суспільного розвитку безумовно позначається й на сфері грошового обороту. Грошова система має бути адекватною соціально–економічним умовам розвитку суспільства. Вдосконалення грошової системи, зміна її кількісних і якісних характеристик відбувається в ході проведення грошових реформ, які є одним з найважливіших інструментів грошової політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблему використання грошей і управління ними як товаром людство розв'язує упродовж усієї історії.

Засади багатьох сучасних поглядів на гроші та грошову проблематику заклали у своїх працях ще класики економічної науки А.Сміт та Д. Рікардо, А.Маршалл, І Фішер, Й Шумпетер, К. Маркс. Окремі аспекти щодо використання грошей та грошових систем у проведенні економічної політики відобразили в своїх працях Л. Безчасний, В. Геєць, М. Крупка, С. Панчишин та ін.

Проте, незважаючи на існування глибоких та різнопланових досліджень у монетарній сфері, на разі відсутні інтегральні дослідженння з проблематики грошових реформ.

Формування цілей статті і постановка завдання. Мета статті полягає у висвітленні стабілізації грошових відносин як фактора сталого економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реформи здійснюються в умовах загострення економічної кризи, що виявляється в економічному спаді, загострені енергетичної кризи, зниженні рівня життя населення, погіршенні зовнішньоекономічних показників тощо.

Економічна криза вносить певні суперечності у хід реформ. З одного боку, вона підштовхує, прискорює проведення реформ, з іншого – внаслідок дезорганізації господарського життя створюються умови для оперативного адміністративного втручання з метою підтримати функціонування економіки і забезпечити населенню прожитковий мінімум.

У багатьох країнах радикальні реформи здійснюються в умовах політичної нестабільності, тому всі спроби реформувати економіку виявляються непослідовними, компромісними і не дають очікуваних результатів. Намагання сил різних напрямків реформування дійти компромісу призводить до того, що ухвалені закони, з одного боку, начебто уможливлюють здійснення реформ, а з іншого – гальмують їх.

Реформи здійснюються в умовах нестабільності. Старі адміністративні важелі регулювання вже втратили силу, а нові ринкові механізми (конкуренція, банкрутство, перетікання капіталу) ще не повністю врегульовані.

Сьогодні нестійкість, знецінення національної валюти є загрозою економічному курсу держави з негативними соціальними наслідками у суспільстві.

Економічна криза породжує грошово–кредитну кризу. Вона погіршує умови світової торгівлі, призводить до різких змін курсу валют, що загострює відносини між країнами. Тому країни періодично здійснюють грошові реформи – повні або часткові перетворення грошової системи з метою стабілізації та зміцнення грошового обігу. Грошові реформи здійснюються різними

методами залежно від економічного і політичного становища країни та ступеня знецінення грошей.

Необхідність оздоровлення фінансово–грошової системи посилює актуальність проведення економічних реформ.

Тема грошових реформ є завжди актуальною, особливо за таких економічно важких умов, які ми спостерігаємо нині у світі і, зокрема, в Україні. За сучасних умов найбільш прийнятною в Україні є реформа, що здійснюється шляхом реставрації. Суть цього методу полягає в тому, що знецінену грошову одиницю, а наша гривня дещо знецінилась за останні кілька місяців щодо іноземних валют, поступово зміцнюють, змінюючи співвідношення між грошовою і товарною масою, тобто зробити акцент на розвитку виробництва таким чином, щоб поступово грошова одиниця країни відображала більшу за вартістю сукупну товарну масу.

Такий спосіб проведення грошових реформ досить чсто призводить до використання дефляції, яка полягає в тому, що частина грошової маси вилучається з грошового обігу і знищується. Дефляція, коли її вдало здійснити, може призупинити інфляційні прцеси чи сприяти значному зниженню інфляції.

Грошово–валютні відносини є надзвичайно складною і важливою сферою господарського життя будь–якої сучасної держави. Органічною частиною системи грошових відносин окремих держав є національна валютна система.

Національна грошова система невіддільна від реального стану економіки країни. Вся багатогранність економічних, соціальних і політичних проблем суспільного розвитку безумовно позначається й на сфері грошового обороту. Грошова система має бути адекватною соціально–економічним умовам розвитку суспільства. Вдосконалення грошової системи, зміна її кількісних і якісних характеристик відбувається в ході проведення грошових реформ, які є одним з найважливіших інструментів грошової політики.

Економічний словник дає таке визначення поняттю «грошові реформи» – це повна або часткова структурна перебудова діючої грошової системи.[8, с. 292]

Демківський А.В. до визначення додає ще мету проведення грошової реформи – з метою оздоровлення грошей чи поліпшення механізму регулювання грошового обороту. [7, с. 249]

Але всі вчені погоджуються з тим, що проведення грошової реформи в країні є завжди вимушене [2, с. 292] і використовується лише тоді, коли інші відомі способи стабілізації грошей не спрацьовують і не дають бажаного ефекту[10, с. 226].

Грошові реформи, до яких вдаються окремі держави при винекненні екстремальних ситуацій – глибокого структурного розбалансування всієї системи функціонування та механізму грошового обігу, завжди пов'язане з ризиком. Тут, як засвідчує світова практика, можливі прорахунки та невдачі. Саме це вимагає проведення в кожному випадку, коли йдеться про грошові реформи, глибоких аналітичних розрахунків, усебічного підготування. Та світова практика засвідчує, що у багатьох країнах світу завдяки проведенню глибоких грошових реформ вдавалося у стислі строки досягти істотної стабілізації грошового обігу, відтак і загальної санації (оздоровлення) економічного розвитку.[2, с. 292]

Грошові реформи, що проводились в різні часи в багатьох країнах, значно відрізнялись за своїми цілями, глибиною реформування діючих грошових систем, методами стабілізації валют, підготовчими заходами тощо.

Навряд чи доцільно шукати готові відповіді у досвіді інших країн. Шлях пізнання кожен повинен пройти сам. Лише самокритичний аналіз та глибоке самоусвідомлення того, що відбулось, дозволить обрати механізм перетворень, які будуть адекватними історичному виникненню кожної країни.

Негативні соціально–економічні наслідки інфляції примушують окремі держави вдаватися до таких радикальних заходів, як грошові реформи.

Грошова реформа – проведення деномінації грошей, вилучення з обігу знецінених паперових грошей, випуск нових грошових одиниць, зміна їх золотого вмісту з метою зміцнення грошової системи, стабілізації грошового обігу.

Важливою метою грошової реформи є відновлення дієздатності функцій грошової одиниці, надання національній валюті характеру єдиного платіжного засобу й суттєве підвищення її купівельної сили. Приміром, з 1944 по 1952 роки європейські країни, щоб подолати господарську розруху й розбурхану інфляцію, здійснили 24 грошові реформи, в ході яких старі банкноти обмінювалися на нові з суттєво зменшеним номіналом [7, с. 242].

Грошова реформа є складовим елементом антиінфляційної політики і спрямовується на усунення наслідків інфляції в грошовій сфері і створення монетарних та економічних передумов для стабілізації грошей. Головною функцією монетарної реформи є надання національній валюті характеру справді єдиного законного платіжного засобу, який би характеризувався стабільністю і конвертованістю. [10, с. 153]

Кожна грошова реформа є індивідуальною за своїми характеристиками і специфічною за змістом. Тому при виборі виду реформи та методу її здійснення необхідно враховувати нові соціально–економічні умови. Успішне проведення грошової реформи вимагає відповідної підготовки: оздоровлення державних фінансів, припинення чи значне зменшення темпів зростання грошової маси в обігу, нагромадження золото–валютних та матеріальних резервів, оздоровлення державних фінансів, поліпшення структури суспільного виробництва, збалансування ринку тощо. Тобто, недостатньо прийняти ті чи інші законодавчі акти щоб забезпечити успіх грошової реформи, а необхідно підготувати відповідні економічні передумови. Без цього гроші і після реформи можуть знецінюватися. Також, важливе значення для успіху реформи має правильний вибір методу стабілізації національної валюти.

Грошова реформа повинна обов'язково доповнитися системою практичних заходів, які б гарантували її повномірний характер. Ключовими серед них мають бути:

1) дії з нормалізації товарно–грошових відносин, і в першу чергу рішуче обмеження бартеру як зони економічних зловживань;

2) удосконалення управління валютною та емісійною політикою з тим, щоб стабільність грошової одиниці підтримувалась на відповідному рівні;

3) скорочення поширеної практики викоритання різного роду квазіплатіжних фінансових інструментів;

4) недопущення безконтрольності з боку держави за відпливом капіталу та грошової маси в тіньову економіку і за кордон;

5) запровадження чіткого контролю за джерелами формування, умовами розміщення та напрямками використання валютних резервів держави.

Грошова реформа сама собою не забезпечує оздоровлення економіки, вона створює передумови для її успішного розвитку. Тільки динамічне економічне зростання на основі науково–технічного прогресу, структурних перетворень в економіці і особливо – пріоритетного розвитку наукомісткого, інтелектуального виробництва може забезпечити не просто сталість, а зростання валютного курсу грошової одиниці. Лише стійка і надійна валюта робить можливим повне використання праці, капіталу, матеріальних ресурсів.

Найважливішою метою грошової реформи є надання національній валюті характеру справді єдиного законного платіжного засобу та суттєвого підвищення її купівельної спроможності й конвертованості. Оскільки "твердість" національної валюти має два тісно пов'язані між собою, але не тотожні аспекти: зовнішній – стабільність обміну національної валюти, і внутрішній – стабільність цін, тобто відсутність інфляції, то, вибираючи модель проведення грошової реформи, украй важливо чітко

визначитись щодо напрямку “вектора твердості” національної валюти у просторі цих двох вимірів [10, с. 226–227].

Грошові реформи необхідні у випадках:

- зміни державних устроїв;
- глибоких економічних криз фінансової системи;
- економічних потрясінь, коли гроші перестають виконувати свої функції;
- поглиблення дефіциту бюджету та інфляційних процесів;
- падіння ролі грошей, розрахунків, кредиту.

Чим би не була викликана необхідність проведення грошової реформи, вона ставить за мету зробити гроші точним вимірювачем затрат і результатів суспільного виробництва, з тим щоб вони забезпечували постійне стимулювання економічних інтересів товаровиробників, користувалися довірою, виконували всі свої функції і були захищені від знецінення. Головне завдання реформи – вилучити значну масу грошей з обігу.

Список використаних джерел

1. Гальчинський А.С. Теорія грошей: Навчальний посібник – К.: Основи, 2001. – 411с.

2. Гончарук А.Г., Жолудь О.Л. Ревальвація гривні – її вплив на економіку // Фінанси України – 2006 – №2

3. Гриценко О. Гроші та грошово–кредитна політика. – 1997

4. Гроші та кредит: Підручник/ М.І. Савлук, А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.:КНЕУ, 2001. – 602 с.

5. Гроші, банки та кредит у схемах і коментарях/За ред. Б.Л. Луціва. – 1999

6. Демківський А.В. Гроші та кредит. – К.: Дакор, К.: Вира–Р., 2003. – 528 с.

7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1/ Редкол.: С.В.Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с

8. Єпіфанов А.О., Міщенко В.І., Гребник Н.І. Грошово–кредитна політика в Україні // Фінанси України. – 2000. – №9.

9. Івасів Б.С. Гроші та кредит. Підручник. – Вид.2–ге, змін. й доп. – Тернопіль: Карт–бланш, 2005. – 510 с.

10. Костіна Н.І. Гроші та грошова політика: Навч. посібник. – К.: НІОС, 2001. – 224с.

References

1. Gal'chins'kij A.S. Teorija groshej [Theory of money]. : Navchal'nij posibnik. K. : Osnovi, 2001. 411 p.

2. Goncharuk A.G., Zholud' O.L. Reval'vacija grivni – її vpliv na ekonomiku [Revaluation of hryvna – its influence on economy]. // Finansi Ukraïni, 2006. №2.

3. Gricenko O. Groshi ta groshovo–kreditna politika. [Money and monetary and credit policy]. 1997.

4. Groshi ta kredit [Money and credit].: Pidruchnik/ M.I. Savluk, A.M. Moroz, M.F. Puhovkina ta in.; Za zag. red. M.I. Savluka. K.:KNEU, 2001. 602 s.

5. Groshi, banki ta kredit u shemah i komentarjah [Money, banks and credit in schemes and comments]. / Za red. B.L. Luciva. 1999.

6. Demkivs'kij A.V. Groshi ta kredit. [Money and credit]. K. : Dakor, K.: Vira–R., 2003. 528 p.

7. Ekonomichna enciklopedija [Economic encyclopedia].: U tr'oh tomah. T.1/ Redkol.: S.V.Mochernij (vidp.red.) ta in. K. : Vidavnichij centr «Akademija», 2000. 864 p.

8. Єpifanov A.O., Mishhenko V.I., Grebnik N.I. Groshovo–kreditna politika v Ukraïni [Monetary and credit policy in Ukraine]. // Finansi Ukraïni. 2000. №9.

9. Ivasiv B.S. Groshi ta kredit. [Money and credit]. Pidruchnik. Ternopil': Kart–blansh, 2005. 510 p.

10. Kostina N.I. Groshi ta groshova politika [Money and monetary policy]. : Navch. posibnik. K. : NIOS, 2001. 224 p.

ДАНІ ПРО АВТОРА

Футало Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедрою фінансів і кредиту
Львівська комерційна академія
вул. Туган–Барановського, 10, м. Львів, 79005, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Футало Татьяна Владимировна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита
Львовская коммерческая академия
ул. Туган–Барановского, 10, г. Львов, 79005, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR

Tetiana Volodymyrivna Futalo, Doctor of Economics, Professor,
Head of Board of Finance and Credit
Lviv Commercial Academy
Tugan–Baranovskogo Str., 10, Lviv, 79005, Ukraine

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

УДК 336.71

МОНЕТАРНІ ВАЖЕЛІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ ТА ВИХОДУ НА СТАЛУ ТРАЄКТОРІЮ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Белінська Я.В., Качур А.В.

У статті досліджено канали монетарного трансмісійного механізму, по яким передаються імпульси монетарної політики до реального сектора економіки. Проаналізовано цінову еластичність випуску базових галузей промисловості в Україні, а також процентних ставок. Визначено низьку ефективність монетарних важелів як засобу підвищення конкурентоспроможності економіки України на короткострокових часових інтервалах.

Мета дослідження: вивчення каналів монетарного трансмісійного механізму та дієвості монетарних важелів впливу на ціни і конкурентоспроможність товаровиробників України.

Методи дослідження: в якості основних методів використаний економічний аналіз і синтез, порівняння, узагальнення.

Методологія дослідження: основні положення економічної теорії про монетарну політику; праці українських і зарубіжних учених та практиків у галузі монетарної політики.

Результати дослідження: з'ясовано, що монетарна політика через дію низки каналів має потужний вплив на реальний сектор економіки. Це визначає активне використання урядами країн монетарних важелів як засобу підвищення конкурентоспроможності. В першу чергу до монетарних засобів підвищення конкурентоспроможності відноситься політика девальвації валюти, зниження процентних ставок, нарощування кредитування, а також зниження інфляційних очікувань, що дозволяє покращати очікування економічних агентів щодо майбутніх прибутків і активізувати інвестиційний процес.

Проведений порівняльний аналіз динаміки цін та обсягів продукції окремих галузей показав низьку цінову еластичність випуску більшості галузей. Крім того нечутливість процентних ставок до зниження темпів інфляції у 2012 році означає суттєве підвищення реальної вартості кредитних ресурсів і послаблює дієвість монетарних важелів, спрямованих на стимулювання інвестиційного процесу, а відтак – підвищення конкурентоспроможності.

Отримані результати означають, що для забезпечення високого рівня дієвості монетарних важелів підвищення конкурентоспроможності насамперед необхідно покращити дієвість трансмісійного монетарного механізму. Інструменти грошово–кредитного регулювання покликані як забезпечувати сприятливі монетарні умови для підвищення конкурентоспроможності, так і стимулювати цей процес, що передбачає розбудову системи інструментів мінімізації ризиків діяльності банків, зокрема валютного ризику і ризику ліквідності. Актуальність завдання мінімізації ризиків означає доцільність впровадження макропруденційного підходу у монетарній політиці, націленого на запобігання ризикам.

***Ключові слова**: конкурентоспроможність, монетарні важелі, монетарний трансмісійний механізм, інфляція, процентні ставки.*

МОНЕТАРНЫЕ РЫЧАГИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ И ВЫХОДА НА УСТОЙЧИВУЮ ТРАЕКТОРИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Белинская Я.В., Качур А.В.

В статье исследованы каналы монетарного трансмиссионного механизма, по которым передаются импульсы монетарной политики к реальному сектору экономики. Проанализированы ценовая эластичность выпуска базовых отраслей промышленности в Украине, а также процентных ставок. Определена низкая эффективность монетарных рычагов как средства повышения конкурентоспособности экономики Украины на краткосрочных временных интервалах.

Цель исследования: изучение каналов монетарного трансмиссионного механизма и действенности монетарных рычагов влияния на цены и конкурентоспособность товаропроизводителей Украины.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Методология исследования: основные положения экономической теории о монетарной политике; работы украинских и зарубежных ученых и практиков в области монетарной политики.

Результаты исследования: установлено, что монетарная политика через действие ряда каналов имеет мощное влияние на реальный сектор экономики. Это определяет активное использование правительствами стран монетарных

 © Белінська Я.В., Качур А.В., 2013

рычагов как средства повышения конкурентоспособности. В первую очередь к монетарным средств повышения конкурентоспособности относится политика девальвации валюты, снижение процентных ставок, наращивания кредитования, а также снижение инфляционных ожиданий, что позволяет улучшить ожидания экономических агентов относительно будущих прибылей и активизировать инвестиционный процесс.

Проведен сравнительный анализ динамики цен и объемов продукции отдельных отраслей показал низкую ценовую эластичность выпуска большинства отраслей. Кроме того нечувствительность процентных ставок к снижению темпов инфляции в 2012 году означает существенное повышение реальной стоимости кредитных ресурсов и ослабляет действенность монетарных рычагов, направленных на стимулирование инвестиционного процесса, а следовательно – повышение конкурентоспособности.

Полученные результаты означают, что для обеспечения высокого уровня действенности монетарных рычагов повышения конкурентоспособности прежде необходимо улучшить действенность трансмиссионного монетарного механизма. Инструменты денежно–кредитного регулирования призваны только обеспечивать благоприятные монетарные условия для повышения конкурентоспособности, так и стимулировать это процесс, предусматривающий развитие системы инструментов минимизации рисков деятельности банков, в частности валютного риска и риска ликвидности. Актуальность задачи минимизации рисков означает целесообразность внедрения макропруденциального подхода в монетарной политике, нацеленного на предотвращение рисков.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, монетарные рычаги, монетарный трансмиссионный механизм, инфляция, процентные ставки.*

MONETARY LEVERS OF IMPROVING COMPETITIVE CAPACITY OF ECONOMY AND ACQUIRING ACCESS TO THE STABLE PATH OF ECONOMIC GROWTH

Belinska Y.V., Kachur A.V.

The article studies the channels of monetary transmission mechanism, through which impulses of monetary policy are sent to the real sector of economy. Price elasticity of output of basic industrial branches of Ukraine, as well as interest rates, is analyzed. Low effectiveness of monetary levers as means of increasing competitive capacity of economy of Ukraine within the short–term periods is confirmed.

Aim of research: studying the channels of monetary transmission mechanism and effectiveness of monetary levers of influence on pricing and competitive capacity of the Ukrainian producers.

Methods of research: the main methods include economic analysis and synthesis, comparison and generalization.

Methodology of research: the main provisions of economic theory on monetary policy; works of Ukrainian and foreign scientists and practitioners in the sphere of monetary policy.

Results of research: monetary policy has considerable influence on the real sector of economy through several channels. This fact explains active usage of monetary levers for increasing competitive capacity by many governments. Primarily, the monetary levers of increasing competitive capacity include policy of currency devaluation, decrease of interest rates, extension of crediting, as well as decrease of inflation expectations, permitting to improve the expectations of economic agents connected with the future income and activate the investment process.

The comparative analysis of the price dynamics and production volumes of the separate branches showed low price elasticity of production in most branches. Besides, non–sensitivity of interest rates to the reduction of inflation in 2012 means essential increase of real cost of credit resources and weakens the effectiveness of monetary levers directed at the stimulation of investment process and consequent increase of competitive capacity.

The results prove that the transmission monetary mechanism shall be improved to support effectiveness of monetary levers for increasing competitive capacity. Instruments of monetary and credit regulation are aimed at the provision of favorable monetary conditions for increasing competitive capacity and stimulation of such process, which presupposes development of the system of banking risk minimization, in particular currency and liquidity risks. Topicality of risk minimization means the introduction of macro–prudential approach in monetary policy aimed at risk prevention.

Key words*: competitive capacity, monetary levers, monetary transmission mechanism, inflation, interest rates.*

Актуальність теми. У посткризовий період, коли переважна більшість країн стикнулася з труднощами відновлення позитивних темпів економічних зростання в умовах загострення міжнародної конкуренції, основним завданням урядів став пошук найбільш ефективних важелів підвищення конкурентоспроможності національних економік. Традиційно одним з основних інструментів підтримки і підвищення конкурентоспроможності є монетарна політика. У посткризовий період монетарна політика набула ознак стимулюючої у більшості країн. Це проявилося в тривалому утриманні безпрецедентно низьких процентних ставок та провадженні програм кількісного розширення у США та країнах євро зони. Проте стагнація 2012 року актуалізувала питання щодо достатнього рівня ефективності застосованих заходів монетарної політики.

Аналіз останніх досліджень. Проблема ефективності монетарних важелів як засобу підтримання конкурентоспроможності завжди була в центрі уваги. Актуальні проблеми посилення стимулюючого характеру монетарної політики розглядалися в працях таких вчених як Алімпієв Є.В. [1], Барановський О. [2], Лепушинський В. [4], Савченко А. [6] та багато інших. а також в працях таких вчених фахівців Національного інституту стратегічних досліджень [3], а також Національного банку [5].

Тим часом складність і широта проблеми залишає простір для подальших наукових досліджень в цьому напрямі.

Завданням даної статті взято вивчення каналів монетарного трансмісійного механізму та дієвості монетарних важелів впливу на ціни і конкурентоспроможність товаровиробників України.

Виклад основного матеріалу. Залишаючи осторонь дискусії щодо визначення терміну монетарна політика, відмітимо, що у західній літературі вже немає ані практичних, ані термінологічних розмежувань між грошово–кредитною і валютною політиками центрального банку. Використовується лише один термін – монетарна політика. Тому, на нашу думку, для уникнення плутанини з перекладом англійських термінів та зважаючи на їх сутність термін «*monetary policy*» доцільно перекладати як монетарна політика. Таким чином, ми будемо використовувати термін «монетарна політика» у широкому розумінні, що охоплює грошово–кредитну і валютну політику, спрямовані на досягнення макроекономічних цілей через регулювання внутрішньої (процентна ставка) і зовнішньої (валютна курс) ціни національної валюти відповідними інструментами (див. рис. 1.).

Існування впливу монетарної політики на реальний сектор економіки нині є загальновизнаним. Проте розуміння механізмів такого впливу кардинально відрізняються. Визначення ефективності монетарної політики традиційно було предметом для суперечок між представниками різних шкіл. Кейнсіанці на чолі з Дж. М. Кейнсом захищали необхідність державного регулювання економіки. Хоча застосування заходів бюджетно–фіскальної політики вважалося пріоритетним напрямом державного регулювання, вагоме значення надавалося і використанню такого стимулюючого монетарного інструмента, як зниження процентної ставки. За кейнсіанським підходом, коли центральний банк приймає рішення щодо пом'якшення (ужорсточення) монетарної політики він відповідно зменшує (підвищує) норми резервування комерційних банків, що через

ефект стиснення (мультиплікування) грошової маси призводить до скорочення (розширення) грошової пропозиції і веде до підвищення (зниження) ціни на гроші – підвищення (зниження) процентних ставок. Погіршення (покращання) умов інвестування сприятиме гальмуванню (активізації) економічної активності, що обумовить зниження (підвищення) цін. Таким чином, монетарна політика, стимулюючи економічне зростання, як правило супроводжується підвищенням цін.

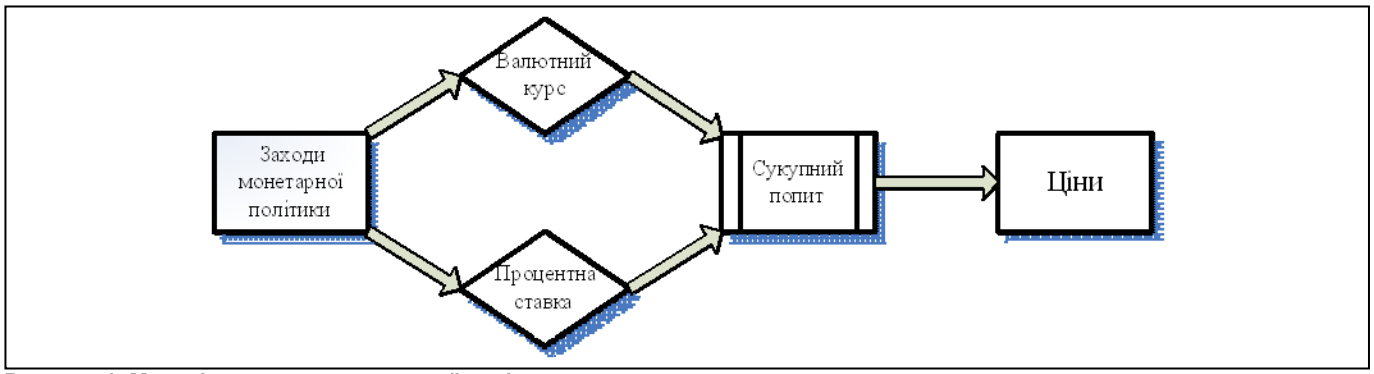


Рисунок 1. Механізм впливу монетарної політики

Джерело: Банк Канади [Електронний ресурс]. – Режим доступу до рис. : http://www.bankofcanada.ca/en/monetary_mod/mechanism/index.html

Прихильники монетаристської теорії, одним з найбільш виданих представників якої був М. Фрідмен, захищали принцип саморегулювання ринкової економіки. З цієї точки зору активне державне втручання у функціонування економічної системи через застосування заходів фіскально–бюджетної політики негативно впливає на макроекономічну стабільність та викривлює процес прийняття рішень економічними суб'єктами. Прибічники цього напрямку звинуватили ортодоксальних кейнсіанців у ігноруванні важливості грошових факторів у відтворювальному процесі та проведенні проінфляційної політики. Натомість, особливу увагу вони приділяли вивченню різноманітних ефектів зміни у динаміці грошової маси. За результатами цих досліджень було зроблено висновок про необхідність зосередження уваги на регулюванні темпів приросту грошової пропозиції пропорційно темпам зростання ВВП. Разом з тим у довгостроковій перспективі зміна пропозиції грошей приведе лише до зміни цін, а отже не матиме впливу на реальні показники(концепція нейтральності грошей). Отже у монетаристській концепції головна увага у дослідженні приділяється очікуванням економічних агентів та регулюванню грошової пропозиції, яка має відповідати сукупній потребі у грошових ресурсах.

У результаті теоретичних дискусій між представниками цих двох шкіл та практичної апробації розроблених рекомендацій активне застосування монетарних заходів набуло широкого визнання у світовій економічній теорії та в регулятивній практиці. На сьогодні дуже мало економістів дотримуються чисто кейнсіанських або монетаристських поглядів і на сучасному етапі у економічній політиці простежується лише переважання рис того або іншого підходу. Так провідний український вчений О.Барановський наступним чином характеризує відмінності поглядів Алана Грінспена та Бенджаміна Бернанке – колишнього і сучасного голів ФРС США. «Цікаво, що А. Грінспен був апологетом боротьби з інфляцією, тоді як монетарист Б. Бернанке побоюється дефляції. А. Грінспен завжди мав свою власну позицію стосовно дій влади в царині оподаткування, бюджетного планування та в інших важливих сферах національної економіки. Б.Бернанке прихильник невтручання в економічну і бюджетно–податкову політику (через відсутність будь–яких коментарів і зосередженість ФРС лише на монетарній політиці)» [2].

Загалом в основу реалізації монетарної політики багатьох країн покладено так званий принцип компенсаційного регулювання, який базується на поєднанні двох протилежних комплексів заходів, що застосовуються на різних фазах економічного циклу. Це дозволяє скоординувати цілі монетарної політики із цілями макроекономічного та антициклічного регулювання: залежно від фази циклу монетарна політика може спрямовуватися на стимулювання або охолодження темпів економічного зростання, гальмування або стимулювання цінової динаміки, підтримання курсової стабільності або ре–/девальвації, відновлення зовнішньої рівноваги у спосіб зменшення дефіциту чи профіциту платіжного балансу шляхом зміни конкурентоспроможності національних товарів. Відповідно розрізняють рестрикційну монетарну політику (політика «дорогих грошей»), яка спрямована на обмеження обсягу кредитних операцій, підвищення рівня процентних ставок, гальмування темпів зростання грошової маси в обороті. Така політика застосовується як з метою згладжування різкого зростання темпів економічного зростання, так і з метою боротьби з інфляцією та девальвацією для стабілізації грошової системи.

Експансійна монетарна політика (політика «дешевих грошей») супроводжується розширенням обсягів кредитних операцій, зниженням рівня процентних ставок і загальним зростанням грошової маси. Політика грошової експансії застосовується з метою подолання спаду виробництва та пожвавлення ділової активності, стимулювання інвестиційних процесів та збільшення платоспроможного попиту на товари і послуги.

Процес послідовної передачі імпульсів монетарної політики центрального банку на макроекономічні змінні називають монетарною трансмісію. Із позиції структурної побудови монетарний передавальний механізм є сукупністю ланцюжків – каналів, за якими передається вплив змін у грошово–кредитній політиці до реального сектора економіки. Розрізняють такі канали як процентний канал, канал цін активів, канал очікувань канал валютного курсу, кредитний канал (див. рис. 2.).

Процентний канал монетарної трансмісії традиційно вважається головним каналом монетарного трансмісійного механізму і описує вплив центрального банку на конкурентоспроможність через регулювання процентних ставок. Дія цього каналу полягає у тому, що зміна офіційної облікової ставки прямо впливає на короткострокові ставки на фінансовому ринку і з деяким часовим лагом – на довгострокові. Зміна процентних ставок змінює не лише умови інвестування, а й напрями такого інвестування, перерозподіляє дохід між позичальниками і кредиторами, впливає на вартість цінних паперів та нерухомості, вартість активів. Через механізм непокритого процентного арбітражу зміна процентних ставок позначається на очікуваннях економічних агентів щодо майбутньої курсової динаміки, а отже – на стані платіжного балансу. Зниження процентних ставок означає зменшення витрат на обслуговування кредиту та розширення фінансових можливостей залучення коштів, а відтак підвищення конкурентоспроможності товаровиробників.

Канал цін активів визначає вплив грошово–кредитної політики на конкурентоспроможність виробників через зміну відносних цін фінансових і реальних активів. Зміни процентних ставок грошового ринку впливають на конкурентоспроможність національних товаровиробників через зміну цін на активи – цінні папери, іноземну валюту, нерухомість та інші активи. При зниженні процентних ставок грошового ринку ціни на активи, за інших рівних умов, зростають, оскільки зниження процентних

ставок зменшує дохідність грошей як активу. Економічні суб'єкти розпочинають пошук альтернативних об'єктів вкладення капіталу, при цьому інвестиційні рішення приймаються з урахуванням дохідності різних фінансових і реальних активів.

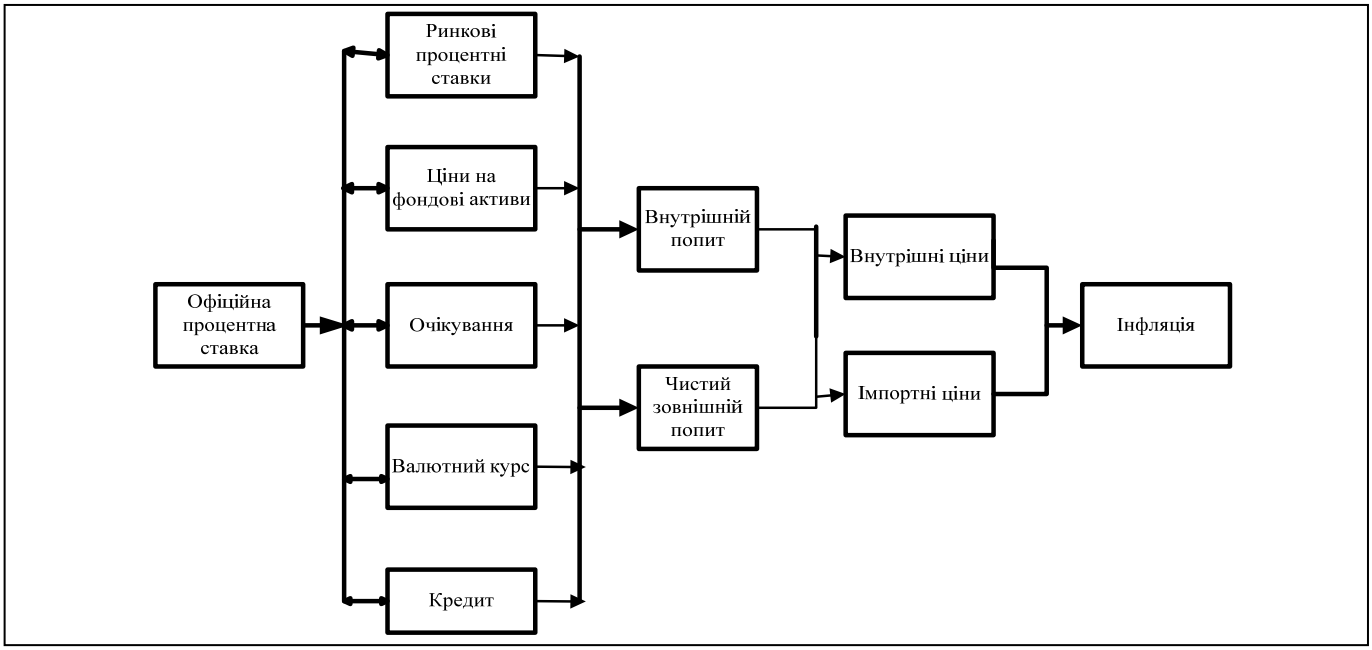


Рисунок 2. Схема трансмісійного монетарного механізму

Канал валютного курсу відображає вплив грошово–кредитної політики на конкурентоспроможність національних товаровиробників через зміну курсу національної валюти. Зниження валютного курсу робить вітчизняні товари більш конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішньому ринках, що впливає у напрямі зростання експорту і зниження імпорту. Водночас девальвація має прямий інфляційний вплив через дорожчання імпортних товарів і послуг. Через зміну вартості обслуговування накопичених зовнішніх боргів девальвація може підвищити левередж, що стримує інвестиційний процес. Отже зміна курсу національної валюти впливає на сукупні витрати суб'єктів економіки (а відтак на конкурентоспроможність) двома шляхами: через ефект зміни відносних цін і через балансовий ефект.

Кредитний канал є одним із основних каналів у механізмі монетарної трансмісії багатьох країн, особливо у країнах із банкоцентричною фінансовою системою, у яких фінансові ресурси перерозподіляються головним чином через банківський сектор. В українській фінансовій системі основним фінансовим посередником також є банківський сектор, що засвідчує вагомість ефективного функціонування банківського кредитування для підвищення конкурентоспроможності товаровиробників.

Канал очікувань характеризує вплив змін у грошово–кредитній політиці на очікування економічних агентів щодо майбутніх цін і макроекономічної ситуації та, відповідно, на їхні рішення щодо споживання, заощаджень, інвестицій, виробництва. Слід зазначити, що операції центрального банку більшою мірою впливають на короткострокові ставки на грошовому ринку, для яких вони є сигнальними. Реакція ж ставок ринку капіталу, де продаються ресурси з більш тривалим терміном, залежить від ринкових очікувань, довіри учасників ринку до політики центрального банку. Так, відомий науковець–теоретик А. Савченко зазначає: «Вплив монетарної політики на сукупний попит і реальний ВВП визначається не кількістю емітованих грошей, а її здатністю за допомогою змін у пропозиції грошей цілеспрямовано настроювати ринкові інструменти і за їх допомогою мотивувати зміни в діловій активності економічних агентів» [6].

Як правило очікування є відносно інерційним фактором – якщо монетарна політика відповідає поставленим цілям, а макроекономічна ситуація є тривало стабільною та передбачуваною – вплив каналу очікувань буде незначним. За невизначеності економічної кон'юнктури внаслідок низької довіри до урядової та монетарної політики формуються песимістичні очікування, що блокує стимули до економічного зростання. Наявність негативних очікувань економічних суб'єктів може зумовити порушення у роботі передавального механізму монетарної політики, нівелювати вплив її інструментів, спричинити значне відхилення фактичних значень від цільових показників. Так, вважається, що якщо економічні агенти знизять свої інфляційні очікування, а відсоткові ставки підвищаться, то ціни будуть знижуватися, проте реальний попит і обсяг виробництва залишаться незмінними навіть у короткостроковій перспективі. Так само високі інфляційні очікування навіть за проведення стимулюючої монетарної політики зумовлять збереження обсягів виробництва на попередньому рівні за підвищення цін. З цих причин все більше значення у сучасній монетарній політик набуває проведення комунікаційної політики, яка дозволяє сформувати позитивні цінові очікування.

Залежно від рівня і типу конкурентоспроможності товаровиробників центральними банками використовуються різні канали монетарної трансмісії. В розвинених країнах, насамперед країнах Європи – Бельгії, Німеччини, Іспанії, Греції, Франції, Ірландії, Італії, Нідерландів, Австрії, Португалії, Фінляндії, а також у моделі монетарного трансмісійного механізму Європейського Центрального банку, присутні канал валютного курсу, кредитний канал і канал активів (відображає залежність заощадження і споживання населення від процентної ставки).

Моделі монетарних трансмісійних механізмів пострадянських країн, зокрема Казахстану, Росії, Білорусії, характеризуються спрощеною структурою. Так, основними складовими механізму монетарної трансмісії Казахстану є кредитний, валютний та грошовий канали. Грошовий канал відображає вплив інтервенцій центрального банку на грошову базу і масу, які, в свою чергу, впливають на обсяг кредитів в економіку та ВВП. Складовими білоруської моделі трансмісійного механізму є кредитний, валютний та процентний канали. Дослідження російських вчених емпірично доводять наявність у монетарному передавальному механізмі Росії каналів: валютного курсу, банківського кредитування та монетаристського (характеризує ефект, який здійснює грошова пропозиція на ціни активів) [5].

В Україні за дослідженнями науковців найбільше впливали на ціни, а отже і на конкурентоспроможність товаровиробників, канал валютного курсу та кредитний канал [1]. Проте не отримано підтвердження ефективності впливу процентних ставок на ВВП та

інфляцію [4]. Крім того, у практиці реалізації монетарної політики НБУ періодично виникали суперечності між її цілями та заходами по їх досягненню, зокрема інструменти гальмування інфляції загрожували курсовій стабільності, а стратегічна потреба стимулювання економічного зростання та підтримки конкурентоспроможності товаровиробників не відповідала завданню стримування росту цін. Крім того, реалізація монетарної політики ускладнювалася її нескоординованістю з фіскально–бюджетною політикою.

Отже, монетарна політика є вагомою складовою загальноекономічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників і стимулювання економічного зростання. Застосування монетарних методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, при цьому нейтралізуючи певні недоліки, притаманні ринковій економіці. Тому нагальним завданням політики підвищення конкурентоспроможності товаровиробників є вдосконалення монетарних важелів впливу на ціни. Це пов'язано з тим, що особливості структури вітчизняної економіки в частині домінування галузей з низьким вмістом доданої вартості визначають вагомість такого показника конкурентоспроможності як ціна продукції, оскільки саме ринки низько технологічної продукції характеризуються ціновою конкуренцією.

Проте в реаліях економіки України потребує перегляду положення про:

1) доцільність стримування цін монетарними важелями;

2) сприятливість низької інфляції для стимулювання економічного зростання.

Дослідження внеску монетарного чиннику в інфляційну динаміку традиційно показує динаміка базової інфляції. За даними НБУ зниження цін на продовольчі товари сприяло уповільненню темпів приросту базової інфляції [4] до 0,8 % у 2012 році з 6,9 % у 2011 році, і це зниження вже триває 16 місяців поспіль. Також важливим чинником зниження базової інфляції був стримуючий тиск з боку попиту (у другому півріччі 2012 року відбулося збільшення негативного розриву ВВП, який вказує на те, що сукупний попит знаходиться нижче свого потенційного рівня, унаслідок чого базова інфляція є невисокою. Суттєве уповільнення зростання цін на продовольчі товари з високим ступенем оброблення, які входять до складу базової інфляції і є найбільш вагомою її складовою було обумовлене вторинними ефектами від зниження цін на сирі продукти. Внесок цієї компоненти в річну зміну базового ІСЦ знизився найсуттєвіше – до 0.5 в. п. (порівняно з 4.3 в. п. за підсумками 2011 року). Таким чином, внесок монетарної компоненти (йдеться про відносне ужорсточення монетарної політики) у формування спадної динаміки цін було відносно незначним.

Крім того, протягом останніх років у вітчизняній економічній системі спостерігається парадоксальне явище, коли рух цін та обсягів виробництва тієї чи іншої галузі різноспрямовані. Так, на рис. 3 показано співвідношення галузевих і загального індексів цін виробників і виробництва промислової продукції. Коли це співвідношення менше за одиницю, це означає що ціни в певній галузі та темпи виробництва відставали від середніх по промисловості і навпаки.

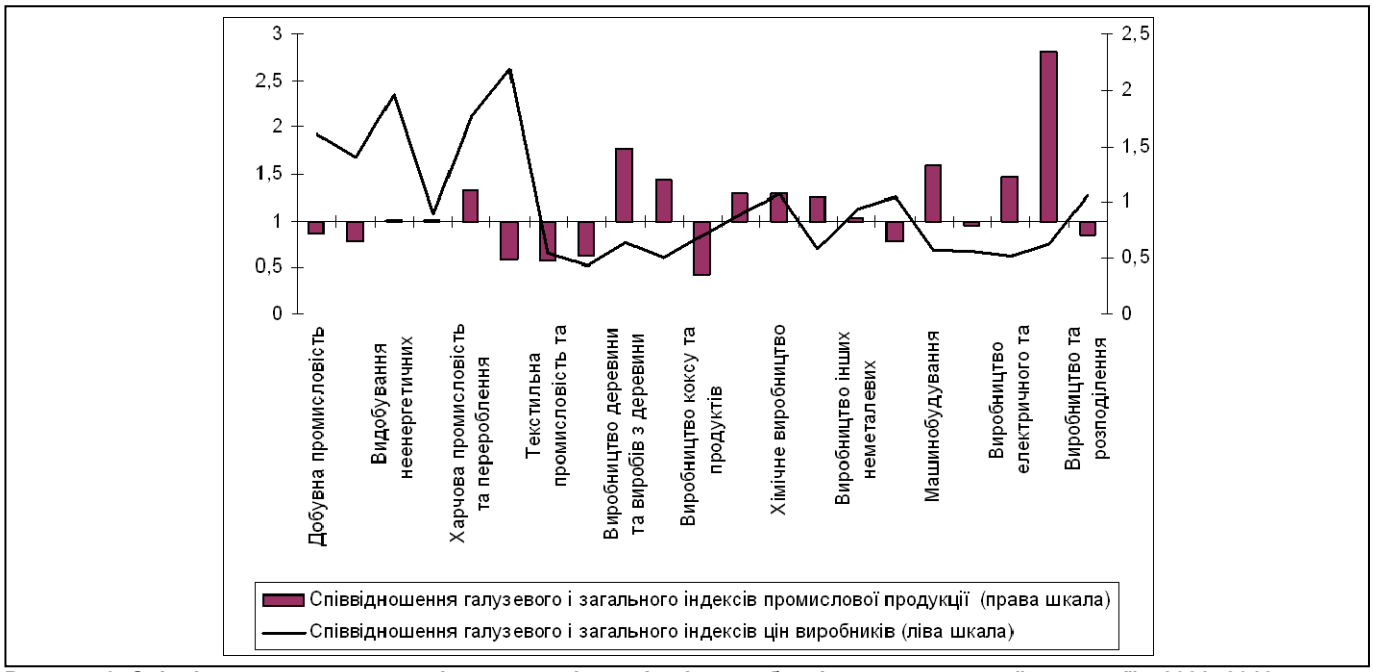


Рисунок 3. Співвідношення галузевих і загальних індексів цін виробників та промислової продукції у 2002–2012 роках
Розраховано за даними Держкомстату України.

З рис. 3 видно, що у 2002–2012 прискореними темпами зростали ціни на продукцію видобувної галузі – підсумкове зростання становило 6,8 рази, тоді як ціни виробників обробної промисловості збільшилися лише в 3,8 рази. Найбільше подорожчала продукція нафтоперероблення – майже в 7,5 разів, металургії – в 4,4 рази, хімічної – в 4,6 рази. Найменше зросли ціни на продукцію легкої промисловості – в 2,19 разу та видавничої діяльності – в 2,17 рази.

Як видно, підвищення цін відбувалося нерівномірними і досить часто мінливими темпами в окремих галузях і виробництвах. Це вело до істотних змін у співвідношенні цін як у внутрішній ціновій структурі, так і відносно світових, що пов'язано зі загальносвітовими структурними зрушеннями та з особливостями розвитку економічної системи України.

Так, у зазначений період найбільше зросли обсяги виробництва таких галузей: машинобудування – в 2,28 рази, зокрема виробництво транспортних засобів та устаткування збільшилося в 4.03 рази, деревообробної – в 2,06 рази, харчової – в 1,987 рази. Прискореними як порівняти з середніми по промисловості темпами зростав випуск у тих галузях, що орієнтовані на зовнішні ринки – хімічної промисловості (в 1,855 рази), машинобудування – в 2,07 рази, зокрема транспортного машинобудування – в 4,02 рази.

Таким чином, у більшості галузей спостерігається від'ємна кореляція між дорожчанням продукції і нарощуванням обсягів

[4] Індекс цін, що не включає ціни на паливо, сирі продукти, а також на товари та послуги, що регулюються адміністративно.

виробництва, коефіцієнт кореляції, розрахований за даними рис. 3 становить –0,28. Зокрема за найвищого індексу оптових цін в галузях добувної промисловості, саме тут виявилося зниження обсягів виробництва. А відносно невелике дорожчання продукції легкої промисловості супроводжувалося таким же незначним збільшенням обсягів виробництва. Під впливом висхідних цінових тенденцій на світових ринках дорожчала продукція експорторієнтованих галузей, що супроводжувалося нарощуванням обсягів їх виробництва (металургійна галузь). Темпи розвитку хімічної і машинобудування були вищими, порівняно з іншими галузями, проте приріст цін на продукцію цих галузей був відносно нижчим. Це засвідчує, що експортоорієнтовані галузі більшою мірою підвладні ціновій конкуренції, а тому їх випуск еластичніший за ціною, порівняно з галузями, орієнтованими на внутрішній ринок.

Зіставлення темпів зростання цін та обсягів виробництва продукції в різних галузях з середніми по промисловості дозволяє стверджувати, що у короткостроковому періоді зростання рівня цін суттєво не впливали на натуральні обсяги виробленої продукції, як це можна було б очікувати виходячи із стандартних залежностей ринкової економіки. Це означає, що про відносну нейтральність монетарного фактора у вітчизняній економіці, коли збільшення кількості грошей в економіці веде лише до підвищення цін без позитивних зрушень в економічній динаміці. Крім того коливання попиту на продукцію також веде до підвищення цін без суттєвого збільшення товарної пропозиції.

Щодо причин такої ситуації, то це може бути пов'язано з високим рівнем монополізму, коли підвищення цін не супроводжується зростання обсягів її виробництва. По–друге, з недостатньо високим рівнем розвитку механізмів переливу капіталів поміж галузями. По–третє, зростання цін є наслідком збільшення собівартості продукції через шоки пропозиції та дисбаланси на окремих ринках, що закладає передумови для домінування інфляції витрат у вітчизняній економіці і має переважно негативне наслідки для структури економіки України.

Таким чином, хоча в останні роки спостерігається невпинне уповільнення інфляції з 12,3 % у 2009 р. до 9,1 % у 2010 р та 4,6 % у 2011 р. (в 2012 р. дефляція – ціни знизились на 0,2 %). Водночас, позитивний ефект гальмування інфляційних процесів послаблюється загрозливим характером основних антиінфляційних факторів, якими є уповільнення економічної активності у світі й стиснення внутрішнього попиту. За цих обставин низька інфляція є скоріше ознакою рецесії, ніж фінансової стабілізації, а тому позитивний вплив низькоінфляційного середовища на інвестиційний процес послаблюється.

У 2010–2012 роках низхідна цінова динаміка дозволила НБУ знизити облікову ставку з 12,0 % у 2009 р. до 7,5 % (з 10.08.2010 р.) та підтримувати її на низькому рівні протягом 2011–2012 рр. (7,5% з березня 2013 року). Це створювало умови для зниження вартості кредитних ресурсів у національній валюті. Однак наростання ризиків другої хвилі кризи та погіршення можливостей зовнішнього фінансування у другому півріччі 2011 р. – 2012 році, спонукали банки до обережної процентної політики: якщо у першому півріччі 2011 р. ставки за кредитами у національній валюті знизилися з 15,0 % до 14,0 %, а інтегральна ставка – з 14,0 % до 13,0 %, то у другому півріччі ставки відповідно зросли до 17,2 % та 14,5 %, а у 2012 р. зростання процентних ставок продовжилося: ставки по кредитах у національній валюті зросли до 23,4 % на 01.12.2012 р. (17,55 % на 01.01.2013 р.), інтегральна ставка за кредитами досягла рівня 18,14 % на 01.12.2012 р. і знизилася до 15,2 % на 01.01.2013 р.. Відтак у реальному виразі ставки збільшилися з 3,3 % на початок 2009 р. до 13,0 % на кінець 2011 р. і до 18,4 % на кінець 2012 р. Реальне дорожчання кредитних ресурсів негативно впливає на інвестиційний процес, а відтак – на конкурентоспроможність економіки. Така низка еластичність монетарних змінних в Україні ще раз засвідчує недостатню ефективність монетарних важелів як засобу підвищення конкурентоспроможності.

Висновки:

Монетарна політика через дію низки каналів має потужний вплив на реальний сектор економіки. Це визначає активне використання урядами країн монетарних важелів як засобу підвищення конкурентоспроможності. В першу чергу до монетарних засобів підвищення конкурентоспроможності відноситься політика девальвації валюти, зниження процентних ставок, нарощування кредитування, а також зниження інфляційних очікувань, що дозволяє покращати очікування економічних агентів щодо майбутніх прибутків і активізувати інвестиційний процес.

Проведений порівняльний аналіз динаміки цін та обсягів продукції окремих галузей показав низьку цінову еластичність випуску більшості галузей. Крім того нечутливість процентних ставок до зниження темпів інфляції у 2012 році означає суттєве підвищення реальної вартості кредитних ресурсів і послаблює дієвість монетарних важелів, спрямованих на стимулювання інвестиційного процесу, а відтак – підвищення конкурентоспроможності.

Отримані результати означають, що для забезпечення високого рівня дієвості монетарних важелів підвищення конкурентоспроможності насамперед необхідно покращити дієвість трансмісійного монетарного механізму. Інструменти грошово–кредитного регулювання покликані як забезпечувати сприятливі монетарні умови для підвищення конкурентоспроможності, так і стимулювати це процес, що передбачає розбудову системи інструментів мінімізації ризиків діяльності банків, зокрема валютного ризику і ризику ліквідності. Актуальність завдання мінімізації ризиків означає доцільність впровадження макропруденційного підходу у монетарній політиці, націленого на запобігання ризикам.

Список використаних джерел

1. Алімпієв Є.В. Фінансова й монетарна трансмісії в економіці України / Є.В. Алімпієв // Фінанси України. – № 5. – 2010. – С.23–30.

2. Барановський О. Регулювання і нагляд у банківській сфері / О. Барановський О //Вісник НБУ. –2010. – №7. – С. 3–10.

3. Конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації : монографія / [Я. А. Жаліло, Я. Б.Базилюк, Я. В. Белінська]. – К. : НІСД, 2005. – С. 129–170.

4. Лепушинський В. Дія каналів монетарної трансмісії в економіці України / В. Лепушинський // Вісник НБУ. – № 2. – 2006. – С. 28–32.

5. Монетарний трансмісійний механізм в Україні : науково–аналітичні матеріали. Вип. 9 / [В.І. Міщенко, О.І. Петрик, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко та ін.]. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – С. 13.

6. Савченко А. Стратегічні цілі монетарної політики: проблеми теорії та методології / А.Савченко // Економіка України. – №5. – 2007. – С.6.

References

1. Alimpijev Je.V. Finansova j monetarna transmisii' v ekonomici Ukrai'ny [Financial and monetary transmissions in the economy of Ukraine]. // Finansy Ukrai'ny. №5. 2010. P.23–30.

2. Baranovs'kyj O. Reguljuvannja i nagljad u bankivs'kij sferi [Regulation and supervision in banking]. //Visnyk NBU. 2010. №7. P.3–10.

3. Zhalilo Ja. A., Bazyljuk Ja. B., Belins'ka Ja. V. Konkurentospromozhnist' ekonomiky v umovah globalizacii' : monografija [Competitive capacity of economy in the conditions of globalization]. K. : NISD, 2005. P.129–170.

4. Lepushyns'kyj V. Dija kanaliv monetarnoi' transmisii' v ekonomici Ukrai'ny [Action of monetary transmission channels in the economy of Ukraine]. // Visnyk NBU. №2. 2006. P.28–32.

5. Mishhenko V.I, Petryk O.I., Somyk A.V., Lysenko R.S. ta in. Monetarnyj transmisijnyj mehanizm v Ukrai'ni : naukovo–analitychni

materialy. [Monetary transmission mechanism in Ukraine: scientific and analytical materials]. K. Nacional'nyj bank Ukrai'ny. Centr naukovyh doslidzhen', 2008. Vyp.9. P.13.

6. Savchenko A. Strategichni cili monetarnoi' polityky: problemy teorii' ta metodologii' [Strategic targets of monetary policy: problems of theory and methodology]. // Ekonomika Ukrai'ny. №5. 2007. P.6.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Белінська Яніна Василівна, доктор економічних наук, професор, зав. кафедри міжнародної економіки та підприємництва
Національний університет державної податкової служби України
вул. К. Маркса, 31; м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна
Качур Анна Вікторівна, аспірант
Національний університет державної податкової служби України
вул. К. Маркса, 31; м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Белинская Янина Васильевна, доктор экономических наук, профессор, зав. кафедры международной экономики и предпринимательства
Национальный университет государственной налоговой службы Украины
ул. К. Маркса, 31; г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина
Качур Анна Викторовна, аспирант
Национальный университет государственной налоговой службы Украины
ул. К. Маркса, 31; г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина

DATA ABOUT THE AUTHORS

Yanina Vasylivna Belinska, Doctor of Economics, Professor, Head of Board of International Economy and Entrepreneurship
National University of State Tax Service of Ukraine
K. Marx Street, 31, Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine
Anna Viktorivna Kachur, post–graduate student
National University of State Tax Service of Ukraine
K. Marx Street, 31, Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine

УДК 336.512

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ: КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Гудкова А.А., Лебедев К.В.

Статья посвящена анализу и систематизации основных инструментов бюджетного финансирования российской науки. Предложены подходы к разработке критериев и показателей эффективности деятельности администраторов бюджетных расходов. Исследуется применение инструментов государственного задания и грантов в форме субсидий в рамках программно–целевого финансирования.

Цель исследования: анализ и систематизация основных инструментов государственного финансирования науки, разработка системы критериев и показателей, позволяющих дать соответствующую оценку эффективности бюджетного финансирования.

Результаты исследования: обосновано, что при ограниченных государственных средствах при выборе инструментов финансирования научных исследований требуется учитывать две группы факторов. С одной стороны, необходимо поддерживать накопленный потенциал науки. С другой стороны, существует потребность в результативной науке, поэтому рост бюджетных расходов на научные исследования должен давать реальную отдачу.

Обобщено, что решение о выборе подходящего инструмента бюджетного финансирования научных исследований продолжает являться неоднозначным и при его принятии (и последующей оценке результативности использования) следует исходить из поставленной цели, а не типа получателя (университет, НИИ, малое предприятие).

Исследование показало, что система критериев и показателей, которая характеризует эффективность бюджетных расходов на научные исследования, должна встраивается в общую логику планирования и реализации государственной политики в сфере финансовых отношений. Это означает, что организация бюджетного процесса и государственное управление (среди прочего) должны включать среднесрочное и долгосрочное финансовое планирование, наличие сбалансированной системы показателей эффективности бюджетных расходов, а также формирование общегосударственных целевых программ и программ более низкого уровня.

Ключевые слова: *бюджетное финансирование, научные исследования, критерии, показатели.*

BUDGET FINANCING OF SCIENTIFIC RESEARCHES: CRITERIA AND INDICATORS OF EFFECTIVENESS

Gudkova A.A., Lebedev K.V.

The article is dedicated to the analysis and systematization of the main instruments of budget financing of Russian science. Approaches to the development of criteria and indicators of budget administrator efficiency are proposed. Application of instruments of state assignment and grants in the form of subsidies within the limits of program target financing is analyzed.

Aim of research: analysis and systematization of the main instruments of the state financing of science, development of the system of criteria and indicators permitting to make corresponding assessment of budget financing.

Results of research: two groups of factors shall be taken into account while selecting the instruments of financing scientific researches in the conditions of limited state funds. The science shall be effective; therefore growth of budget expenses for the scientific researches shall bring results.

Decision about the selection of suitable financing instrument for the scientific researches is quite ambiguous and during its making (and further assessment of results) the targets, but not type of recipient (university, research institute, small enterprise), shall be paid special attention.

 © Гудкова А.А., Лебедев К.В., 2013

The research shows that the system of criteria and indicators which characterizes the effectiveness of budget expenses for the scientific researches shall fit the reason of planning and executing state policy in the sphere of financial relations. This means that the organization of budgeting process and state administration (among others) shall include mid–term and long–term financing, presence of balanced system of indicators of budget expense effectiveness, as well as state and local target programs.

Key words: *budget financing, scientific researches, criteria, indicators.*

Бюджетное финансирование науки является ключевым государственным инструментом, посредством которого осуществляется поддержка деятельности организаций государственного сектора науки, университетов, регулируется развитие приоритетных направлений науки, технологий и техники. В то же время состояние научного и инновационного потенциала и, в конечном итоге, его результативность для экономики страны определяется достаточностью средств, необходимых для выполнения конкурентоспособных исследований и разработок, имеющих спрос как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Для российской науки бюджетное финансирование имеет решающее значение, учитывая высокую долю государственных организаций, основным источником финансирования которых является федеральный бюджет. Средства федерального бюджета в суммарных расходах на исследования и разработки в 2011г. достигли 65,6% [1, с.76].

Постоянно растет доля ассигнований на гражданскую науку к расходам федерального бюджета, составив 2,22% в 2007 г., 2,87% в 2011 г. [1, с.71].

Между тем анализ динамики основных показателей научно–технического потенциала страны показывает, что решить глубинные проблемы в науке только за счет роста бюджетных ассигнований не удается. За период 2005–2011 гг. на фоне уменьшения общего количества организаций, выполняющих исследования и разработки, увеличилась доля организаций государственного сектора (с 36,0% до 39,6%) [1, с.16]. На 9,6% сократилась численность персонала, выполняющего исследования и разработки; а в расчете на 10 000 занятых в экономике уменьшилась на 7,6% (с 118 до 109 чел.) [1, с. 46]. Расчеты с учетом дефлятора валового накопления капитала показывают, что в 2011 г. объем основных средств исследований и разработок составил 95,3% от уровня 2000 г. [1, с.100].

Эффективное расходование бюджетных средств, выбор конкретных объектов и направлений финансирования приобретает особое значение, что в свою очередь предполагает необходимость разработки системы критериев и показателей, позволяющих дать соответствующую оценку эффективности бюджетного финансирования. С этой целью потребуется проанализировать и систематизировать основные инструменты государственного финансирования науки.

Вопросы, связанные с анализом основных форм, целей, структуры бюджетного финансирования, выявления проблем в этой сфере деятельности и с систематизацией основных инструментов и приоритетов бюджетного финансирования, нашли отражение в ряде научных публикаций. В их числе публикация сотрудников Центра исследований и статистики науки ФГНБУ НИИ РИНКЦЭ Гудковой А.А., Кольцова А.В., Корчмара Л.Л. [2]. Среди авторов других публикаций можно отметить Васильеву Л.В. [3,130–135], Дежину И.Г. [4], Миндели Л.Э., Черных С.И. [5].

В конце 2012 г. вопросы эффективности финансирования за счет бюджетных средств рассматривались и на уровне Совета при Президенте Российской Федерации по науке и образованию.

Совершенствование бюджетного финансирования науки реализуется в рамках общих тенденций реформирования бюджетной системы Российской Федерации. В первую очередь речь идет об отказе от сметного финансирования в пользу управления финансами по критериям результативности, о введении различных форм мониторинга, оценки, о развитии практики среднесрочного бюджетного планирования. Основными тенденциями эволюции бюджетного законодательства становится финансирование не расходов, а выполняемых исполнителями функций, расширение самостоятельности и полномочий распорядителей и получателей бюджетных средств и смещение акцентов с контроля за исполнением сметы на контроль за достижением заявленных результатов.

Учитывая масштабы государственного сектора науки (в 2011 г. в государственной собственности находилось 72,5% организаций, выполняющих исследования и разработки [1, с.18]), ключевой проблемой финансовой политики государства в отношении науки является эффективное расходование бюджетных средств на научные исследования, выполняемые в государственных организациях. Но при этом государство вынуждено брать на себя финансирование тех направлений развития науки и техники, которые не являются привлекательными для бизнеса. В их числе – обеспечение процесса непрерывного воспроизводства новых фундаментальных знаний; организация научных исследований, связанных с укреплением национальной безопасности и обороны страны; реализация долгосрочных масштабных проектов и пр.

Задача государства состоит не только в разработке институтов и механизмов, которые оказывают финансовую поддержку развитию науки, но и в создании условий для повышения ее экономической отдачи. Речь идет об управлении результатами или иными словами о бюджетировании, ориентированном на результат. Развитие этой системы организации бюджетного процесса и государственного управления базируется на нормах Постановления Правительства Российской Федерации РФ от 22.05.2004 № 249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», которым была принята Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах.

Реформа бюджетного планирования ориентирована на реализацию следующих ключевых характеристик:

- расширение самостоятельности и повышение ответственности администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров;
- увязка административной реформы с реформированием бюджетного (государственного) сектора в части внедрения новых механизмов финансирования государственных (муниципальных) услуг, а также обеспечение разнообразия организационно–правовых форм поставщиков бюджетных услуг;
- введение в бюджетный процесс элементов конкуренции при распределении бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств, используя с этой целью часть бюджета принимаемых обязательств;
- создание формализованной оценки результативности деятельности администраторов бюджетных средств на основе количественно измеримых результатов.

Основным инструментом финансового планирования являются целевые программы (государственные, федеральные, ведомственные), реализуемые как одним министерством (агентством, федеральной службой), так и имеющие межведомственный характер. Деятельность всех органов исполнительной власти группируется по целевым программам, решение которых направлено либо на обеспечение социально–экономического развития, либо на выполнение государственных функций. Главным распорядителям бюджетных средств (ГРБС), которые являются руководителями программ, предоставлены значительные полномочия по использованию ресурсов. Данное положение нашло отражение в статье 162 Бюджетного кодекса РФ (БК РФ). Согласно этой статье получатели бюджетных средств обязаны обеспечивать результативность и целевой характер использования предусмотренных им бюджетных ассигнований. Реализация положений статьи 162 предполагает разработку соответствующих критериев и показателей, на основании которых возможно оценить

эффективность программных и непрограммных расходов, осуществляемых ГРБС, в частности, Минобрнауки России.

Общие критерии и показатели эффективности программных и непрограммных расходов ГРБС.

Важным компонентом программно–целевого бюджетирования является анализ затрат и результатов по каждой программе, включающий обоснование необходимости предлагаемых мероприятий, определение возможных альтернатив, сравнение затрат и результатов по альтернативным вариантам. Поэтому решение проблемы выбора критериев и показателей эффективности расходования бюджетных средств ГРБС при реализации целевых программ (государственных, федеральных, ведомственных) следует рассматривать на этапах разработки и выполнения программ.

На стадии разработки программ в качестве критериев эффективности программных расходов можно рассматривать следующие:

- соответствие целей, поставленных в программах, целям государственной политики и государственной стратегии в научно–технической сфере;
- четкая целевая направленность программы на решение конкретной проблемы, удовлетворение государственной нужды;
- наличие у программы ограниченного числа конкретных долгосрочных показателей результативности, которые характеризуют конечный результат и полноценно отражают цель программы;
- реалистичность достижения поставленных целей при имеющихся ресурсах и ограничениях;
- обеспеченность необходимыми для достижения запланированных результатов ресурсами;
- наличие возможностей мобилизации внебюджетных средств.

Безусловно, любое из несоответствий целей программы стратегическим целям государства, располагаемым ресурсам, ограничениям, для которых не предложены меры по их нейтрализации (преодолению) делают программу заведомо неэффективной.

Необходимо учитывать направления расходования средств (инвестиционные программы, программы научно–технического характера и др.). Так, для программных расходов инвестиционного характера целесообразно проводить прогноз (оценку) сроков «окупаемости» (если возможно, в строго экономических терминах) или возможной «отдачи» от капиталовложений. Что касается расходов на исследования и разработки, то следует определять промежуточные рубежи оценки, что позволит сделать выводы о целесообразности продолжения или прекращения работы по конкретным проектам или мероприятиям программы.

На стадии выполнения бюджетных целевых программ в качестве критериев эффективности программных расходов ГРБС целесообразно рассматривать следующие:

- наличие взаимоувязанности и взаимодействия с другими целевыми бюджетными программами различных уровней, вносящими вклад в решение определенных социально–экономических задач государства;
- достижение годовых и долгосрочных целей бюджетных программ;
- наличие четкой взаимосвязи между запланированными и достигнутыми результатами бюджетной программы;
- целевая эффективность использования и распределения ресурсов;
- своевременность выделения финансовых ресурсов, достаточность каждого вида ресурсов и сбалансированность разных видов ресурсов, необходимых для выполнения бюджетных целевых программ;
- реалистичность поставленных целей и возможность при необходимости их соответствующей корректировки на стадии выполнения бюджетных целевых программ;
- наличие актуальной и достоверной информации о ходе реализации программы, ее использовании для повышения эффективности управления программой;
- соблюдение графика выполнения программы и достижения запланированных результатов;
- сбалансированность благоприятных внешних факторов, способствующих достижению результатов (при необходимости разработка мер по нейтрализации негативных тенденций или их преодолению);
- подтверждение независимыми оценками эффективности и результативности программ.

К непрограммным расходам ГРБС относятся следующие виды расходов:

- обеспечение выполнения государственного задания подведомственными государственными учреждениями, включая уплату налогов и иные субсидии;
- межбюджетные трансферты: дотации, субсидии и субвенции, предоставляемые федеральным бюджетом бюджетам других уровней;
- непрограммные инвестиции в основные фонды (бюджетные инвестиции в объекты капитального строительства на основании решений, принятых в установленном порядке, не включенные в федеральные целевые программы);
- прочие расходы: средства, не вошедшие в предыдущие направления.

Для непрограммных расходов могут быть применимы следующие критерии:

- оптимальное распределение бюджетных ресурсов;
- обеспеченность необходимыми для достижения запланированных результатов ресурсами.

Для программных и непрограммных бюджетных расходов ГРБС в сфере науки базовым критерием эффективности является повышение научно–технического и инновационного потенциалов, обеспечивающих рост конкурентоспособности отечественной экономики.

На основании выше изложенного можно предложить следующую систему основных критериев и показателей, отражающих эффективность программных и непрограммных расходов ГРБС (табл. 1).

Достижение запланированных результатов измеряется степенью приближения фактического значения показателя эффективности к целевому индикатору эффективности.

Завершением цепочки «программы – цели – критерии результативности» являются два типа показателей: показатели конечного эффекта и показатели непосредственного результата. Показатели конечного эффекта характеризуют изменение параметров целевой группы, на которую направлены управленческие решения и в основном используются как синоним общественной полезности реализации программы, отражая результативность деятельности ГРБС. Применительно к Минобрнауки России этот показатель можно выразить технологическим развитием отечественной промышленности на основе создания и внедрения прорывных, энергосберегающих, экологически безопасных промышленных технологий для производства конкурентоспособной наукоемкой продукции (ФПЦ «Научно–технологическая база» на 2007–2011 годы). Также можно рассматривать как развитие научно–технологического потенциала Российской Федерации в целях реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации (ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно–технологического комплекса России на 2007–2012 годы»). Приведенные примеры показывают, что в показателях конечного эффекта отражаются цели государственного управления финансами в целом и в рамках бюджетных программ.

Второй тип показателей – это показатели непосредственного результата, которые характеризуют воздействие только на объект управления. Они не связаны с целевой группой, так как отражают только мероприятия бюджетных программ, необходимые для достижения поставленных целей. Показатели формируются на уровне мероприятий и выражаются в количественно (количество подготовленных законопроектов, выпущенных нормативно–правовых актов и т.п.).

Таблица 1. Основные критерии и показатели программных и непрограммных расходов ГРБС

Структура расходов	Основные критерии и показатели
Программные расходы	1 Стадия разработки Критерий – Соответствие программы целям государственной политики и стратегии научно–технологического и инновационного развития. Показатели (Индикаторы): 1) направленность программы на решение конкретной проблемы, удовлетворение государственной нужды; 2) ресурсообеспеченность программы; 3) обоснованность соотношения бюджетных и внебюджетных источников; 4) использование (в разрезе конкретных мероприятий) программы форм государственно–частного партнерства. 2 Стадия выполнения Критерий – Соответствие достигнутых результатов поставленным целям (задачам) программы Показатели (Индикаторы) 1) соблюдение графика выполнения программы; 2) своевременность выделения бюджетных средств; 3) целевое использование ресурсов; 4) сбалансированность различных видов ресурсов в разрезе конкретных мероприятий; 5) своевременная корректировка программных мероприятий с учетом факторов внешней среды (в том числе нейтрализация негативных воздействий).
Непрограммные расходы (в части выполнения государственного задания)	Критерий – Оптимизация бюджетного финансирования (переход от сметного финансирования к финансированию на основе государственного задания). Показатели (Индикаторы): 1) соответствие технического задания (ТЗ) государственного задания (ГЗ) задачам научно–технологического и инновационного развития; 2) наличие научно–технического потенциала и компетенции государственных организаций (исполнителей госзадания) для выполнения ТЗ; 3) уровень качества выполнения ГЗ.

В настоящее время результирующим документом, позволяющим оценить деятельность субъектов бюджетного планирования (они же ГРБС), является соответствующий Доклад о результатах и основных направлениях их деятельности, который готовится в соответствии с Положением о докладах, утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 22.05.2004 № 249.

Что касается Минобрнауки России как субъекта бюджетного планирования, то его деятельность, как указано в Докладе о результатах и основных направлениях их деятельности на 2011–2013 годы (декабрь 2010 г.) [6], направлена на реализацию важнейшей стратегической цели развития страны «Обеспечение динамичного и устойчивого экономического роста». При этом в сфере научной и научно–технической деятельности Министерство свою цель сформулировало как «Создание условий для развития и эффективного использования научно–технического потенциала».

Следует отметить, что в этой формулировке отражается сущность планируемого процесса, а не желаемого результата. Состав показателей, как справедливо отмечает И. Г. Дежина, «изобилует ресурсными и структурными показателями, которые могут служить основанием для запроса дополнительных бюджетных средств» [4, с. 27].

Анализ основных показателей достижения цели «Создание условий для развития и эффективного использования научно–технического потенциала», используемых в Докладе Минобрнауки России [6], позволяет сделать вывод о недостаточности отражения в составе используемых показателей всех аспектов научной и научно–технической деятельности.

Так, реализация основной цели «Создание условий для развития и эффективного использования научно–технического потенциала» оценивается такими показателями, как:

- удельный вес организаций государственного сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки;
- удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки;
- удельный вес России в общем объеме публикаций в ведущих научных журналах (по данным ISI).

Сопоставление планируемых и достигнутых показателей отражает излишнюю оптимистичность разработчиков Доклада.

Так, согласно Докладу удельный вес организаций государственного сектора науки во внутренних затратах на исследования и разработки в 2011 г. должен быть составить 20,0% [6, с. 20], однако по данным статистики – 29,8% [1, с 80].

Удельный вес внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки вопреки намерениям (43,0%) в 2011 г. составил только 22,2% [1, с. 76].

Отметим, что в отличие от используемой за рубежом (в США, странах ОЭСР) системы показателей, отражающей результативность деятельности субъектов бюджетного планирования, в российском аналоге отсутствует экспертная оценка инициатив, проводимых министерством или ведомством в сфере науки.

Следует особо подчеркнуть, что в Докладе сама формулировка цели «Создание условий для развития и эффективного использования научно–технического потенциала» скорее имеет характер самоцели и слабо увязана с задачей по реализации стратегической цели развития страны «Обеспечение динамичного и устойчивого экономического развития». Другими словами – постановка цели развития науки в нынешнем виде недостаточно ориентирована на решение общих социально–экономических проблем страны.

Задача оптимизации бюджетных расходов на научные исследования тесно связана с эффективностью используемых форм бюджетного финансирования науки, в том числе планирования на основе задания учредителя.

Государственное задание в системе инструментов бюджетного финансирования научных исследований в государственных организациях.

С 2011 г. основным инструментом финансирования научных исследований государственных организаций (относятся к непрограммным расходам главных распорядителей бюджетных средств) является государственное задание на выполнение государственных (муниципальных) услуг.

Переход на систему госзаданий, увязывающих размер бюджетного финансирования с оказанием конкретных государственных услуг, расширяет экономическую свободу финансово–хозяйственной деятельности бюджетных и автономных научных учреждений, способствуя диверсификации источников финансирования научно–образовательной деятельности, а также повышает их

ответственность за более эффективное использование кадровых, материально–технических и финансовых ресурсов.

Однако проблема актуализации государственного задания как базового инструмента бюджетной поддержки научной деятельности до настоящего времени остается нерешенной. Речь идет о необходимости выработки четких критериев и показателей, отражающих государственную потребность (государственные нужды) в научных исследованиях, которые выполняются подведомственными организациями.

На это, в частности, указывалось в докладе Президента РФ В.В.Путина, с которым он выступил на заседании Совета при Президенте РФ по науке и образованию 29 октября 2012 года. В докладе отмечалось, что сложившаяся практика государственных заданий фактически ориентирована на «освоение» средств, получаемых из государственного бюджета. Такая практика «уводит на второй план результативность научных изысканий, не создает стимулов для развития необходимой конкуренции в научной среде» [7].

По мнению Президента РФ, одним из возможных вариантов может стать переход на систему постоянных и срочных контрактов в рамках государственных заданий. В свою очередь развитие системы контрактов предполагает наличие у научных организаций среднесрочных программ развития.

Финансирование государственного задания осуществляется в виде субсидий размер которых определяется, исходя из суммы нормативных затрат на оказание услуг в рамках государственного задания и нормативных затрат на содержание недвижимого и особо ценного имущества. Данная система финансирования исходит прежде всего из имеющихся лимитов финансирования; но при этом вводится понятие базового уровня затрат, который определяет значение нормативных затрат на выполнение государственного задания, выделяемых научной организации.

В государственное задание на научные исследования и разработки включаются виды государственных услуг (работ), которые обеспечивают научное сопровождение приоритетных направлений научно–инновационного развития и отраслей экономики. Подлежат субсидированию:

- проведение фундаментально ориентированных, прикладных прогнозных, аналитических, статистических, экологических, маркетинговых, патентных и других исследований;
- создание опытных образцов новой техники, технологий, материалов, приборов и т.п. (в том числе путем реализаций изобретений и открытий);
- разработка проектно–конструкторской, нормативной или методической документации;
- разработка мероприятий по развитию инфраструктуры научно–технической и инновационной деятельности, в том числе по обеспечению стартовых условий для коммерциализации научно–технической продукции;
- разработка научных, научно–технических и инновационных программ;
- организация и проведение научных экспедиций, выставок–ярмарок научно–технической продукции.

Механизм формирования государственных заданий должен обеспечивать, как отмечалось ранее, выявление государственной нужды в научно–технической продукции и в НИОКР, результаты которых необходимы для ее создания, а также соответствие качества научно–технической продукции мировым стандартам.

В настоящее время в действующем российском законодательстве отсутствуют четко регламентированные процедуры отбора финансируемых направлений НИОКР, соответствующих приоритетам государственной политики.

Очевидно, что совокупность целей в процессе планирования должна отражать, насколько государство сохраняет за собой функции управления научно–техническим развитием или передает их рыночному механизму. Но, кроме общих целей, обозначаемых обычно в преамбуле государственного задания, должны существовать и конкретные цели, а также критерии их достижения. Понятно, что критерием можно называть лишь такой параметр, отклонения от которого всегда очевидны и легко измеряемы.

Формальный характер существующих методов программно–целевого планирования заключается именно в отсутствии четких формулировок конечных результатов, и соответственно критериев их оценки. В научно–технической сфере государственное задание должно ориентироваться на долгосрочные цели социально–экономического развития, такие, как рациональное соотношение разных отраслей в общем объеме производства или соответствие мощности размещаемых производственных объектов прогнозируемым ресурсным ограничениям.

Подходы к достижению намеченных целей могут быть разными, например, согласно кластерной теории, рациональное размещение производства означает снижение транспортных затрат путем концентрации всех стадий производства. При этом предприятия лидирующих отраслей становятся полюсом притяжения новых факторов производства, поскольку обеспечивают наиболее эффективное их использование.

Очевидно, что скорость социально–экономической модернизации зависит не только от возникновения очагов инноваций, но и последующего их распространения. Отсюда нетрудно сделать вывод, что долгосрочная цель научно–технического развития может заключаться в рациональном размещении научно–производственных кластеров лидирующих отраслей, гарантирующем не только наиболее эффективное использование факторов производства, но и возникновение, а также дальнейшее распространение инноваций.

Такие структурные сдвиги требуют значительного времени для их оценки, да и сложно заранее учесть побочные социально–экономические последствия готовящихся решений, способных привести к снижению их конечной результативности, то есть подобные изменения сложно не только спрогнозировать, но и однозначно оценить.

В любом случае, социально–экономические долгосрочные цели, на принципиальное достижение которых должно ориентироваться государственное задание, не следует использовать для непосредственной оценки качества государственного управления ввиду неочевидности связи желаемых результатов с конкретными управленческими решениями.

Следовательно, для органов исполнительной власти, в ведении которых находятся соответствующие учреждения, выполняющие научные исследования, актуальной является задача по утверждению условий и порядка формирования государственного задания и порядка финансового обеспечения выполнения этого задания. Отсюда и необходимость выбора соответствующих критериев и формирование показателей выполнения государственного задания, с учетом которых должна выделяться субсидия на проведение научных исследований.

Общие требования к критериям и целевым показателям государственного задания, выполняемого государственными организациями, могут быть следующими:

- соответствие полученных результатов НИОКР, проводимых подведомственными организациями на основе государственного задания, запросам потребителей;
- рациональное использование трудовых, материальных и финансовых ресурсов подведомственных организаций для достижения целей, намеченных в государственном задании.

Целевые критерии должны характеризовать направленность государственного задания на решение социально–экономических и научно–технических проблем и отражать уже достигнутый уровень развития экономического и производственного потенциала, в том числе оборонного. Ввиду сложности количественной оценки вышеприведенных условий

целесообразно использовать такой интегральный показатель, как совместимость планируемых работ в рамках государственного задания с текущими стратегическими приоритетами государства.

Следует также определить достаточность собственных научно–технических ресурсов подведомственной организации для выполнения государственного задания. Здесь также учитывается возможная потребность у организации в услугах сторонних организаций при выполнении госзадания. Кроме того следует предусматривать интенсивность модернизации имеющей материально–технической базы, а также технологические возможности опытного производства.

Предлагаемые критерии и показатели качества выполнения государственного задания на научные исследования представлены в таблице 2.

Научно–технический уровень исследований и разработок, выполняемых в рамках государственного задания, должен соответствовать следующим критериям:

- новизна и актуальность результатов исследований и разработок, в том числе наличие охраняемых результатов;
- область применения результатов законченных НИР;
- уникальность научно–технической продукции, отсутствие аналогов.

В любом случае основным критерием выделения субсидии на выполнение государственного задания должно стать соответствие научных исследований, выполняемых в рамках государственного задания, национальным приоритетам развития науки, технологий и техники, а также приоритетам органа исполнительной власти (как главного распорядителя бюджетных средств) в части выполнения его функций.

Планирование в научно–технической сфере затрагивает различные секторы научной, технологической и инновационной деятельности, что предполагает разработку соответствующих количественных и качественных критериев оценки.

Таблица 2. Основные критерии и показатели качества выполнения государственного задания на научные исследования

Критерии	Показатели качества выполнения государственного задания на научные исследования
Сопряженность государственного задания на научные исследования с текущими стратегическими приоритетами государства.	Доля исследований и разработок, тематически ориентированных на приоритетные направления развития науки, техники и технологий. Доля исследований и разработок в области критических технологий.
Достаточность собственных ресурсов научной организации для выполнения государственного задания.	Доля затрат на обновление материально–технической базы в общих капитальных затратах. Доля доходов опытного производства в затратах на его содержание. Доля работ, выполняемых сторонними организациями.

В настоящее время зачастую детальные перечни оказываемых государственных услуг, включающие десятки наименований и закрепленные в уставах бюджетных научных учреждений, не имеют единиц измерения и показателей качества и, следовательно, не могут быть использованы для целей планирования.

Практичнее оценивать экономическую результативность планирования положительным приращением какого–то набора показателей, а еще лучше сопоставлять фактическое и нормативное соотношения последовательного их ряда. Состав и последовательность этих показателей должны отражать их приоритетность для эффективного достижения конечной цели. Например, приоритетным можно считать рост результативности (производительности) деятельности подведомственных учреждений, при одновременном снижении удельных расходов:

$$T_{оп} > T_{пр} > T_{чп}, \quad (1)$$

где $T_{оп}$ – темп роста объема производства научно–технической продукции;

$T_{пр}$ – темп роста постоянных расходов научного учреждения;

$T_{чп}$ – темп роста среднесписочной численности научного и научно–технического персонала.

Если фактическая последовательность ряда показателей в результате выполнения государственного задания соответствует нормативной, то это будет означать, что система управления достигает тактической цели. В противном случае получаем сигнал о неправильно выбранных способах ее достижения, а значит – о низком качестве управления.

Формальные показатели процесса управления должны раскрывать его цели и организацию выполнения принятых решений, профессиональный состав исполнителей и наличие необходимых ресурсов, получаемый результат и его использование. При этом необходимо отличать общие принципы управления, такие, как целенаправленность и научная обоснованность, от технологических показателей управленческого процесса.

Последние характеризуют уровень профессионализма работников аппарата управления и позволяют непосредственно оценить процесс подготовки решений, разработки постановлений, проектов, планов, программ и других форм управленческих документов. Даже выбор показателей, сопровождающих одни и те же по содержанию и смыслу управленческие решения, может существенно изменить как состав используемых ресурсов, так и конечные цели.

Наличие зависимости между результатами и средствами их получения трудно отрицать. Поэтому можно предположить с определенной степенью условности, что качество управления тем выше, чем полнее ресурсные источники выполнения работ (кадровые, материально–технические, финансовые, информационные) соответствуют их целям.

Подобный подход к выработке показателей принятия решений в области финансирования научных исследований посредством оценки достаточности ресурсов, используемых для ее достижения, широко применяется в тех сферах деятельности, где конечный результат трудно поддается количественному измерению.

Задача оптимизации бюджетных расходов тесно связана с эффективности такой формы бюджетного финансирования науки как программно–целевое финансирование.

Программно–целевое финансирование

Программно целевое финансирование предполагает выделение денежных средств на реализацию долгосрочных программ, направленных на решение комплекса социально–экономических и организационных задач. В их числе – поддержка актуальных научных исследований, стимулирование участия производственных компаний в финансировании научных исследований и разработок и т.д.

Переход с 2007 г. к масштабным комплексным программам (к примеру, ФЦНТП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно–технологического комплекса России на 2007–2012 годы» и др.) был продиктован стремлением увязать научные исследования и их коммерческую отдачу. Другими словами – сформировать

замкнутый технологический цикл. Предпринимаемые меры по совершенствованию инструментов бюджетного финансирования проходили как по пути совершенствования самой системы, так и практики финансирования их блоков. Если судить по формальным признакам, то успешно внедрялся конкурсный механизм отбора исполнителей научно–технических проектов, входящих в состав федеральных программ. Формирование научных блоков стало осуществляться в рамках проектов, направленных на создание конкретной продукции или технологии. Отбор исполнителей проходил в соответствии с конкурсными контрактными принципами.

С 2010 года изменились подходы к формирования программных мероприятий, произошла трансформация федеральных целевых программ в долгосрочные (государственные) целевые программы. Нормативным актом, обеспечивающим этот переход, стала Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (основные положения) [8]. Согласно этому документу государственные программы рассматриваются в качестве важного инструмента повышения эффективности государственных расходов. Государственные целевые программы формируются из федеральных целевых и ведомственных целевых программ на долгосрочную перспективу, исходя из целей и индикаторов Концепции долгосрочного социально–экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (КДР–2020) и иных стратегических документов, утвержденных Президентом Российской Федерации и Правительством Российской Федерации.

Именно в КДР–2020 сделан акцент на расширение состава инструментов финансирования государственного сектора науки, включая фундаментальную науку, опережающее развитие инструментов финансирования НИОКР, обеспечивающих рациональное разделение рисков между государством, наукой и бизнесом, увеличение софинансирования из внебюджетных источников.

Реализация государственных программ основана на постоянном контроле их результативности и эффективности, в том числе при помощи внешней экспертизы, определении их вклада в решение вопросов модернизации и инновационного развития экономики с возможностью их корректировки или досрочного прекращения, а также на установлении ответственности должностных лиц в случае неэффективной реализации программ.

В качестве критерия успешности реализации государственных программ следует рассматривать успешное (полное) выполнение запланированных на период ее реализации целевых индикаторов и показателей государственной программы, а также мероприятий в установленные сроки. Данное положение находит отражение в пункте 16 постановления Правительства Российской Федерации от 02.07.2010 № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».

Увязка стратегических целей и среднесрочных задач, реализуемых в рамках государственных программ, должна осуществляться с принятием такого документа как Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на соответствующий период, в котором определяются приоритетные социально–экономические задачи на среднесрочную перспективу.

В качестве основных критериев планируемой эффективности реализации государственной программы целесообразно применять критерии экономической и социальной эффективности.

Первая группа – критерии экономической эффективности. Эти критерии учитывают вклад государственной программы в экономическое развитие Российской Федерации в целом, влияние ожидаемых результатов государственной программы на различные сферы экономики Российской Федерации.

Здесь должны подлежать учету как прямые (непосредственные) эффекты от реализации государственной программы, так и косвенные (внешние) эффекты, возникающие в сопряженных секторах экономики РФ.

Показателями, отражающими экономическую эффективность программ в научно–технологической сфере, являются:

- темпы прироста валового внутреннего продукта (вследствие повышения уровня коммерциализации технологий и увеличения выпуска высокотехнологичной продукции);
- удельный вес высокотехнологичного сектора в экономике страны;
- доля инновационной и высокотехнологичной продукции в общем объеме произведенной промышленной продукции;
- доля высокотехнологичной продукции российского производства на мировом рынке;
- число и удельный вес инновационно–активных организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе инновационно–активных организаций;
- прирост производства и продаж инновационной продукции.

Вторая группа – критерии социальной эффективности. Эти критерии учитывают ожидаемый вклад реализации государственной программы в социальное развитие, показатели которого не могут быть выражены в стоимостной оценке.

Показателями, отражающими социальную эффективность, являются:

- повышение спроса на квалифицированные научно–технические кадры;
- повышение уровня доходов работников научно–технической сферы;
- улучшение возрастной структуры научно–технических кадров;
- предотвращение оттока научно–технических кадров в другие сферы деятельности, сохранение и развитие системы подготовки квалифицированных научно–технических кадров, расширение возможностей профессиональной самореализации молодежи.

Анализ соответствия государственных программ национальным приоритетам и последующий контроль эффективности и результативности программных расходов должны быть встроены в комплексную систему управления государственными расходами.

Для оптимизации бюджетных расходов необходимо ориентироваться на перераспределение ресурсов в пользу наиболее эффективных программ и сокращения или полного отказа от финансирования программ, имеющих низкую результативность.

Расширение практики применения программно–целевых методов связано с использованием механизма грантового и грантового в форме субсидий финансирования научно–исследовательских работ и методов их управления. В настоящее время этот механизм используется при реализации мероприятий ФЦП «Научные и научно–педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (Далее – ФЦП «Кадры 2009–2013») [9].

Характерно, что в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) правовой статус грантов не определен. Согласно статье 38 ГК РФ взаимоотношения сторон (исполнитель, заказчик) при проведении НИОКР регламентируется договором (контрактом). С точки зрения гражданского права такой договор является возмездной сделкой, в силу которой одна сторона (исполнитель) выполняет соответствующие работы, а другая сторона (заказчик) получает от исполнителя соответствующий результат и платит за него вознаграждение. Выделение гранта на выполнение научных исследований в силу многих особенностей (безвозмездность, безвозвратность, необходимость во многих случаях сделать результаты общественным достоянием) не позволяет отнести соответствующие отношения к возмездному гражданско–правовому договору на выполнение НИОКР. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что специальное регулирование гражданско–правового вида договора на предоставление гранта отсутствует.

Таким образом, в настоящее время в силу отсутствия четкой регламентации в понятии гранта и механизма грантополучения вопрос об отнесении гранта к бюджетным или внебюджетным инструментам финансирования остается дискуссионным. При этом представляется целесообразным отнесения грантов для юридических лиц в форме субсидий, применяемое в настоящее время в рамках реализации ФЦП «Кадры 2009–2013», к инструменту бюджетного финансирования научных исследований, выполняемых в государственных организациях.

Анализ основных положений механизма получения грантов и грантов в форме субсидий, представленный в пунктах 6 и 7 соответствующих Правил [10], позволяет предложить в качестве критерия эффективности грантов термин «качество выполненных исследований». Качество выполненных исследований может определяться соотношением между проектами, в которых достигнуто запланированное значение показателей и проектами, результаты в которых получены не в полном объёме.

Для оценки результатов научных исследований, финансированных за счет грантов или грантов в форме субсидий, могут быть использованы показатели, отражающие:

- новизну (характеристика содержательной стороны результата, новых теоретических положений и практические (методические) рекомендации);
- теоретическую значимость (отражает ценностную сторону результата, влияние результатов исследования на существующие концепции, подходы, идеи, теоретические представления в предметной области);
- практическую значимость (включает значимость полученных результатов и потенциальные области их применения и/или возможность коммерциализации разработок);
- соответствие полученных результатов результатам, сформулированным в заявке на конкурс при получении гранта.

Сложность современной ситуации состоит в том, что при ограниченных государственных средствах при выборе инструментов финансирования научных исследований требуется учитывать две группы факторов. С одной стороны, необходимо поддерживать накопленный потенциал науки. С другой стороны, существует потребность в результативной науке, поэтому рост бюджетных расходов на научные исследования должен давать реальную отдачу.

Решение о выборе подходящего инструмента бюджетного финансирования научных исследований продолжает являться неоднозначным и при его принятии (и последующей оценке результативности использования) следует исходить из поставленной цели, а не типа получателя (университет, НИИ, малое предприятие).

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что система критериев и показателей, которая характеризует эффективность бюджетных расходов на научные исследования, должна встраивается в общую логику планирования и реализации государственной политики в сфере финансовых отношений. Это означает, что организация бюджетного процесса и государственное управление (среди прочего) должны включать среднесрочное и долгосрочное финансовое планирование, наличие сбалансированной системы показателей эффективности бюджетных расходов, а также формирование общегосударственных целевых программ и программ более низкого уровня.

Список использованных источников

1. Наука России в цифрах: 2012 . Стат. сб. – М.: ЦИСН, 2012 – 226 с.

2. Государственное задание в сфере науки: проблемы формирования и выполнения/Гудкова А.А., Кольцов А.В., Корчмар Л.Л. Информационно–аналитический бюллетень № 6 – М.: ЦИСН. 2012. – 65 с.

3. Инновационное развитие экономики России: сценарии и стратегии: Пятая международная научная конференция; Москва, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет; 18–20 апреля 2012 г. ТЕИС, 2012. – 808 с.

4. Механизмы государственного финансирования науки в России/Дежина И.Г. – Москва: ИЭП, 2006. – 130 с.

5. Финансирование науки и инноваций в России: состояние, проблемы, перспективы/Миндели Л.Э., Черных С.И. и др. – М.: Институт проблем развития науки РАН, 2010. – 286 с.

6. Доклад о результатах и основных направлениях деятельности на 2011–2013 годы. М.: Министерство образования и науки Российской Федерации. Москва, декабрь 2010 –361 с.

7. Путин В.В. Доклад на Совете при Президенте РФ по науке и образованию 29.10.2012. http://www.interfax.ru/society/txt.asp?id=273344

8. Программа повышения эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (основные положения), принята распоряжением Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101–р.

9. Федеральная целевая программа «Научные и научно–педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы. Постановление Правительства РФ от 03.03.2012 № 184.

10. Правила предоставления грантов для физических лиц и грантов в форме субсидий для юридических лиц из федерального бюджета в рамках реализации федеральной целевой программы «Научные и научно–педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы.

References

1. Nauka Rossii v cifrah: 2012. [Russian science in figures]. Stat. sb. M. : CISN, 2012. 226 p.

2. Gudkova A.A., Kol'cov A.V., Korchmar L.L. Gosudarstvennoe zadanie v sfere nauki: problemy formirovanija i vypolnenija [State task for science: problems of formation and execution]./Informacionno–analiticheskij bjulleten' №6. M. : CISN. 2012. 65 p.

3. Innovacionnoe razvitie jekonomiki Rossii: scenarii i strategii [Innovative development of Russian economy: scenarios and strategies]. Pjataja mezhdunarodnaja nauchnaja konferencija; Moskva, MGU imeni M.V. Lomonosova, Jekonomicheskij fakul'tet; 18–20 aprelja 2012 g. TEIS, 2012. 808 p.

4. Dezhina I.G. Mehanizmy gosudarstvennogo finansirovanija nauki v Rossii [Mechanisms of state financing of Science in Russia]. – Moskva : IJeP, 2006. 130 p.

5. Mindeli L.Je., Chernyh S.I. i dr. Finansirovanie nauki i innovacij v Rossii: sostojanie, problemy, perspektivy [Financing of science and innovations in Russia: condition, problems and perspectives]. M. : Institut problem razvitija nauki RAN, 2010. 286 p.

6. Doklad o rezul'tatah i osnovnyh napravlenijah dejatel'nosti na 2011–2013 gody. [Report about results and main activity directions for 2011–2013]. M. : Ministerstvo obrazovanija i nauki Rossijskoj Federacii. Moskva, dekabr' 2010. 361 p.

7. Putin V.V. Doklad na Sovete pri Prezidente RF po nauke i obrazovaniju 29.10.2012. [Report for the Board on Science and Education at the President of Russian Federation]. http://www.interfax.ru/society/txt.asp?id=273344

8. Programma povyshenija jeffektivnosti bjudzhetnyh rashodov na period do 2012 goda (osnovnye polozhenija) [Program of increasing effectiveness of budget expenses for the period to 2012 (main regulations)]., prinjata rasporjazheniem Pravitel'stva RF ot 30.06.2010 № 1101–r.

9. Federal'naja celevaja programma «Nauchnye i nauchno–pedagogicheskie kadry innovacionnoj Rossii» na 2009–2013 gody. [Federal target program "Scientific and pedagogical human resources of innovative Russia" 2009–2013]. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 03.03.2012. №184.

10. Pravila predostavlenija grantov dlja fizicheskih lic i grantov v forme subsidij dlja juridicheskih lic iz federal'nogo bjudzheta v ramkah realizacii federal'noj celevoj programmy «Nauchnye i nauchno–pedagogicheskie kadry innovacionnoj Rossii» na 2009–2013 gody. [Rules of providing grants for the private entities and grants in the form of subsidies for legal entities from the federal budget within the framework of the target program "Scientific and pedagogical human resources of innovative Russia" 2009–2013].

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ

Гудкова Ангелина Александровна, кандидат экономических наук, зав. сектором,

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно–исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно–консультационный центр экспертизы»

ул. Академика Миллионщикова, д. 20, г. Москва, 115446, Россия

Лебедев К.В., кандидат экономических наук,

Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Научно–исследовательский институт – Республиканский исследовательский научно–консультационный центр экспертизы»

ул. Академика Миллионщикова, д. 20, г. Москва, 115446, Россия

DATA ABOUT THE AUTHORS

Angelina Aleksandrovna Gudkova, Candidate of Economics, Head of Sector,

Federal State Budget Scientific Institution "Research Institute – Republican Research Scientific and Consultation Expertise Center"

Academician Millionshchikov Str., 20, Moscow, 115446, Russia

K.V. Lebedev, Candidate of Economics,

Federal State Budget Scientific Institution "Research Institute – Republican Research Scientific and Consultation Expertise Center"

Academician Millionshchikov Str., 20, Moscow, 115446, Russia

УДК 336.2

МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РОСТА: ПРИМЕР ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ

Кондрашихин А.Б.

Рассмотрены особенности использования бюджетных рычагов развития города в условиях трансформации бюджетно–налоговой системы. Определены основные трудности в реализации программ социально–экономического развития через бюджетирование.

Целью статьи является анализ современных возможностей приложения теоретических подходов к практике финансового управления социально–экономическим развитием на примере местного бюджета города Севастополь.

Местные бюджеты и бюджетные рычаги сегодня являются решающими в социально–экономическом развитии городов. Концентрация финансовых ресурсов в единой бюджетной системе позволяет реализовывать смелые программы, стратегические планы. Приоритетом государственной политики Украины является обеспечение надежной социальной защиты наиболее уязвимых категорий населения: инвалидов, участников боевых действий, ветеранов войны и труда, членов семей погибших воинов, Чернобыльцев, пенсионеров, семей с детьми, малообеспеченных и прочих незащищенных граждан. Их социально–экономические интересы могут реализовываться в русле бюджетных механизмов при участии высококвалифицированных финансистов, практиков хозяйственной деятельности. Катализатором финансовых методов социально–экономического развития территорий может стать наука и система высшего образования, где накапливаются финансовые инновации, передовой опыт, новейшие технологии.

Ключевые слова: *местный бюджет, финансы, налоги, Севастополь.*

LOCAL BUDGET AS INSTRUMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL GROWTH: EXAMPLE OF SEVASTOPOL

Kondrashyhin A.B.

The article considers peculiarities of applying budget levers for the development of city in the conditions of transforming tax and budget system, determines the main difficulties in the realization of programs of social and economic development by means of budgeting.

Aim of the article is analysis of current possibilities for applying theoretical approaches in practice of financial management of social and economic development on the example of local budget of Sevastopol.

Conclusions: Local budget and budget levers are for the time being decisive in social and economic development of cities. Concentration of financial resources in single budget system permits to realize advanced programs and strategic plans. Priority of the state policy of Ukraine is provision of the reliable social protection for the most vulnerable population: invalids, combatants, veterans of war and labor, family members of dead soldiers, Chernobyl cleanup veterans, pensioners, families with children, disadvantaged and other unprotected citizens. Their social and economic interests may be realized within the framework of budget mechanisms with the participation of highly qualified financial experts and business practitioners. Science and higher education system accumulating financial innovations, advanced experience and the newest technologies may activate financial methods of social and economic development.

Key words: *local budget, finances, taxes, Sevastopol.*

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими задачами. Модернизация системы государственного управления и финансового хозяйства Украины подталкивается внешними вызовами, углублением финансово–экономического кризиса в странах Европейского Союза, интеграционными тенденциями со стороны близлежащих стран–соседей. Финансизация большинства сторон общественной жизни в третьем тысячелетии от Р.Х. приводит к императивности взглядов некоторых субъектов управления относительно роли и места финансовых активов в социально–экономическом развития территорий, коллектива, личности. Абстрагирование финансовых отношений, углубление разрыва между трудовой стоимостью и оплатой труда конкретного участника общественного производства накаляют финансовую атмосферу, что особенно ощутимо в распределении местных финансов. Актуализируются проблемы гармоничного сочетания местных бюджетов с задачами комплексного неразрушающего развития регионов.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых положено начало решению данной проблемы, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Вопросам устойчивого развития местных бюджетов посвящены исследования отечественных и зарубежных ученых Васылыка О. Д., Гайдара Е. Т., Кравченко В. И., Кириленко О. П., Федосова В. М. и многих

 © Кондрашихин А.Б., 2013

других [1]. Однако практика организации местных финансов убедительно свидетельствует о недостаточности лишь теоретических разработок академического плана [2], требует настойчивости во внедрении новейших методов финансового управления в реальную жизнь [3]. Чаще всего препонами воссоединения финансовой практики с научными изысканиями рассматриваются теоретическая неосведомленность субъектов, ответственных за финансовые решения на местном уровне, их невысокая финансовая квалификация и культура, отсутствие профильного образования, ряд других факторов.

Целью статьи является анализ современных возможностей приложения теоретических подходов к практике финансового управления социально–экономическим развитием на примере местного бюджета города Севастополь.

Изложение основного материала исследования. Севастополь является уникальным местом на карте мира по своему геополитическому расположению, административно–территориальному статусу, исторической насыщенности памятниками и объектами культурного наследия, духовному настрою жителей. Водоворот трансформационных процессов, охвативших экономическую территорию бывшего СССР, затянул и Севастополь с его неповторимыми факторами общественного производства и структурой производительных сил. Из города–героя Всесоюзного значения, города Русской Славы началось постепенное превращение в качественно иное территориальное образование по нечеткой модели, в отсутствии прогноза и стратегии движения громады. При этом мощнейшим двигателем социально–экономических трансформаций стал местный бюджет.

Субъектом бюджетного процесса выступает Севастопольский городской Совет (Горсовет), избираемый в количестве 75 депутатов. Местом дислокации является здание бывшего Севастопольского Горкома КПУ, расположенное по адресу: 99011, г. Севастополь, ул. Ленина, 3. Горсовет функционирует в рамках законодательства Украины, Конституции Украины, имеет Регламент и другие внутренние документы, атрибуты для устойчивой работы, обеспечен средствами связи. Имеется официальный сайт Горсовета, на котором содержится информация о состоянии бюджетного процесса по 2012 год включительно. Руководствуясь Бюджетным кодексом Украины [2], Законами Украины «О Государственном бюджете Украины на 2012 год» [4], «О местном самоуправлении в Украине» [5], Налоговым кодексом Украины [6], Горсовет своим решением утвердил такие макропоказатели для развития города в 2012 году [7]:

1) объем доходов городского бюджета (ГБ) города Севастополя – 1 632 094,1 тыс. гривен (1 354 423,6 – в 2011 году или рост на 20,53 %) [8], в т. ч. общего фонда – 1 433 527,3 тыс. гривен (1 195 992,2 – в 2011 году или рост на 19.90 %), специального фонда – 198 566,8 тыс. гривен (158 431,4 – в 2011 году или рост на 25,95 %), из них бюджет развития – 71 165,9 тыс. грн. (52 400,0 – в 2011 году или рост на 36,51 %);

2) объем расходов ГБ Севастополя – 1 631 094,1 тыс. гривен (1 354 223,6 – в 2011 году или рост на 20,46 %) [8], в т. ч. общего фонда – 1 389 597,3 тыс. гривен (1 173 074,3 – в 2011 году или рост на 18,50 %), специального фонда – 241 496,8 тыс. гривен (181 149,3 – в 2011 году или рост на 33,15 %) по временной классификации расходов и кредитования местных бюджетов согласно отдельных приложений (№ 2) и главным распорядителям средств (№ 3) соответственно;

3) профицит общего фонда ГБ – 43 930,0 тыс. гривен (22 917,9 – в 2011 году или рост на 91,68 %) [8], который сложился из передачи средств общего фонда ГБ в бюджет развития (специальный фонд) в сумме 43 930,0 тыс. гривен, из них за счет субвенций из государственного бюджета местным бюджетам – 1 584,8 тыс. гривен;

4) дефицит специального фонда ГБ – 43 930,0 тыс. гривен (22 917,9 – в 2011 году или рост на 91,68 %) [8], источниками покрытия которого определены поступления средств из общего фонда в бюджет развития (специальный фонд) в сумме 43 930,0 тыс. гривен;

5) объем оборотного кассового остатка бюджетных средств ГБ – 20 000,0 тыс. гривен (17 000,0 – в 2011 году или рост на 17,65 %) [8];

6) объемы межбюджетных трансфертов (МБТ) бюджетам районов города Севастополя на основании единой методики распределение объема МБТ между ГБ и бюджетами районов в городе с учетом положений постановления Кабинета Министров Украины [9] № 1149 от 08.12.2010 года, в т. ч. дотаций выравнивания – 401 556,9 тыс. гривен (305 819,8 – в 2011 году или рост на 31,37 %) [8]; субвенций (отдельно по видам) – 291 129,2 тыс. гривен (263 880,5 – в 2011 году или рост на 10,23 %) [8];

7) объем возврата кредитов в ГБ – 100,0 тыс. гривен (200,0 – в 2011 году или снижение на 50,0 %) [8] и предоставления кредитов из ГБ – 1 100,0 тыс. гривен (400,0 – в 2011 году или рост на 175,0 %) [8], из них за счет средств бюджета развития – 1 000,0 тыс. гривен (200,0 – в 2011 году или рост на 400,0 %) [8];

8) объем резервного фонда ГБ – 14 076,5 тыс. гривен (15 013,1 – в 2011 году или снижение на 6,24 %) [8];

9) средства на реализацию государственных и региональных отраслевых программ в составе расходов ГБ – 297 807,3 тыс. гривен (191 826,1 – в 2011 году или рост на 55,21 %) [8].

Как следует из сопоставительного анализа, бюджетная ситуация в городе Севастополе оставалась сложной в 2012 году даже относительно показателей ГБ за предыдущий период. Так, рост доходной части ГБ обеспечивался в основном за счет источников специального фонда, при этом наблюдался опережающий рост объемов дотации выравнивания. Увеличились объемы кредитования средствами ГБ, причем сумма резервного фонда была уменьшена на 6,24 %. Положительным моментом для социально–экономического развития города следует считать увеличение более чем наполовину (55,21 %) финансирования государственных и региональных программ.

Сравнительный анализ экономической структуры защищенных статей расходов общего фонда ГБ в ушедшем году показывает полное их совпадение по количеству (9 единиц) и содержанию: оплата труда работников бюджетных учреждений; начисления на заработную плату; приобретение медикаментов и перевязочных материалов; обеспечение продуктами питания; оплата коммунальных услуг и энергоносителей; текущие трансферты населению; текущие трансферты местным бюджетам; подготовку кадров высшими учебными заведениями I–IV уровней аккредитации; обеспечение инвалидов техническими и другими средствами реабилитации, изделиями медицинского назначения для индивидуального пользования [7,8].

Одинаковыми в бюджетах ушедшего 2012 года и ему предшествовавшего 2011 оставались структура планирования и содержание Перечней объектов, финансирование которых проводилось за счет средств бюджета развития; формулировка прав городскому финансовому управлению по согласованию с постоянной комиссией Горсовета (по вопросам бюджета, финансов, социально–экономического, инвестиционного развития города и регуляторной политики) вносить изменения в роспись ГБ в случае изменения объемов субвенций и дотаций из государственного бюджета или выделения дополнительных целевых трансфертов. Перечисление дотаций выравнивания бюджетам районов города Севастополя осуществлялось путем применения нормативов ежедневных отчислений от поступления доходов в общий фонд ГБ согласно отдельному приложению (№ 4) к тексту ГБ.

Приоритетность покрытия потребностей средств бюджетов всех уровней была неизменной. От распорядителей средств бюджетов всех уровней требовалось: обеспечить в первоочередном порядке потребность в средствах на оплату труда работников бюджетных учреждений в соответствии с установленными действующим законодательством Украины условиями оплаты труда и размера минимальной заработной платы; на проведение расчетов за электрическую и тепловую энергию, природный газ, водопотребление, водоотведение и услуги связи, которые потребляются бюджетными учреждениями. Были утверждены лимиты потребления энергоносителей в натуральных показателях для каждого бюджетного учреждения, исходя

из объемов соответствующих бюджетных ассигнований, разработаны мероприятия по оптимизации расходов и эффективному использованию бюджетных средств.

Структура доходных частей ГБ практически совпадала (25 статей) за исключением замены статьи «фиксированный налог на доходы от предпринимательской деятельности, в части, принадлежащей местному бюджету, собираемый на территории города» ГБ предшествующего года на статью «плата за использование прочих природных ресурсов» в бюджете ушедшего года. Основными из них были такие [3]:

1) налог на доходы физических лиц, собираемый на территории города – 3,4 млн. гривен, причем отмечен рост объемов на 19,1 % (увеличение более чем на 112 млн. гривен);

2) плата за пользование (50 %) недрами для добычи полезных ископаемых общегосударственного значения (кроме платы за пользование недрами в пределах континентального шельфа и исключительной (морской) экономической зоны) – более 130 % или на 4,6 млн. гривен больше, чем в 2011 году;

3) другие доходы, подлежащие зачислению в ГБ в соответствии с законодательством и являющиеся доходами, которые не учитываются при определении объема МБТ дополнительных финансовых ресурсов – их в результате поступило 4,4 млн. гривен.

Другими немаловажными статьями дохода ГБ ушедшего года были: 50 % сбора за специальное использование лесных ресурсов в части древесины, заготовленной в порядке рубок главного использования; 50 % сбора за специальное использование воды (кроме сбора за специальное использование воды водных объектов местного значения); плата за лицензии и сертификаты, которая уплачивалась лицензиатами, осуществлявшими деятельность на территории города; плата за лицензии на производство спирта этилового, коньячного и плодового, алкогольных напитков и табачных изделий, зачисляемая лицензиатами, которые осуществляли деятельность на территории города, включая плату за лицензии на право экспорта, импорта и оптовой торговли такими спиртами; плата за лицензии на право экспорта, импорта алкогольных напитков и табачных изделий, зачисляемая лицензиатами, которые осуществляли деятельность на территории города; плата за государственную регистрацию (кроме регистрационного сбора за проведение государственной регистрации юридических лиц и физических лиц – предпринимателей); плата за лицензии на право оптовой (розничной) торговли алкогольными напитками и табачными изделиями, зачисляемая лицензиатами, которые осуществляли деятельность на территории города; плата за землю, собираемая на территории города; часть чистой прибыли (дохода) коммунальных унитарных предприятий и их объединений, созданных городским Советом, в порядке, им же утвержденном; плата за размещение временно свободных средств ГБ (кроме средств, полученных высшими и профессионально–техническими учебными заведениями от размещения на депозитах временно свободных бюджетных средств, полученных за предоставление платных услуг, если таким заведениям законом предоставлено соответствующее право); административные штрафы, которые налагались городскими органами исполнительной власти и городского Совета или образованными ими в установленном порядке административными комиссиями; штрафные санкции вследствие невыполнения заключенных распорядителем бюджетных средств договоров с субъектами ведения хозяйства на приобретение товаров, работ и услуг за счет средств ГБ; поступления от арендной платы за пользование целостными имущественными комплексами предприятий, их структурных подразделений и недвижимым имуществом, в том числе в полном объеме средства за пользование недвижимым имуществом, когда арендодателем выступает коммунальное предприятие, учреждение, организация, в полном хозяйственном ведении или оперативном управлении которого находятся основные средства, превышающее 200 квадратных метров на одно предприятие (учреждение, организацию) и находящееся в коммунальной собственности городского Совета; средства, полученные вследствие проведения процедур закупок; средства от реализации бесхозного имущества, находок, наследства, имущества, полученного территориальной громадой в порядке наследования или дарения, а также валютные ценности и денежные средства, собственники которых неизвестны; 80 % средств, полученных предприятиями, учреждениями, организациями, которые содержались за счет средств ГБ, за сданные в виде отходов и лома золото, платину, металлы платиновой группы, драгоценные камни, и 50 % средств, полученных этими предприятиями, учреждениями, организациями за сданные в виде отходов и лома серебра.

Важнейшими стабилизаторами ГБ и социально–экономического развития Севастополя стали:

1) дотация выравнивания из государственного бюджета;

2) дотации и субвенции государственного бюджета бюджету города Севастополя и городскому бюджету города Севастополя.

На протяжении 2012 года бюджету города Севастополя был увеличен годовой объем государственных трансфертов на 331,3 млн. гривен, их объем достиг уровня 931,7 млн. гривен. За этот же период полученный объем МБТ превысил сумму выделенных средств в 2011 году на 142,7 млн. гривен (рот на 22%). В структуре трансфертных средств преобладали средства социальных субвенций, которые выросли по отношению к выделенным средствам предыдущего года на 19% или на 48,3 млн. гривен. Данный рост был обусловлен значительным увеличением получателей выплат при рождении ребенка.

Были выделены средства целевых дополнительных дотаций на сумму 29,3 млн. гривен, некоторые из них в 2011 году отсутствовали. Так, впервые были получены в 2012 году средства стимулирования местных органов власти за перевыполнение годовых расчетных показателей по налогу на прибыль и акцизного налога (9,7 млн. гривен), на оплату труда работников бюджетных учреждений (17,6 млн. гривен). Из государственного бюджета Украины в 2012 году поступило 877,8 млн. гривен трансфертных средств. Однако возникли трудности в работе государственной казначейской службы Украины и ее Управления в городе Севастополе. Из–за отсутствия средств на едином казначейском счете, а также в связи с изменением порядка зачисления средств субвенции, ранее зачисляемой в специальный фонд бюджета, не удалось провести платежи и в конце бюджетного периода в госбюджет Украины было возвращено 52,9 млн. гривен средств субвенций общего фонда и 37,5 млн. гривен средств субвенции специального фонда. Эти суммы были предназначены для развития социально–экономической сферы города Севастополя, а фактически – утрачены. Таким образом реальный объем трансфертных средств в 2012 году составил 787,5 млн. гривен.

Источниками формирования специального фонда ГБ Севастополя в 2012 году были:

1) поступления в бюджет развития согласно отдельной классификации;

2) сбор за первую регистрацию транспортных средств, зарегистрированных в городе Севастополе;

3) налог с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов, зарегистрированных в городе Севастополе;

4) сбор за осуществление торговой деятельности нефтепродуктами, сжиженным и сжатым газом на стационарных, малогабаритных и передвижных автозаправочных станциях, заправочных пунктах;

5) 70 % денежных взысканий за вред, причиненный нарушением законодательства об охране окружающей природной среды в результате хозяйственной и другой деятельности, собираемых на территории города;

6) собственные поступления бюджетных учреждений, которые содержатся за счет городского бюджета, в том числе в полном объеме – средства за недвижимое имущество, когда арендодателем выступает коммунальное предприятие, учреждение, организация, в полном хозяйственном ведении или оперативном управлении которого находятся основные средства, не превышающее 200 квадратных метров на одно предприятие (учреждение, организацию);

7) 70 % экологического налога, собираемого на территории города;

8) 70 % сбора за загрязнение окружающей природной среды, собираемого на территории города;

9) поступления в целевые фонды, созданные городским Советом (регистрационные взносы за подачу заявлений на приватизацию объектов коммунальной собственности; регистрационные сборы за регистрацию покупателей для участия в аукционе, поступавшие в Фонд оптимизации структуры коммунального имущества; средства от размещения внешней рекламы, поступавшие в целевой фонд Севастопольского городского Совета «Средства от размещения внешней рекламы»);

10) возвращение кредитов, предоставленных из ГБ индивидуальным сельским застройщикам, молодым семьям и одиноким молодым гражданам на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья, а также пеня и проценты за пользование ими;

11) поступления средств от возмещения потерь сельскохозяйственного и лесохозяйственного производства;

12) целевые и добровольные взносы предприятий, учреждений, организаций и граждан в фонд охраны окружающей природной среды;

13) другие доходы, определенные частью второй статьи 69 Бюджетного кодекса [2];

14) субвенция государственного бюджета местным бюджетам на развитие социально–экономической сферы города Севастополя и других населенных пунктов, в которых дислоцируются воинские формирования Черноморского флота Российской Федерации на территории Украины;

15) субвенция государственного бюджета местным бюджетам на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание улиц и дорог коммунальной собственности в населенных пунктах.

Поступления в бюджет развития включали:

- единый налог, собираемый на территории города;
- налог на недвижимое имущество, отличное от земельного участка, собираемый на территории города;
- дивиденды (доход), начисленные на акции (части, паи) хозяйственных обществ, в уставных капиталах которых имеется имущество территориальной громады города Севастополя;
- плату за предоставление местных гарантий;
- 100 % средств от отчуждения имущества, которое находится в коммунальной собственности;
- средства от продажи земельных участков несельскохозяйственного назначения или прав на них коммунальной собственности;
- 90 % средств от продажи земельных участков несельскохозяйственного назначения или прав на них, которые находятся в государственной собственности до разграничения земель государственной и коммунальной собственности (кроме земельных участков несельскохозяйственного назначения, которые находятся в государственной собственности, на которых расположены объекты, подлежащие приватизации);
- средства паевого участия в развитии инфраструктуры города, полученные в соответствии с Законом Украины «О регулировании градостроительной деятельности»;
- субвенции из других бюджетов на выполнение инвестиционных программ (проектов);
- средства от возврата ссуд, которые предоставлялись из ГБ до вступления в силу Бюджетного кодекса, и проценты, уплаченные за пользование ими;
- заимствование, осуществленное в порядке, определенном Бюджетным кодексом и другими законами Украины;
- средства, которые передаются из общего фонда ГБ по решениям городского Совета.

Отдельным пунктом решения Горсовета о бюджете оговорен порядок внесения изменений в перечни объектов, утвержденных этим решением, а именно: изменения вносятся в порядке, предусмотренном решением городского Совета «О Программе экономического и социального развития города Севастополя на 2012 год» [13], а также в порядке перераспределения средств дополнительных дотаций из государственного бюджета местным бюджетам на компенсацию потерь доходов вследствие размещения объектов Черноморского флота Российской Федерации на территории городов Севастополя и других населенных пунктов – в сумме 117 176,5 тыс. гривен; на компенсацию потерь доходов местных бюджетов вследствие предоставленных государством налоговых льгот по плате земельного налога субъектам космической деятельности и субъектам самолетостроения – в сумме 850,0 тыс. гривен, которые направляются в целом на расходы ГБ по делегированным и собственным полномочиям.

Порядок распределения в 2012 году средств, полученных в специальный фонд ГБ, предусматривал их направление на финансирование:

- расходов, определенных частью второй статьи 71 Бюджетного кодекса Украины [2] и за счет источника, определенного п. 15.1 [7];
- ремонта, реконструкции и содержания автомобильных дорог коммунальной собственности, автомобильных дорог общего пользования местного значения, потребности дорожного хозяйства и природоохранных мероприятий на водоемах и за счет источника, определенного п.п. 15.2–15.4 [7];
- мероприятий, связанных с охраной окружающей природной среды и за счет источников, определенных п.п. 15.5 – 15.8, 15.11 [7], включая трансферты местным бюджетам города;
- льготного кредита индивидуальным сельским застройщикам и за счет источника, определенного п. 15.10 [7];
- льготного кредита молодым семьям и одиноким молодым гражданам на строительство (реконструкцию) и приобретение жилья и за счет источника, определенного п. 15.11 [7];
- мероприятий в соответствии с пунктом 4 статьи 13 Бюджетного кодекса Украины [2] и за счет источника, определенного п. 15.6 [7];
- мероприятий, связанных с исполнением организационных функций Фонда коммунального имущества города Севастополя и выполнением программы инвентаризации коммунального имущества города, решений городского Совета в части приобретения, строительства коммунального имущества и за счет источника, определенного п.15.9.1 [7];
- программы развития лесного хозяйства и за счет источника, определенного п. 15.12. [7);
- задач обеспечения и реализации культурных и социально–экономических программ развития города за счет источника, определенного п. 15.9.2 [7].

Установлено распределение зачисления средств между уровнями бюджета в размере 100 % – в ГБ:

1) налога с владельцев транспортных средств и других самоходных машин и механизмов и сбора за первую регистрацию транспортного средства, сбора за осуществление торговой деятельности нефтепродуктами, сжиженным и сжатым газом на стационарных, малогабаритных и передвижных автозаправочных станциях, заправочных пунктах;

2) 70 % сбора за загрязнение окружающей природной среды и экологического налога и 70 % денежных взысканий за вред, нанесенный нарушением законодательства об охране окружающей природной среды вследствие хозяйственной и другой деятельности;

3) единого налога.

Коммунальные унитарные предприятия и их объединения уплачивали в общий фонд ГБ часть чистой прибыли (дохода) в размере 20 %. Дивиденды, начисляемые по результатам финансово–хозяйственной деятельности за 2011 год хозяйственными обществами, в уставных капиталах которых Севастопольский городской Совет имеет 50 и более % акций (долей паев), уплачивались непосредственно в ГБ.

Модернизация бюджетно–налоговой системы нашла свое отражение в распределении ставок единого налога для физических лиц – предпринимателей, осуществляющих хозяйственную деятельность на территории города Севастополя:

- для первой группы плательщиков единого налога – в размере 10 % размера минимальной заработной платы, установленной законом на 1 января налогового (отчетного) года, из расчета на месяц, на все виды деятельности, разрешенные для данной группы плательщиков единого налога, со всеми ограничениями и особенностями, изложенными в главе 1 раздела XIV Налогового кодекса Украины [6].;
- для второй группы плательщиков – в размере 20 %.

Были назначены и другие мероприятия, подготавливающие бюджетно–налоговую систему города Севастополь к новым реалиям работы: в части мобилизации платы за аренду, за парковку транспортных средств, туристического сбора и организации учета отдыхающих лиц.

Актуальным для социально–экономического будущего Севастополя является вопрос льготирования. Так, компенсация льгот на жилищно–коммунальные услуги, услуги связи, приобретение твердого топлива и сжиженного газа, предоставленных по решениям городского Совета, производилась из районных бюджетов путем передачи средств из ГБ в виде целевой субвенции на исполнение собственных полномочий в сумме 10 000,0 тыс. гривен. Были установлены на 2012 год нормы потребления топлива, реализуемого льготным категориям граждан, не имеющих центрального отопления, из расчета на семью в год в следующих объемах: уголь – 1,0 тонна; дрова – 0,5 с/склад. м/куб.; жидкое топливо – 1,0 тонна; сжиженный баллонный газ – 1 баллон. При этом граничный показатель стоимости одного кубического метра дров при предоставлении льгот наличными денежными средствами для возмещения затрат на их приобретение не мог превышать 200 гривен.

Исследовательская активность проблематики местного бюджета частично отражается счетчиками посещаемости сайта и соответствующих его рубрик. Так, рубрику «Городской бюджет» за все время посетило 590 пользователей, из них интересовались бюджетом 2012 года – 464 человека, 2011 – 405. Результаты выполнения Севастопольского городского бюджета за 2012 год в Интернет–режиме по состоянию на 30 марта 2013 года изучали 24 лица. Очевидно, количественные показатели не освещают потенциальные возможности сближения теоретиков местных финансов с практиками – специалистами управлений Горсовета и Севастопольской городской государственной администрации, общественности города, контролирующих и правоохранительных органов.

Оптимистичными выглядят Отчеты о выполнении ГБ за 2012 и ему предшествовавший годы. Так, всего в виде налогов, сборов (обязательных платежей) в общий фонд ГБ была зачислено 980,2 млн. гривен, что по мнению специалистов отражает удачность государственной политики модернизации бюджетно–налоговой системы и Программы экономических реформ на 2010–2014 годы «Зажиточное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство» [3]. В 2012 бюджетном году проявилась стабильность наполняемости бюджетов всех уровней, что позволило обеспечить социальную направленность местного бюджета, реализацию социально–экономического вектора развития города.

Немаловажную роль в инструментализации социально–экономических рычагов сыграл человеческий фактор. Приняты меры для обеспечения выполнения утвержденных показателей специального фонда, в том числе бюджета развития. Объем поступивших средств в бюджет развития составил 136 % утвержденного годового задания. Проведенная местной властью работа позволила наполнить бюджет развития 1,5 млн. гривнами средств паевого участия застройщиков в социальной инфраструктуре города. Позитивно повлияло на наполняемость бюджета развития изменение законодательства в сфере упрощенной системы налогообложения, в результате чего поступления единого налога увеличились более чем в 2 раза.

Результатом активного администрирования налогов, усовершенствования отдельных норм налогообложения стало превышения объема поступления в 2012 году в ГБ средств относительно: дореформенного 2010 года – более чем на 36% (или на 305,1 млн. гривен) и предыдущего 2011 года – на 24 % (или на 373,9 млн. гривен). Фактический объем средств ГБ Севастополя за 2012 год составил 1 928,9 млн. гривен, из которых МБТ сформировались в сумме 787,4 млн. гривен. Запланированные объемы мобилизации налогов и платежей в общий и специальный фонды ГБ были освоены полностью. В целом объем специального фонда по мобилизации налогов и сборов сформировался в сумме 161,3 млн. гривен, что составляет 120,2 % от плана. Всего в виде налогов, сборов (обязательных платежей) в общий и специальный фонды ГБ Севастополя зачислено 1 141,5 млн. гривен.

Исполнение ГБ по доходам положительно отразилось на его исполнении и по расходам. В 2012 году кассовые расходы ГБ составили 1 817,1 млн. гривен, что на 24,6 % превышают показатель 2011 года. Уровень исполнения годового плана составил 87,8 %. Расходы общего фонда ГБ проведены на уровне 96,5 % от утвержденного объема. Объем кассовых расходов общего фонда в 2012 году вырос по отношению к предыдущему году на 32,7 % (или на 390,0 млн. гривен).

Показательными для оценки эффективности бюджетных инструментов социально–экономического развития города видятся итоги содержания бюджетных учреждений и проведенные мероприятия в области социально–культурной сферы в 2012 году. Всего на эти цели было направлено 569,2 млн. гривен, что составляет 66,7 % от объема запланированных средств без учета передачи районам МБТ. В первоочередном порядке финансировались защищенные статьи и приоритетные расходы общего фонда бюджета, по которым в 2012 году освоено 530,2 млн. гривен, в том числе:

- оплата труда работников бюджетных учреждений с начислениями – 436,8 млн. гривен, что на 20,9 % (75,6 млн. гривен) больше чем в 2011 году;
- оплата коммунальных услуг и энергоносителей – 40,2 млн. гривен, что на 12,9 % (4,6 млн. гривен) больше чем в 2011 году.

Для реализации законодательства Украины в сфере обеспечения льгот, преимуществ и гарантий относительно углубления адресности государственной поддержки наиболее уязвимых категорий населения за счет средств субвенций государственного бюджета в 2012 году направлено бюджетам районов 287,8 млн. гривен, что превышает показатель 2011 года на 48,4 млн. гривен или на 20,2 %. Рост показателя позволил обеспечить предоставление льгот и субсидий более 92,3 тысячам семей, в том числе наличными средствами для приобретения твердого топлива и сжиженного газа – 1,3 тысячам семей.

За 2012 год из ГБ бюджетам районов было перечислено трансфертов на общую сумму 743,6 млн. гривен. По сравнению с предыдущим годом объем трансфертов возрос на 160,0 млн. гривен или на 27,4%. С целью снижения напряженности в связи с ростом тарифов на жилищно–коммунальные услуги порядка 3,0 тысяч лиц получили субсидии для оплаты данных услуг. Среднемесячный размер субсидии в 2012 году составил 84 гривны. Объем средств, направленных на субсидии населению на жилищно–коммунальные услуги, твердое топливо, сжиженный газ, составил 3,1 млн. гривен.

Выводы. Местные бюджеты и бюджетные рычаги сегодня являются решающими в социально–экономическом развитии городов. Концентрация финансовых ресурсов в единой бюджетной системе позволяет реализовывать смелые программы, стратегические планы. Приоритетом государственной политики Украины является обеспечение надежной социальной защиты

наиболее уязвимых категорий населения: инвалидов, участников боевых действий, ветеранов войны и труда, членов семей погибших воинов, Чернобыльцев, пенсионеров, семей с детьми, малообеспеченных и прочих незащищенных граждан. Их социально–экономические интересы могут реализовываться в русле бюджетных механизмов при участии высококвалифицированных финансистов, практиков хозяйственной деятельности. Катализатором финансовых методов социально–экономического развития территорий может стать наука и система высшего образования, где накапливаются финансовые инновации, передовой опыт, новейшие технологии. Перспективным видится в дальнейшем изучение мотивов принятия финансовых решений лицами – представителями субъектов бюджетного процесса, поиск закономерностей, выявление тенденций в этом сложнейшем и актуальнейшем аспекте развития общества.

Список использованных ресурсов

1. Фінансова система регіонів : методологія, аналіз, практика [Текст] : монографія / З. В. Герасимчук, Л. І. Федулова, Л. А. Пашко [та ін.]. – Київ – Севастополь – Донецьк: АМУ, 2012. – 398 с.

2. Бюджетний Кодекс України від 8 липня 2010 року № 2456–VI // Урядовий кур'єр від 17 серпня 2010 р. – № 151.

3. Нестерова И.М. Информация об исполнении городского бюджета города Севастополь за 2012 год // Официальный сайт Севастопольского городского Совета, 30.03.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sevsovet.com.ua/ . – Заголовок с экрана.

4. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» № 4282–VI від 22 грудня 2011 року Із змінами № 4647–VI від 12.04.2012 р.; № 4866–VI від 24.05.2012 р.; № 4961–VI від 08.06.2012 р.; № 4968–VI від 19.06.2012 р.; № 4994–VI від 21.06.2012 р.; № 5022–VI від 22.06.2012 р.; № 5183–VI від 04.07.2012 р.; № 5185–VI від 04.07.2012 р.; № 5186–VI від 04.07.2012 р.; № 5187–VI від 04.07.2012 р.; № 5189–VI від 30.07.2012 р.; № 5190–VI від 30.07.2012 р.; № 5191–VI від 30.07.2012 р.; № 5234–VI від 06.09.2012 р.; № 5235–VI від 06.09.2012 р.; № 5236–VI від 06.09.2012 р.; № 5253–VI від 18.09.2012 р.; № 5303–VI від 02.10.2012 р.; № 5304–VI від 02.10.2012 р.; № 5305–VI від 02.10.2012 р.; № 5306–VI від 02.10.2012 р.; № 5307–VI від 02.10.2012 р.; № 5308–VI від 02.10.2012 р.; № 5309–VI від 02.10.2012 р. // Електронна нормативно–правова база «Законодавство України». – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

5. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 року №280/97–ВР (із змінами та доповненнями) від 06 жовтня 1998 року №163–XIV // Голос України. 1997. – 12 червня 1997 р.

6. Податковий кодекс України № 2755–VI від 2 грудня 2010 року // Голос України. – 2010. – № 229–230. – С. 4–59.

7. О городском бюджете города Севастополя на 2012 год [Текст] / Решение V сессии Севастопольского городского Совета VI созыва от 28 декабря 2011 года № 2303 / Официальный сайт Севастопольского городского Совета, 30.03.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sevsovet.com.ua/

8. О городском бюджете города Севастополя на 2011 год [Текст] / Решение внеочередной сессии Севастопольского городского Совета VI созыва от 29 декабря 2010 года № 145 / Официальный сайт Севастопольского городского Совета, 30.03.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sevsovet.com.ua/

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання розподілу обсягів міжбюджетних трансфертів» № 1149 від 08.12.2010 року [Текст] // Електронна нормативно–правова база «Законодавство України». – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

10. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» від 23 грудня 2010 року № 2857–VI [Текст] // Електронна нормативно–правова база «Законодавство України». – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.

11. Кондрашихін А.Б. Наукове інтерв'ю з Начальником головного фінансового управління Севастопольської міської державної адміністрації Нестерової Іриною Михайлівною [Текст], 30.11.2012 р., за телефоном. – Севастополь, 2012. – 0,0939 д.а. Тривалість – 18 хвилин.

12. Отчет об исполнении городского бюджета города Севастополь за 2011 год // Официальный сайт Севастопольского городского Совета, 30.03.2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sevsovet.com.ua/

13. О Программе экономического и социального развития города Севастополя на 2012 год [Текст] / Решение сессии Севастопольского городского Совета – Севастополь: 2011. – 67 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sevsovet.com.ua/docs/SER2012.doc.

References

1. Gerasymchuk Z.V., Fedulova L.I., Pashko L.A. Finansova systema regioniv : metodologija, analiz, praktyka [Financial system of regions: methodology, analysis and practice]. : monografija Kyi'v – Sevastopol' – Donec'k: AMU, 2012. 398 p.

2. Bjudzhetnyj Kodeks Ukrai'ny vid 8 lypnja 2010 roku № 2456–VI [Budget Codex of Ukraine dated July 8, 2010, No 2456–VI]. // Urjadovyj kur'jer vid 17 serpnja 2010 r. №151.

3. Nesterova I.M. Informacija ob ispolnenii gorodskogo bjudzheta goroda Sevastopol' za 2012 god [Information about performance of Sevastopol local budget for 2012]. // Oficial'nyj sajt Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta, 30.03.2013 g. http://sevsovet.com.ua/

4. Zakon Ukrai'ny «Pro Derzhavnyj bjudzhet Ukrai'ny na 2012 rik» № 4282–VI vid 22 grudnja 2011 roku [Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2012", No 4282–VI dated December 22, 2011]. Iz zminamy № 4647–VI vid 12.04.2012 r.; № 4866–VI vid 24.05.2012 r.; № 4961–VI vid 08.06.2012 r.; № 4968–VI vid 19.06.2012 r.; № 4994–VI vid 21.06.2012 r.; № 5022–VI vid 22.06.2012 r.; № 5183–VI vid 04.07.2012 r.; № 5185–VI vid 04.07.2012 r.; № 5186–VI vid 04.07.2012 r.; № 5187–VI vid 04.07.2012 r.; № 5189–VI vid 30.07.2012 r.; № 5190–VI vid 30.07.2012 r.; № 5191–VI vid 30.07.2012 r.; № 5234–VI vid 06.09.2012 r.; № 5235–VI vid 06.09.2012 r.; № 5236–VI vid 06.09.2012 r.; № 5253–VI vid 18.09.2012 r.; № 5303–VI vid 02.10.2012 r.; № 5304–VI vid 02.10.2012 r.; № 5305–VI vid 02.10.2012 r.; № 5306–VI vid 02.10.2012 r.; № 5307–VI vid 02.10.2012 r.; № 5308–VI vid 02.10.2012 r.; № 5309–VI vid 02.10.2012 r. // Elektronna normatyvno–pravova baza «Zakonodavstvo Ukrai'ny». http://zakon1.rada.gov.ua.

5. Zakon Ukrai'ny «Pro misceve samovrjaduvannja v Ukrai'ni» vid 21 travnja 1997 roku №280/97–VR [Law of Ukraine "On Local Self–Governance in Ukraine" dated May 21, 1997, No 280/97–BP]. (iz zminamy ta dopovnennjamy) vid 06 zhovtnja 1998 roku №163–HIV // Golos Ukrai'ny. 1997. – 12 chervnja 1997 r.

6. Podatkovyj kodeks Ukrai'ny № 2755 – VI vid 2 grudnja 2010 roku [Tax Code of Ukraine No 2755–VI dated December 2, 2010]. // Golos Ukrai'ny. 2010. № 229–230. P.4–59.

7. O gorodskom bjudzhete goroda Sevastopolja na 2012 god [On municipal budget of Sevastopol for 2012]. / Reshenie V sessii Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta VI sozyva ot 28 dekabrja 2011 goda № 2303 / Oficial'nyj sajt Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta, 30.03.2013 g. http://sevsovet.com.ua/

8. O gorodskom bjudzhete goroda Sevastopolja na 2011 god [On municipal budget of Sevastopol for 2011]. / Reshenie vneocherednoj sessii Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta VI sozyva ot 29 dekabrja 2010 goda № 145 / Oficial'nyj sajt Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta, 30.03.2013 g. http://sevsovet.com.ua/

9. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny «Pro dejaki pytannja rozpodilu obsjagiv mizhbjudzhetnyh transfertiv» № 1149 vid

08.12.2010 roku [Order of Cabinet of Ministers of Ukraine "On separate issues of distributing volumes of inter–budget transfers", No 1149 dated 08.12.2010]. // Elektronna normatyvno–pravova baza «Zakonodavstvo Ukrai'ny». http://zakon1.rada.gov.ua.

10. Zakon Ukrai'ny «Pro Derzhavnyj bjudzhet Ukrai'ny na 2011 rik» vid 23 grudnja 2010 roku № 2857–VI [Law of Ukraine "On State Budget of Ukraine for 2011" dated December 23, 2010, No 2857–VI]. // Elektronna normatyvno–pravova baza «Zakonodavstvo Ukrai'ny». http://zakon1.rada.gov.ua.

11. Kondrashyhin A.B. Naukove interv'ju z Nachal'nykom golovnogo finansovogo upravlinnja Sevastopol's'koi' mis'koi' derzhavnoi' administracii' Nesterovoi' Irynoju Myhajlivnoju, [Scientific interview with the Head of Chief Financial Administration of Sevastopol City State Administration Iryna Mykhaylivna Nesterova]. 30.11.2012 r., za telefonom. Sevastopol', 2012. 0,0939 d.a. Tryvalist' 18 hvylyn.

12. Otchet ob ispolnenii gorodskogo bjudzheta goroda Sevastopol' za 2011 god [Report on performance of municipal budget of Sevastopol for 2011]. // Oficial'nyj sajt Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta, 30.03.2013 g. http://sevsovet.com.ua/

13. O Programme jekonomicheskogo i social'nogo razvitija goroda Sevastopolja na 2012 god [On Program of economic and social development of Sevastopol for 2012]. / Reshenie sessii Sevastopol'skogo gorodskogo Soveta Sevastopol': 2011. 67 p. sevsovet.com.ua/docs/SER2012.doc.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Кондрашихин Андрей Борисович, доктор экономических наук, доцент
Академия муниципального управления
ул. И. Кудри, 33, г. Киев, 01042, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Andrey Borysovych Kondrashyhin, Doctor of Economics, Associate Professor
Academy of Municipal Administration
I. Kudri Str., 33, Kyiv, 01042, Ukraine

УДК 330.341.1:62.001.7+336

ФИНАНСИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛЕЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сорокина Т.В.

В статье рассматривается бюджетный механизм государственной поддержки отраслей национальной экономики. Анализируется состав, структура и динамика расходов бюджета на отрасли экономики, показана роль целевых отраслевых фондов как источника финансирования. Дается оценка эффективности расходов на государственную поддержку отраслей экономики. Предлагаются меры по повышению их эффективности.

Объект исследования: механизм финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики Республики Беларусь.

Цель исследования: разработать предложения по совершенствованию механизма финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики.

Задачи исследования: проанализировать расходы государства на поддержку реального сектора экономики, источники их финансирования, провести диагностику финансового механизма государственной поддержки отраслей и определить проблемы его функционирования.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Методология исследования: основные положения экономической теории о государственных финансах; труды российских и белорусских ученых и практиков в области финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики.

Результаты исследования: проведен анализ расходов бюджета на отрасли национальной экономики, дана оценка эффективности финансового механизма государственной поддержки отраслей, разработаны меры по его совершенствованию.

Исследование показало, что в условиях развития рыночной экономики в Республике Беларусь правительство рассматривает государственную поддержку отраслей национальной экономики как одну из приоритетных задач финансовой политики, решение которой в значительной степени осуществляется посредством бюджетного механизма.

Ключевые слова: *национальная экономика, бюджет, расходы, финансирование.*

FINANCING STATE SUPPORT OF REAL SECTOR BRANCHES OF BELARUS ECONOMY

Sorokina T.V.

The article considers budget mechanism of state support of national economy branches, analyzes composition, structure and dynamics of budget expenses for the economy branches, assesses the effectiveness of the state expenses for the state support of economy branches and proposes measures to increase their effectiveness.

Object of research: mechanism of financing state support of Belarus national economy branches.

Aim of research: to prepare proposals concerning the improvement of mechanism of financing state support of the national economy branches.

Tasks of research: to analyze expenses of the state for the support of real sector of economy, sources of their financing, diagnose financial mechanism of state support of branches and determine the problems of its functioning.

Methods of research include economic analysis and synthesis, comparison and generalization.

Methodology of research: the main provision of economic theory about state finance; works of Russian and Belorussian scientists and practitioners about financing state support of national economy branches.

Results of research: analysis of budget expenses for the national economy branches was performed; assessment of effectiveness of financial mechanism of state support of branches was provided and measures to increase its effectiveness were proposed.

The research showed that in the conditions of development of market economy in the Republic of Belarus, the government considers state support of national economy branches to be one of priority tasks of financial policy, the execution of which is realized by means of budget mechanism.

Key words: *national economy, budget, expenses, financing.*

 © Сорокина Т.В., 2013

Введение. Национальная экономика представляет собой упорядоченную систему, состоящую из ряда отраслей и определенных сфер деятельности. Эта система имеет сложную функциональную и территориально–производственную структуру, включает межотраслевые и отраслевые звенья, регионы, предприятия и организации.

В рыночной экономике основным источником финансирования реального сектора экономики являются собственные ресурсы субъектов хозяйствования. Дополнительным источником финансирования выступают иностранные инвестиции в экономику.

Вместе с тем, в национальной экономике любого государства присутствуют отрасли и предприятия, государственная поддержка которых необходима в связи с их особой значимостью. В отношении Республики Беларусь речь идет, в первую очередь, о валообразующих отраслях и предприятиях промышленности. Кроме того, государственную поддержку получают энергетика, транспорт, связь, информатика, обеспечивающие инфраструктурное развитие экономики, а также сельское хозяйство и рыболовство, которые формируют продовольственную базу страны. Оказывается поддержка строительству, лесному хозяйству и другим отраслям. Значительная доля государственных финансовых ресурсов направляется в инвестиционную и инновационную сферу.

Актуальность проблемы определяется тем, что в условиях разразившегося мирового финансового кризиса ряд предприятий утратили возможность стабильного финансового обеспечения расширенного воспроизводства и получают государственную поддержку. Однако бюджетные ресурсы государства ограничены, поэтому рациональное их распределение и эффективное использование становится важнейшей задачей в системе государственного регулирования экономического развития.

Между тем, анализ показывает отсутствие связи между объемом финансирования и результатами от экономической деятельности субъектов хозяйствования. Поэтому правомерно ставить вопрос об изменении механизма государственной поддержки отраслей национальной экономики.

Объект исследования: механизм финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики Республики Беларусь

Цель исследования: разработать предложения по совершенствованию механизма финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики.

Задачи исследования: проанализировать расходы государства на поддержку реального сектора экономики, источники их финансирования, провести диагностику финансового механизма государственной поддержки отраслей и определить проблемы его функционирования.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Методология исследования: основные положения экономической теории о государственных финансах; труды российских и белорусских ученых и практиков в области финансирования государственной поддержки отраслей национальной экономики.

Результаты исследования: проведен анализ расходов бюджета на отрасли национальной экономики, дана оценка эффективности финансового механизма государственной поддержки отраслей, разработаны меры по его совершенствованию.

Теоретические основы исследования

Вопросы государственного регулирования экономики посредством финансовых механизмов достаточно широко обсуждаются в современной научной литературе. В частности, теоретическое обоснование участия государственного капитала в регулировании экономического развития в *периоды экономических кризисов* дано Л.С.Черным. Так, он пишет: “Мировой опыт показывает, что изменения в экономической политике являются неизбежным следствием любого кризиса. Это касается и нынешнего кризиса, в ходе которого мы видим, по сути, тенденцию смещения экономической политики развитых и успешно развивающихся стран в направлении существенного роста влияния государства на экономические процессы” (Черной, 2011, с. 304).

Такая тенденция в ряде стран вызвала рост государственных расходов на осуществление мер по стабилизации экономики (Малиновская., Скобелева., Бровкина, (2010). По этому поводу в труде “Бюджетная система Российской Федерации” под редакцией О.В.Врублевской и М.В. Романовского справедливо отмечается, что в расходах бюджета “присутствует целый комплекс отраслей, финансирование которых необходимо в связи с их особой значимостью” (Врублевская, Романовский (ред.). (2008), с. 220). Этот тезис не опровергнут ни одним из современных экономистов.

В то же время вопросы эффективности бюджетных расходов на отрасли экономики и, соответственно, бюджетной политики в этой в сфере, в экономической литературе освещены слабо. Актуальность оценки эффективности бюджетной политики не должна вызывать сомнений. Всегда важно знать, как то или иное решение, а также его реализация отразятся на финансовом положении государства. Однако в настоящее время отсутствуют как официальные методики её определения, так и опубликованные рекомендации по её оценке, разработанные научными коллективами или отдельными учёными (Колесов, 2012).

По этому поводу еще в 2004 г. Улюкаев А.В. отмечал: “Вообще же оценка влияния бюджетных расходов на экономический рост не всегда однозначна, а порой и противоречива. Нельзя говорить об их прямом влиянии…” (Улюкаев, 2004, с. 12).

Действительно, значительная часть государственных инвестиций в сферу экономики может принести отдачу лишь спустя определенное время, а часть из них может оказаться и вовсе неэффективными. Именно поэтому при выработке бюджетной политики следует обоснованно подходить к выбору направлений и объемов расходов. В связи с этим, “все актуальнее становится задача оптимизации бюджетных расходов” (Улюкаев, 2004, с. 13). Ее решение требует выбора приоритетов с учетом ограниченности бюджетных ресурсов, разработки долгосрочной бюджетной стратегии, учитывающей объективную необходимость государственной поддержки отраслей в условиях экономического кризиса и в посткризисный период.

Состав и структура расходов на государственную поддержку отраслей национальной экономики

В соответствии с бюджетной классификацией Республики Беларусь, расходы на отрасли национальной экономики включают расходы на обеспечение деятельности таких отраслей, как сельское хозяйство и рыбохозяйственная деятельность, лесное хозяйство, промышленность, строительство и архитектура, транспорт, дорожное хозяйство, связь, топливо и энергетика, торговля, бытовое обслуживание, потребкооперация, туризм, гидрометеорология, картография и геодезия, а также расходы по регулированию имущественных отношений.

Кроме того, к этой группе относятся расходы, связанные с общими экономическими вопросами, в том числе мероприятия по санации и банкротству, мероприятия и программы по развитию предпринимательства, а также расходы на прикладные научные исследования, научно–технические программы и проекты, связанные с национальной экономикой.

Источниками финансирования расходов на государственную поддержку отраслей национальной экономики являются бюджеты всех уровней, а также входящие в их состав целевые бюджетные фонды.

Таким образом, бюджет финансирует разнообразные направления деятельности в области национальной экономики. В 2009 г. сюда направлено 33,2% расходов консолидированного бюджета РБ, в 2010 г. – 23,4%, а в 2011 г. – 19,5%. Динамика расходов на национальную экономику и их распределение по уровням бюджетной системы приведены в табл. 1.

В расходах консолидированного бюджета удельный вес затрат на отрасли экономики за 2008–2011 гг. сократился на 13%.

В расходах республиканского бюджета доля затрат на отрасли национальной экономики снизилась с 42,0% в 2008 г. до 17,9% в 2011 г, т.е. почти в 2,5 раза. В местных бюджетах этот показатель в течение 2008–2011 гг. имел тенденцию к росту

(10–14,1%), что означало перераспределение нагрузки по финансированию государственной поддержки отраслей реального сектора экономики, а именно усиление ответственности местных бюджетов.

Таблица 1. Расходы бюджета на отрасли национальной экономики в абсолютном выражении и в процентах к расходам бюджета (без учета в составе бюджета средств Фонда социальной защиты населения – ФСЗН) *

	2008		2009		2010		2011	
	Млрд рублей	в % к расходам	Млрд рублей	в % к расходам	Млрд рублей	в % к расходам	Млрд рублей	в % к расходам
Консолидированный бюджет Республики Беларусь								
РАСХОДЫ–всего	50815,5	100	49200,8	100	52980,8	100	79428,2	100
Национальная экономика	16494,9	**32,5**	16359,9	**33,2**	12411,7	**23,4**	15517,2	**19,5**
Республиканский бюджет Республики Беларусь								
РАСХОДЫ–всего	34336,6	100	31646,9	100	34282,1	100	52054,9	100
Национальная экономика	14424,2	**42,0**	13528,4	**42,7**	8749,9	**25,5**	9310,8	**17,9**
Местные бюджеты Республики Беларусь								
РАСХОДЫ–всего	23360,4	100	23446,4	100	28367,8	100	43946,4	100
Национальная экономика	2335,0	**10,0**	2884,4	**12,3**	3661,8	**12,9**	6206,4	**14,1**

** Показатели исполнения бюджета РБ. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/*

Несмотря на рост расходов в абсолютной величине, в сопоставимых ценах положительной динамики показателей расходов на национальную экономику не наблюдалось.

Тенденция к сокращению расходов бюджета на отрасли экономики появилась в 90–е годы, когда их уровень превысил 40%. Так, бюджетные ассигнования в отрасли экономики в 1992 г. составляли 41,8% расходов консолидированного бюджета страны.

Однако стремление к сокращению бюджетных расходов на отрасли национальной экономики не может завершиться полным отказом от бюджетного финансирования этих затрат. И в условиях рынка останутся такие расходы, которые требуют обязательного привлечения государственных средств, ибо, во–первых, продолжает функционировать (хотя и в меньших размерах) государственный сектор экономики, требующий разработки и реализации государственных инвестиционных программ, в соответствии с которыми и осуществляется бюджетное финансирование капитальных затрат; и во–вторых, для стабилизации экономики и развития предпринимательства необходима финансовая помощь государства.

Оценивая этот процесс, необходимо исходить из следующих положений. Снижение прямого бюджетного финансирования отраслей экономики должно иметь разумные пределы и быть научно обоснованным. Не следует забывать, что, только стабилизировав экономику, можно увеличить доходы бюджета.

Для достижения этого необходимы определенные государственные инвестиции в отрасли хозяйства вне жесткой зависимости от дефицитности или сбалансированности государственного бюджета на текущий момент.

Вопрос должен решаться с учетом приоритетов этих вложений, экономической обоснованности их размера, условий предоставления и поиска возможных источников их покрытия. В то же время следует иметь в виду, что ориентация экономики республики лишь на возможности бюджета недопустима.

В 2008–2011 гг. изменились приоритеты в государственной поддержке отраслей национальной экономики (табл. 2).

Таблица 2. Структура расходов консолидированного бюджета на отрасли национальной экономики, %*

	2008	2009	2010	2011
национальная экономика	100	100	100	100
промышленность, энергетика, строительство и архитектура	51,5	45,1	27,8	25,4
сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность	29,5	34,7	44,2	45,8
дорожное хозяйство, транспорт, связь	15,9	17,1	23,2	21,6
Лесное хозяйство	1,1	1,2	2,0	4,3
Прочие расходы	2,0	1,9	2,8	2,9

** Показатели исполнения бюджета РБ. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/*

В анализируемом периоде расходы на промышленность, энергетику, строительство и архитектуру сократились почти вдвое: с 51,5% в 2008 г. до 25,4% в 2011 г. Это позволило увеличить объемы финансирования сельского хозяйства и рыбохозяйственной деятельности, удельный вес которых вырос с 29,5% в 2008 г. до 45,8% в 2011 г. Одновременно выросла доля расходов на финансирование лесного хозяйства (в 4 раза).

Структура источников финансирования расходов на отрасли национальной экономики

Следует отметить, что в финансовом обеспечении государственной поддержки отраслей национальной экономики наряду со средствами бюджета существенную роль играют целевые бюджетные фонды.

Согласно Закону Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2011 год» в составе республиканского бюджета в 2011 году функционировали следующие государственные целевые бюджетные фонды: республиканский фонд охраны природы, фонд национального развития, фонд организации сбора (заготовки) и использования отходов в качестве вторичного сырья, фонд универсального обслуживания (резерва универсального обслуживания), а также инновационные фонды, образуемые республиканскими органами государственного управления, иными государственными организациями.

С 2011 г. упразднен Республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки. В 2012 г. продолжают функционировать в составе бюджета фонд национального развития и инновационные фонды.

Таким образом, отрасли национальной экономики имеют двухканальную систему финансирования: непосредственно средства бюджета и средства целевых бюджетных фондов, общий объем которых в 2011 г. составил 15517,2 млрд. руб., в т.ч. 8539,4 млрд. руб. – бюджет и 6977,8 млрд. руб. – целевые фонды (табл. 3).

Порядок расходования средств государственных целевых бюджетных фондов определяется законом о республиканском бюджете на соответствующий год.

Так, Законом Республики Беларусь “О республиканском бюджете на 2011 год” установлено, что в 2011 году средства *государственного целевого бюджетного фонда универсального обслуживания* направляются на финансирование в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 20 февраля 2007 г. № 96 «О финансировании развития услуг электросвязи общего пользования».

Таблица 3. Источники финансирования расходов на отрасли национальной экономики в 2009– 2011 гг., млрд. руб. *

Источники финансирования	2009	2010	2011
Бюджет	12357,9	5771,3	8539,4
Целевые бюджетные фонды	4002,0	6640,4	6977,8
Итого:	16359,9	12411,7	15517,2

** Материалы к проекту бюджета Республики Беларусь на 2011 год. Часть I. 2010. Минск: Типография УП "ИВЦ Минфина", с. 49, 51, 95, 139.*

В 2011 году доходы *государственного целевого бюджетного республиканского фонда охраны природы* направляются на расходы указанного фонда в соответствии с перечнем мероприятий, утвержденным по распорядителям средств и направлениям использования. В частности, Министерству природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь утверждены расходы на мероприятия, предусмотренные в государственных программах: в программе геологоразведочных работ по развитию минерально–сырьевой базы Беларуси на 2011–2015 годы и на период до 2020 года; в государственной программе развития государственной гидрометеорологической службы на 2011–2015 годы; в государственной программе обеспечения функционирования и развития Национальной системы мониторинга окружающей среды в Республике Беларусь на 2011–2015 годы; в Национальной программе исследования и использования космического пространства в мирных целях на 2008–2012 годы и др.

Министерству лесного хозяйства Республики из фонда охраны природы предусмотрены средства на мероприятия по воспроизводству и охране ресурсов охотничьих животных, развитию инфраструктуры охотничьего туризма, укреплению материально–технической базы охотничьего хозяйства; на мероприятия, предусмотренные в Государственной программе развития системы особо охраняемых природных территорий на 2008–2014 годы и др.

Кроме того, предусмотрены расходы для Государственной инспекции охраны животного и растительного мира при Президенте Республики Беларусь, Национальной академии наук Беларуси и других распорядителей средств.

В 2011 году ресурсы *государственного целевого бюджетного фонда организации сбора (заготовки) и использования отходов в качестве вторичного сырья* направляются на расходы этого фонда в соответствии с финансированием мероприятий, предусмотренных в Государственной программе сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009–2015 годы, их использования в качестве вторичных материальных ресурсов.

Средства *государственных целевых бюджетных инновационных фондов* республиканских органов государственного управления и иных государственных организаций выступают источниками финансирования инновационных программ.

В 2011 году расходы *государственного целевого бюджетного фонда национального развития* осуществлялись по решению Президента Республики Беларусь. Министерство финансов Республики Беларусь на основании решений Президента Республики Беларусь, в соответствии с которыми формируются источники государственного целевого бюджетного фонда национального развития, а также определяются направления использования средств этого фонда, отражает изменения показателей республиканского бюджета по доходам, расходам и источникам финансирования.

В составе *местных бюджетов* создаются инновационные фонды, образуемые областными и Минским городским исполнительными комитетами, и местные фонды охраны природы. Порядок их использования определяется при утверждении соответствующих бюджетов.

В структуре источников финансирования национальной экономики доля целевых бюджетных фондов сокращается (табл.4).

Таблица 4. Структура источников финансирования расходов на отрасли национальной экономики в 2009–2011 гг., млрд. руб.*

Источники финансирования	2009 год	2010 год	2011 год
Бюджет	75,5	57,2	83,7
Целевые бюджетные фонды	24,5	42,8	16,3
Итого:	100,0	100,0	100,0

** Материалы к проекту бюджета Республики Беларусь на 2011 год. Часть I. 2010. Минск: Типография УП "ИВЦ Минфина", с. 49, 51.*

В 2011 г. целевые бюджетные фонды профинансировали 16,3% расходов на национальную экономику. Почти 80% этих расходов обеспечены средствами республиканского бюджета.

Реструктуризация источников финансирования в 2011 г. связана, прежде всего, с проводимой политикой, направленной на сокращение количества целевых бюджетных фондов, в частности, отменой Республиканского фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки. Осуществляемые за счет указанного фонда расходы стали финансироваться непосредственно за счет средств бюджета по соответствующему подразделу функциональной классификации расходов "Сельское хозяйство, рыбохозяйственная деятельность".

Надо признать, что целевые бюджетные фонды на определенных этапах сыграли важную роль как источники финансирования отраслей экономики.

Тем не менее, оценивая этот вывод, правомерно отметить, что формирование в бюджете системы целевых фондов усложняет получение информации об использовании бюджетных ресурсов и планирование их потребности. Постепенное сокращение, а в перспективе – упразднение целевых фондов позволит сформировать единую структуру расходов бюджета, совершенствовать механизм контроля за их эффективностью.

Следует отметить, что государственная поддержка отраслей национальной экономики в значительной степени осуществлялась и в настоящее время осуществляется *в рамках финансирования выполнения бюджетных программ в области национальной экономики.*

В 2011 году расходы на финансирование бюджетных программ были определены в объеме 9,7 трл. руб., из них 5,6 трл. руб. направленно на программы в области национальной экономики, что составляет 57,7%.

Расходы республиканского бюджета на финансирование государственной инвестиционной программы были запланированы в 2011 г. в сумме 1,96 трл. руб.

Бюджетные средства в качестве источника финансирования инвестиций, согласно мониторинга предприятий за январь–декабрь 2007 года, отметили в 28,3 процента предприятий промышленности, 25,5 процента предприятий транспорта, 24,8 процента строительных организаций и 11,3 процента предприятий торговли и общественного питания.

В 2008 году бюджетные средства в качестве источника финансирования инвестиций отметили 29,5 процента предприятий промышленности, 25 процентов предприятий транспорта, 24,3 процента строительных организаций и 13,4 процента предприятий торговли и общественного питания.

В 2009 г. бюджетные средства в качестве источника финансирования инвестиций отметили 25,2 процента предприятий

промышленности, 33,5 процента предприятий транспорта, 25,8 процента строительных организаций и 9,1 процента предприятий торговли и общественного питания. В целом в 2009 г. среди отраслей промышленности увеличение доли предприятий, использующих бюджетное финансирование, по сравнению с 2008 г., отмечено во всех отраслях, кроме черной металлургии.

В 2010 году бюджетные средства в качестве источника финансирования инвестиций отметили 21,8 процента предприятий промышленности, 24,1 процента предприятий транспорта, 16,3 процента строительных организаций и 10,9 процента предприятий торговли и общественного питания.[5]

Таким образом, в течение анализируемого периода средства бюджета составляли значительную долю в объеме финансовых ресурсов предприятий реального сектора экономика. Некоторое снижение их доли в 2010 г. свидетельствует не столько об улучшении экономического состояния и увеличении собственных финансовых ресурсов данных предприятий, а лишь о снижении мощности бюджетных потоков, направленных на финансирование национальной экономики.

Пути повышения эффективности расходов на государственную поддержку отраслей экономики

Мировой опыт показывает, что бюджетное финансирование текущих затрат (особенно в рыночной экономике) имеет весьма ограниченные рамки и осуществляется в исключительных случаях. В условиях рынка расширяется практика долгосрочных вложений: в основные фонды, природные ресурсы и т.п.

Следует признать, что в настоящее время из государственного бюджета Беларуси финансируются расходы отраслей, которые должны организовывать свою деятельность на принципах хозяйственного расчета и самофинансирования. Наличие целого ряда дотационных хозяйств, требующих средств для покрытия убытков и образования хозрасчетных фондов, способствуют дестабилизации экономической ситуации, развитию инфляционных процессов

Безусловно, государственные дотации на покрытие убытков жилищного, коммунального, транспортного хозяйства, некоторых других предприятий, огромная сумма бюджетных ресурсов, используемая на возмещение разницы в ценах, в сложной экономической ситуации в определенной степени снижают социальную напряженность, поддерживают уровень жизни населения. Однако с экономической точки зрения эта практика не является эффективной.

В перспективе в условиях дальнейшего развития рыночных отношений, при полной либерализации цен, государственное регулирование цен на отдельные товары (работы, услуги) посредством субсидий производителям или непосредственным потребителям должно осуществляться лишь в исключительных случаях.

Реализуемая в настоящее время политика отпуска цен и тарифов позволит повысить уровень возмещения стоимости услуг до уровня реальных цен за счет потребителей, с тем, чтобы обеспечить безубыточность работы предприятий, что существенно сократит расходы бюджета.

Важным условием снижения расходов бюджета должны стать приватизация жилья, полное возмещение стоимости услуг, предоставляемых предприятиями жилищно–коммунального, транспортного хозяйства, потребителями этих услуг. Имеется в виду, что государственные субсидии в этом случае будут иметь адресное направление и выдаваться конкретным потребителям (населению и предприятиям).

Сокращение государственного финансирования текущей деятельности предприятий отраслей экономики требует развития рыночных принципов хозяйствования, установления полной ответственности субъектов хозяйствования за результаты своей деятельности. В этой связи необходимо введение в практику реального механизма банкротства предприятий, ускорение темпов приватизации субъектов хозяйствования. В государственной собственности должны остаться предприятия и производства, обеспечивающие перспективную реструктуризацию экономики, требующие концентрации больших капиталов и общенациональной координации. Механизм приватизации должен гарантировать увеличение инвестиций в отрасли экономики и на этой основе –увеличение доходов государственного бюджета. Одновременно средства, полученные от приватизации, могут быть направлены на структурную перестройку экономики.

Общим для государства, где действует рыночный механизм, является особый подход к финансированию материальной сферы за счет бюджета. Бюджетные ассигнования в основном должны направляться на развитие приоритетных отраслей, способствующих прогрессу общества в целом. При этом выбор объектов и методов финансирования должен определяться конечным экономическим результатом – долгосрочной выгодой от вложения бюджетных средств.

Понятно, что в современных условиях стабилизация социально–экономических процессов без государственной поддержки отдельных отраслей невозможна. В качестве приоритетов в финансировании целесообразно выделить экспортный сектор, обеспечивающий экономику валютой; рыночно ориентированный аграрно–промышленный комплекс, решающий проблемы продовольствия; комплекс отраслей, обеспечивающих жилищное строительство.

Ресурсы государственного бюджета должны направляться на капитальные вложения, обеспечивая государственное регулирование инвестиционной деятельности и способствовать поддержке приоритетных направлений в развитии экономики посредством льготных кредитов, бюджетных ссуд, а также прямого вложения капитала в наиболее перспективные инвестиционные проекты и государственные программы. Бюджетное финансирование инвестиционного процесса должно стать важным механизмом эффективного размещения капитала.

Выводы. Исследование показало, что в условиях развития рыночной экономики в Республике Беларусь правительство рассматривает государственную поддержку отраслей национальной экономики как одну из приоритетных задач финансовой политики, решение которой в значительной степени осуществляется посредством бюджетного механизма.

Для этого могут использоваться различные формы государственной поддержки: финансирование в рамках выполнения Государственных инвестиционных программ, в форме софинансирования проектов на договорных условиях, путем направления средств в уставные капиталы юридических лиц, в форме предоставления государственных гарантий под инвестиционные проекты и др. Их выбор зависит от специфики отрасли и решаемых ею задач. Так, например, энергетика, транспорт, дорожное хозяйство, связь, информатика обеспечивают инфраструктурное развитие экономики, развивают производственные и межрегиональные связи, удовлетворяют потребности общества в перемещении и информации. Сельское хозяйство и рыболовство решают задачи продовольственной безопасности страны. Расходы на прикладные научные исследования в области национальной экономики формируют ее инновационную составляющую. Что касается промышленности, строительства, энергетики, то здесь государственная поддержка осуществляется в основном для реализации инвестиционных проектов, направленных на социально–экономическое развитие Беларуси, создание элементов инновационной системы, обеспечение институциональных преобразований.

Таким образом, результаты исследования подтверждают тот факт, что в Республике Беларусь, где преобладает государственный сектор в экономике, правительство активно использует бюджетный механизм государственной поддержки отраслей.

Однако определение направлений расходования бюджетных средств, а также их размеров в условиях ограниченности

[5] Мониторинг предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь за 2007-2010гг. Официальный сайт Национального банка РБ. Режим доступа: http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring.

бюджетных ресурсов требует реализации ряда мер с целью повышения эффективности государственных расходов. В частности, необходимо:

1. Усилить приоритетность в выборе направлений и объектов финансирования за счет средств государственного бюджета. Приоритетность в расходах должна быть обеспечена не путем резервирования средств в целевых фондах, а посредством преимущественного финансирования при условии эффективного использования государственных финансовых ресурсов;

2. В целях обеспечения отраслям экономики равного доступа к бюджетным ресурсам, упразднить целевые бюджетные фонды в составе бюджета. Это предотвратит распыление средств, позволит усилить их концентрацию на важнейших направлениях, обеспечит прозрачность бюджетных расходов, усиление контроля за их использованием;

3. Обеспечить реструктуризацию расходов бюджета на отрасли экономики на базе инвентаризации собственных доходов отраслей. Усилить роль собственных источников в обеспечении текущей деятельности предприятий и организаций;

4. Для создания условий формирования собственных доходов продолжить поэтапное увеличение цен и тарифов на услуги, оказываемые предприятиями жилищного, коммунального, транспортного хозяйства и др. Это позволит повысить степень возмещения стоимости услуг до уровня реальных цен за счет потребителей, обеспечит безубыточность работы предприятий;

5. Высвободившиеся бюджетные ресурсы направлять в виде адресных субсидий потребителям услуг соответствующих отраслей;

6. Снизить бюджетное финансирование отраслей экономики за счет сокращения государственного сектора посредством более активной приватизации объектов государственной собственности;

7. Усилить государственную финансовую поддержку частного бизнеса, в том числе – среднего и малого предпринимательства. Опыт развития мировой и отечественной экономики показывает, что государственная политика, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию предпринимательства, дает значительные результаты в достижении устойчивого экономического роста. Развитие предпринимательства в Республике Беларусь связано с решением целого комплекса политических, экономических и социальных проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами, обеспечения занятости и роста доходов населения, до создания прогрессивной структуры экономики и ее устойчивого развития, а также сокращения нагрузки на бюджет в части финансового обеспечения государственной поддержки отраслей. Требуется принятие конкретных законодательных актов по государственному регулированию этого сектора экономики, на основе которых разрабатываются эффективные меры, обеспечивающие его устойчивое развитие, включая и финансовую поддержку государства;

8. Улучшить качество планирования расходов бюджета на основе повышения их обоснованности, исключения из состава расходов любых затрат, непосредственно не связанных со стабилизацией экономики и созданием условий для ее развития. Шире внедрять программное финансирование, механизм бюджетирования, ориентированного на результат (БОР);

9. Усилить требования к отбору инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки. Выбор проекта должен осуществляться с учетом следующих критериев: создание равных условий доступа к процедуре отбора программ; безубыточности инвестиционных проектов; сбалансированности государственных и частных интересов участников проекта, а также справедливого распределения рисков между ними. Выполнению этой задачи должно способствовать проведение государственной экспертизы проектов.

Дальнейшие исследования в данном направлении должны быть нацелены на разработку и научное обоснование государственной Концепции финансовой поддержки отраслей национальной экономики Республики Беларусь и мер по повышению эффективности использования государственных финансовых ресурсов.

Список использованных источников

1. *Бюджетный Кодекс Республики Беларусь. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010, № 252, 2/1727.*
2. *Врублевская О.В, Романовский М.В. (ред.). (2008). Бюджетная система Российской Федерации. СПб.: Питер*
3. *Колесов А.С. Об оценке эффективности финансовой политики / Финансы, 2011, N11.*
4. *Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011–2020 годы. Правовой портал. Режим доступа: http://www.pravo.by/pdf/2010–265/2010–265%28009–026%29.pdf*
5. *Малиновская О.В., Скобелева И.П., Бровкина А.В. (ред), (2010). Государственные и муниципальные финансы. Москва: Кнорус.*
6. *Материалы к проекту бюджета Республики Беларусь на 2011 год. Часть I. 2010. Минск: Типография УП "ИВЦ Минфина".*
7. *Показатели исполнения бюджета РБ. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/*
8. *Мониторинг предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь за 2007–2010 гг. Официальный сайт Национального банка РБ. Режим доступа:http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring.*
9. *Национальная программа развития местных и возобновляемых энергоисточников на 2011–2015 годы. Официальный сайт Правительства РБ. Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/file663fb27db70962e8.PDF*
10. *Национальный статистический комитет Республики Беларусь (2010). Статистический ежегодник "Финансы Республики Беларусь". Минск: РУП «Информационно вычислительный центр НСК РБ».*
11. *О республиканском бюджете на 2010 год: Закон Республики Беларусь от 29 декабря 2009 г. № 73–З. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010, № 14, 2/1625.*
12. *О республиканском бюджете на 2011 год: Закон Республики Беларусь от 15.10.2010 г. № 176–З. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011, 261, 2/1728.*
13. *О социально–экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов. Аналитический доклад за 2007 г. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.*
14. *О социально–экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов. Аналитический доклад за 2008 г. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.*
15. *О социально–экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов. Аналитический доклад за 2009 г. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.*
16. *О социально–экономическом положении Республики Беларусь и состоянии государственных финансов. Аналитический доклад за 2010 г. Официальный сайт Министерства финансов РБ. Режим доступа: http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.*
17. *Об утверждении Программы социально–экономического развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2011, № 43, 1/12462.*
18. *Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 ноября 2010 г. № 1626. Об утверждении*

Государственной программы развития лесного хозяйства Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Правовой портал. Режим доступа: http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001626

19. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 6 апреля 2006 г. №468 "Об утверждении Программы "Дороги Беларуси" на 2006–2015 годы". Правовой портал. Режим доступа: http://pravo.kulichki.com/zak2007/bz05/dcm05969.htm

20. Улюкаев А.В. (2004). Проблемы государственной бюджетной политики. Москва: Дело.

21. Черной Л.С. Национальная корпоративная система. Концептуальные основы управления эффективностью. М.: Экономическое образование, 2011.

References

1. Bjudzhetnyj Kodeks Respubliki Belarus'. [Budget Codex of the Republic of Belarus]. Nacional'nyj reestr pravovyh aktov Respubliki Belarus'. 2010, № 252, 2/1727.

2. Vrublevskaja O.V, Romanovskij M.V. (red.). (2008). Bjudzhetnaja sistema Rossijskoj Federacii. [Budget system of Russian Federation]. SPb.: Piter

3. Kolesov A.S. Ob ocenke jeffektivnosti finansovoj politiki [On assessment of financial policy effectiveness]. // Finansy, 2011, N11.

4. Koncepcija razvitija stroitel'nogo kompleksa Respubliki Belarus' na 2011–2020 gody. [Concept of developing building complex of the Republic of Belarus for 2011–2020]. Pravovoj portal. http://www.pravo.by/pdf/2010–265/2010–265%28009–026%29.pdf

5. Malinovskaja O.V., Skobeleva I.P., Brovkina A.V. (red), (2010). Gosudarstvennye i municipal'nye finansy. [State and municipal finances]. Moskva: Knorus.

6. Materialy k proektu bjudzheta Respubliki Belarus' na 2011 god. [Materials to draft budget of the Republic of Belarus for 2011]. Chast' I. 2010. Minsk: Tipografija UP "IVC Minfina".

7. Pokazateli ispolnenija bjudzheta RB. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RB. [Indicators of budget performance in the Republic of Belarus]. http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/

8. Monitoring predprijatij real'nogo sektora jekonomiki Respubliki Belarus' za 2007–2010 gg. [Monitoring of enterprises of real economy sector in the Republic of Belarus for 2007–2010]. Oficial'nyj sajt Nacional'nogo banka RB. http://www.nbrb.by/publications/EnterpriseMonitoring.

9. Nacional'naja programma razvitija mestnyh i vozobnovljaemyh jenergoistochnikov na 2011–2015 gody. [National program of developing local and renewable energy sources for 2011–2015]. Oficial'nyj sajt Pravitel'stva RB. http://www.government.by/upload/docs/file663fb27db70962e8.PDF

10. Nacional'nyj statisticheskij komitet Respubliki Belarus' (2010). Statisticheskij ezhegodnik "Finansy Respubliki Belarus'". [Finances of the Republic of Belarus]. Minsk: RUP «Informacionno vychislitel'nyj centr NSK RB».

11. O respublikanskom bjudzhete na 2010 god: Zakon Respubliki Belarus' ot 29 dekabrja 2009 g. № 73–Z. [On republican budget for 2010: Law of the Republic of Belarus dated December 29, 2009, No 73–3.]. Nacional'nyj reestr pravovyh aktov Respubliki Belarus'. 2010, № 14, 2/1625.

12.O respublikanskom bjudzhete na 2011 god: Zakon Respubliki Belarus' ot 15.10.2010 g. № 176–Z. [On republican budget for 2011: Law of the Republic of Belarus dated 15.10.2010, No 176–3.]. Nacional'nyj reestr pravovyh aktov Respubliki Belarus'. 2011, 261, 2/1728.

13. O social'no–jekonomicheskom polozhenii Respubliki Belarus' i sostojanii gosudarstvennyh finansov. Analiticheskij doklad za 2007 g. [On social and economic condition of the Republic of Belarus and condition of state finance. Analytical report for 2007]. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RB. http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.

14. O social'no–jekonomicheskom polozhenii Respubliki Belarus' i sostojanii gosudarstvennyh finansov. Analiticheskij doklad za 2008 g. [On social and economic condition of the Republic of Belarus and condition of state finance. Analytical report for 2008]. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RB. http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.

15. O social'no–jekonomicheskom polozhenii Respubliki Belarus' i sostojanii gosudarstvennyh finansov. Analiticheskij doklad za 2009 g. [On social and economic condition of the Republic of Belarus and condition of state finance. Analytical report for 2009]. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RB. http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.

16. O social'no–jekonomicheskom polozhenii Respubliki Belarus' i sostojanii gosudarstvennyh finansov. Analiticheskij doklad za 2010 g. [On social and economic condition of the Republic of Belarus and condition of state finance. Analytical report for 2010]. Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RB. http://www.minfin.gov.by/rmenu/budget/analytic–data/.

17. Ob utverzhdenii Programmy social'no–jekonomicheskogo razvitija Respubliki Belarus' na 2011–2015 gody: Ukaz Prezidenta Respubliki Belarus' ot 11 aprelja 2011 g. №136. [On approval of Program of social and economic development of the Republic of Belarus for 2011–2015: Order of President of the Republic of Belarus dated April 11, 2011, No 136].Nacional'nyj reestr pravovyh aktov Respubliki Belarus'. 2011, № 43, 1/12462.

18. Postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 3 nojabrja 2010 g. №1626. Ob utverzhdenii Gosudarstvennoj programmy razvitija lesnogo hozjajstva Respubliki Belarus' na 2011–2015 gody. [Resolution of Council of Ministers of the Republic of Belarus dated November 3, 2012, No 1626. On approval of State program of developing forestry of the Republic of Belarus for 2011–2015]. Pravovoj portal. http://www.pravo.by/webnpa/text.asp?RN=C21001626

19. Postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 6 aprelja 2006 g. №468 "Ob utverzhdenii Programmy "Dorogi Belarusi" na 2006–2015 gody". [Resolution of Council of Ministers of the Republic of Belarus dated April 6, 2006, No 468 "On approval of Program "Roads of Belarus" for 2006–2015"]. Pravovoj portal. http://pravo.kulichki.com/zak2007/bz05/dcm05969.htm

20. Uljukaev A.V. (2004). Problemy gosudarstvennoj bjudzhetnoj politiki. [Problems of state budget policy]. Moskva: Delo.

21. Chernoj L.S. Nacional'naja korporativnaja sistema. Konceptual'nye osnovy upravlenija jeffektivnost'ju. [National corporate system. Conceptual basics for the effectiveness management]. M. : Jekonomicheskoe obrazovanie, 2011.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Сорокина Тамара Владимировна, доктор экономических наук, профессор,
«Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR
Tamara Vladimirovna Sorokina, Doctor of Economics, Professor
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus

УДК 658.14/.17:658.87

ФІНАНСОВА ДІАГНОСТИКА В КОНТЕКСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Тарасенко І.О., Батрак О.В.

Стаття присвячена розробці концептуальних положень формування та функціонування системи фінансової діагностики підприємства в контексті антикризового управління.

Проблема діагностики в антикризовому управлінні відноситься до числа мало розроблених у вітчизняній економічній та управлінській науці. При цьому завдяки дослідженням в галузі теорії штучного інтелекту та інформації, експертних систем, теорії ігор, ймовірностей і статистичних рішень, математичної статистики, статистичної теорії розпізнання, а також накопиченому досвіду діагностичної діяльності в медико–біологічних і технічних науках діагностику стали розглядати як особливий самостійний пізнавальний процес.

Метою статті є теоретико–методологічне обґрунтування концептуальних положень фінансової діагностики як елемента системи антикризового управління на підприємствах та практична реалізація методичних підходів до її здійснення.

До переваг застосування фінансової діагностики в управлінні підприємством слід віднести можливість обґрунтовано підійти до визначення цілей та завдань не лише стосовно об'єкта діагностики, але й підприємства в цілому; гнучкість системи діагностики забезпечує можливість її використання в управлінні за допомогою розробки та використання відповідної системи діагностичних показників; комплексність системи діагностики передбачає відстеження стану і тенденцій складових об'єкта діагностики та забезпечення взаємодії всіх структурних підрозділів з метою управління фінансово–економічною результативністю діяльності підприємства, усунення відхилень від запланованих значень показників, запобігання кризовим явищам та досягнення встановлених цілей.

Ключові слова: *фінансова діагностика, фінансовий стан, криза, антикризове управління.*

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА В КОНТЕКСТЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЕ

Тарасенко И.А., Батрак О.В.

Статья посвященна розработке концептуальных положений формирования и функцинирования системы финансовой диагностики предприятия в контексте антикризисного управления.

Проблема диагностики в антикризисном управлении относится к числу мало разработанных в отечественной экономической и управленческой науке. При этом благодаря исследованиям в области теории искусственного интеллекта и информации, экспертных систем, теории игр, вероятностей и статистических решений, математической статистики, статистической теории распознавания, а также накопленному опыту диагностической деятельности в медико–биологических и технических науках диагностику стали рассматривать как особый самостоятельный познавательный процесс.

Целью статьи является теоретико–методологическое обоснование концептуальных положений финансовой диагностики как элемента системы антикризисного управления на предприятиях и практическая реализация методических подходов к ее осуществлению.

К преимуществам применения финансовой диагностики в управлении предприятием следует отнести возможность обоснованно подойти к определению целей и задач не только по объекту диагностики, но и предприятия в целом; гибкость системы диагностики обеспечивает возможность ее использования в управлении посредством разработки и использования соответствующей системы диагностических показателей ; комплексность системы диагностики предусматривает отслеживание состояния и тенденций составляющих объекта диагностики и обеспечения взаимодействия всех структурных подразделений с целью управления финансово–экономической результативности деятельности предприятия, устранение отклонений от запланированных значений показателей, предотвращение кризисных явлений и достижения поставленных целей.

Ключевые слова: *финансовая диагностика, финансовое состояние, кризис, антикризисное управление.*

FINANCIAL DIAGNOSTICS IN THE CONTEXT OF ANTI–CRISIS MANAGEMENT

Tarasenko I.O., Batrak O.V.

The article is dedicated to the development of conceptual provisions for the establishing and functioning of the financial diagnostics system in the context of anti–crisis management.

Problem of diagnostics in anti–crisis management is attributed to insufficiently researched problems in the Ukrainian economic and management science. Due to researches in the sphere of theory of artificial intellect and information, expert systems, theory of games, probabilities and statistical decisions, mathematical statistics, statistical theory of identification, as well as accumulated experience of diagnostics in medical, biological and technical sciences, diagnostics was recognized as special independent cognition process.

Aim of the article is theoretical and methodological grounding of conceptual provisions of the financial diagnostics as the element of anti–crisis management system on the enterprise and practical realization of methodical approaches to its implementation.

Research permitted to make the following conclusions. Advantages of applying financial diagnostics in enterprise management include the possibility to determine aims and tasks not only in relation to the object of diagnostics, but also to enterprise in general; flexibility of diagnostics system permits to use it in management with the help of developing and using the corresponding system of diagnostics indicators; complexity of diagnostics system presupposes the monitoring of condition and tendencies of constituents of diagnostics object and provision of cooperation between all the structural units with the aim of managing the financial and economic results of activities, elimination of deviations from the planned values of indicators, prevention of crisis and reaching the established targets.

Key words: *financial diagnostics, financial condition, crisis, anti–crisis management.*

Актуальність проблеми. Розробка комплексу антикризових заходів на підприємстві набуває своєї актуальності у зв'язку з наявними загальноекономічними проблемами в державі, оскільки значна частина вітчизняних підприємств знаходяться або на межі банкрутства, або вже збанкрутували. За таких умов потребує вирішення питання створення такої системи підтримки прийняття рішень на підприємствах, яка б дозволяла вчасно ідентифікувати стан керованої системи навіть за обмеженої інформації і наявності непрямих ознак посилення кризових тенденцій, а також створювати базу для прогнозування можливих наслідків кризи. Ці завдання вирішуються в процесі фінансової діагностики, яка є складовою частиною антикризового управління на підприємствы.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Діагностика як самостійний напрямок набула активного розвитку тільки останнім часом, тому кількість наукових праць, присвячених цій проблемі, є незначною. Як складовій антикризового управління проблематиці діагностиці приділялась увага зарубіжних авторів, серед яких: Е.Альтман, І.Ансофф, К.Беєрман, У. Бівер, Т. Петерс, Т. Таффлер та ін., а також науковців країн СНД, зокрема: В. Арнольд, І.Бланк, С.Бєляев, А.Богданов, Т.Клебанов, В.Кошкін, В.Пономаренко та ін. Однак, зарубіжні вчені не досліджують особливості антикризового управління підприємства в умовах перехідної економіки, а більшість науковців з країн пострадянського простору розглядають проблеми

© Тарасенко І.О., Батрак О.В., 2013

функціонування підприємств лише при настанні кризи та під час виходу з неї, не виділяючи при цьому превентивну складову системи антикризового управління. У цьому контексті серед праць вітчизняних авторів необхідно выдзначити дослідження П. Бєлєнського, Є.Бойка, М.Брюховецької, І. Булєєва, Л. Лігоненка, А. Матвійчука, М. Пашути, Л. Ситник, О.Терещенка, Н.Тюріної, Л. Федулової, А. Чернявського та ін.

Проблема діагностики в антикризовому управлінні відноситься до числа мало розроблених у вітчизняній економічній та управлінській науці. При цьому завдяки дослідженням в галузі теорії штучного інтелекту та інформації, експертних систем, теорії ігор, ймовірностей і статистичних рішень, математичної статистики, статистичної теорії розпізнання, а також накопиченому досвіду діагностичної діяльності в медико–біологічних і технічних науках діагностику стали розглядати як особливий самостійний пізнавальний процес.

Метою статті є теоретико–методологічне обґрунтування концептуальних положень фінансової діагностики як елемента системи антикризового управління на підприємствах та практична реалізація методичних підходів до її здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У функціонуванні будь–якої організації існує вірогідність настання кризи, яка зумовлюється не тільки помилками в стратегії управління, недостатньою увагою до проблем розвитку, а й такими об'єктивними чинниками як коливання ринкової кон'юктури, періодична модернізація технології, зміни в організації виробництва, кадрові зміни або зміни факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства, в тому числі – економічні та політичні умови і фактори.

Серед усієї сукупності кризових ситуацій та таких, які спричиняють кризу, науковці виділяють [7]:

- криза управління (погіршення якості управління, бюрократизація та збільшення масштабів управління);
- соціальна криза (проблеми своєчасної оплати праці, загроза безробіття, погіршення морально–психологічного клімату);
- економічна криза (неможливість застосування прогресивної техніки і технології, суттєве зменшення обсягів реалізації продукції та послуг, втрати підприємством ринкових позицій);
- інноваційна криза (старіння підприємства, відсутність інноваційної та стратегічної діяльності);
- фінансова криза як фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини.

Такий поділ кризових та зумовлюючих кризу ситуацій дозволяє зробити припущення про доцільність їх діагностики у кожній із сфер діяльності підприємства, де вони виникають. З огляду на це, пропонується виокремлювати: діагностику системи управління; діагностику соціальної сфери підприємства; економічну діагностику; діагностику інноваційної системи; фінансову діагностику.

В даній статті ми розглядаємо фінансову кризу, яка має двоїстий характер (виступає і фактором, і наслідком змін на підприємстві, в тому числі тих, що пов'язані з кризовими та передкризовими явищами), є найбільш розповсюдженою і може спричиняти припинення існування підприємства в цілому. Фінансова криза, якою охоплено багато національних підприємств, значною мірою зумовлена низьким рівнем менеджменту, зокрема відсутністю системного антикризового управління на підприємствах.

До основних чинників, які можуть спричинити фінансову кризу на підприємстві науковці відносять [3]: зовнішні (екзогенні фактори) та внутрішні (ендогенні).

Систематизовані основні екзогенні фактори фінансової кризи на підприємствах в узагальненому вигляді представлено на рис. 1.

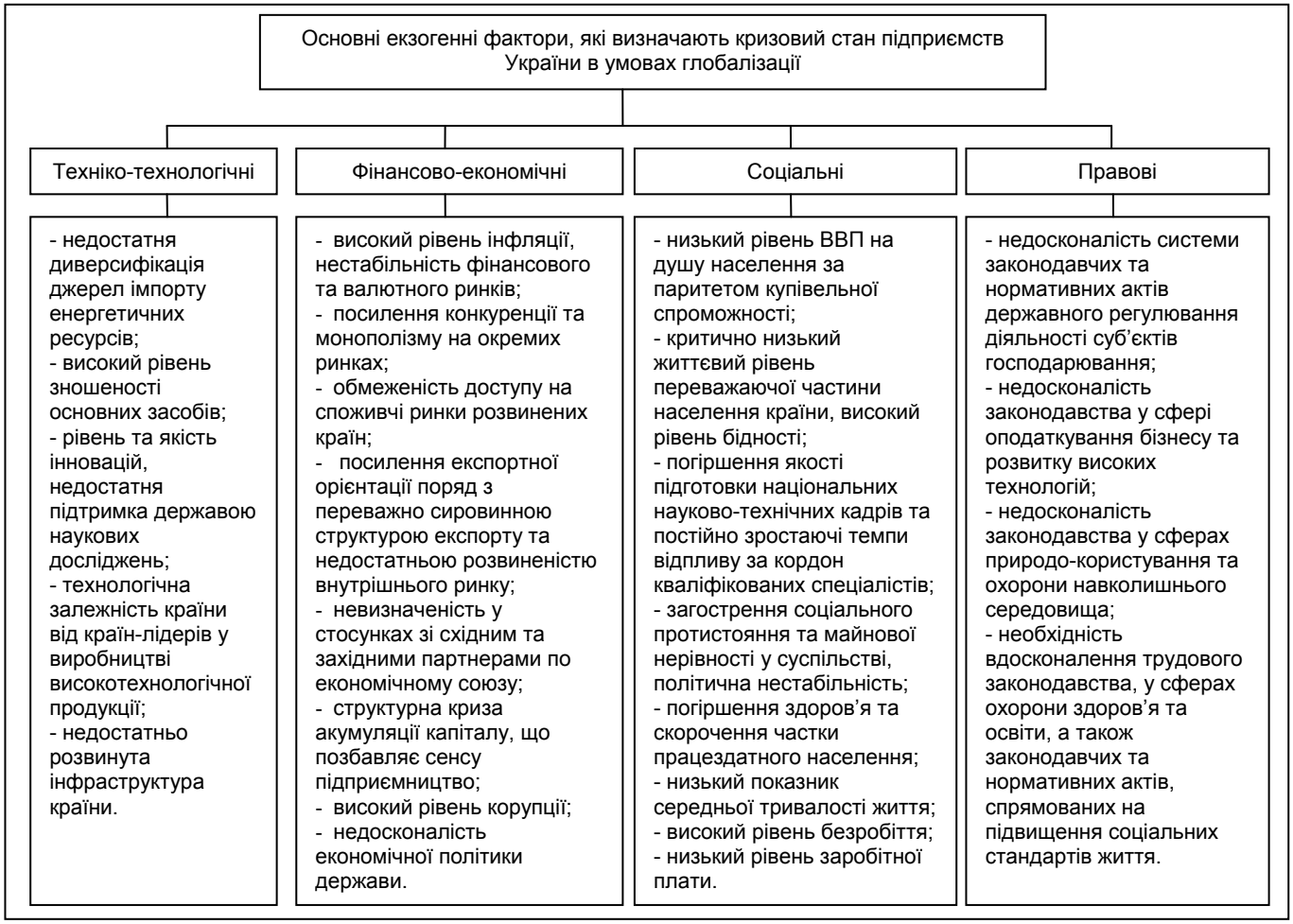


Рисунок 1. Система екзогенних факторів кризового стану підприємств України

До ендогенних чинників фінансової кризи, які тією чи іншою мірою характерні для більшості національних підприємств, слід віднести такі: відсутність методик діагностування причин виникнення кризових ситуацій; відсутність визначеної стратегії розвитку підприємства; диспропорції в організаційній структурі; низький рівень менеджменту; низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції; незадовільне використання усіх видів ресурсів; непродуктивне утримання зайвих робочих місць.

Інформацію про ознаки фінансової кризи або передумови її виникнення повинна надавати фінансова діагностика підприємства. Фінансова діагностика в антикризовому управлінні – це багатофакторний процес, який включає дослідження базових показників господарської діяльності суб'єкта господарювання, всебічний аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на фінансовий стан підприємства, експертне оцінювання розроблених заходів і прогнозування результатів діяльності підприємства після реалізації антикризової програми. Сутність фінансової діагностики полягає у здатності оперативно розпізнавати дестабілізуючі фактори та процеси на підприємстві, забезпечувати прийняття попереджуючих управлінських рішень з метою запобігання виникненню нових проблем у його розвитку та підвищення ефективності системи управління в цілому. Все це викликає потребу в інформації, яка повинна відповідати таким вимогам:

- бути широкою за обсягами і тематикою;
- забезпечувати базу як для більшої кількості зведених розрахунків, перехресних даних, так і для одержання більш диференційованих структурних даних;
- бути достатньо змістовною та вичерпною за умови прийнятного рівня витрат, що забезпечується раціональною системою збору даних.

До кола завдань фінансової діагностики підприємства необхідно віднести: формування системи цільових показників (розробка моделі інтегрального показника) та вибір методики здійснення фінансової діагностики; одержання кількісної оцінки рівня окремих показників для обґрунтування програм та заходів, спрямованих на фінансове оздоровлення підприємства і запобігання або ліквідацію кризових явищ.

Роль і можливості фінансової діагностики визначаються сукупністю функцій, які вона виконує. Оскільки сфера застосування технологій фінансової діагностики доволі широка, то вона характеризується різними функціями, які на практиці в процесі діагностики виконуються одночасно. Пропоновану класифікацію основних функцій фінансової діагностики представлено в табл.1.

Таблиця 1. Класифікація основних функцій фінансової діагностики

Функція	Зміст функції
Інформаційна	зменшення інформаційної асиметрії між користувачами інформації, відповідальними за прийняття фінансових рішень та об'єктом управління
Контрольна	відстеження виконання планових завдань за переліком підконтрольних показників
Власне діагностична	ідентифікація чинників та їх систематизація за впливом з виокремленням позитивних, які визначають можливості та свідчать про рівень фінансового потенціалу підприємства, та негативних, що є загрозами фінансовому стану суб'єкта господарювання, з наступним аналізом тенденцій зміни показників та умов їх формування
Пізнавальна	формування бази для аналізу та прогнозування фінансово–економічного розвитку підприємства, що забезпечує можливість аналізувати, пізнавати якісну сторону досліджуваних явищ, розкривати їх сутність
Управлінська	обґрунтування та прийняття управлінських рішень з орієнтацією на підвищення ефективності управління на всіх його рівнях

Залежно від глибини та цілей діагностичного процесу розрізняють два види діагностики фінансового стану підприємства – експрес–діагностику і фундаментальну діагностику, кожна з яких виконує своє коло завдань. Згідно визначення І. Бланка, «експрес–діагностика банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства і дозволяє вжити оперативних заходів для їх нейтралізації» [2].

Експрес–діагностика є початковим етапом діагностичного процесу як такого, що починається з моніторингу показників та завершуэться встановленням симптомів кризових явищ . До цілей експрес–діагностики відносять:

1. Одержання попередньої оперативної кількісної і якісної оцінки фінансового стану підприємства за визначеною системою показників в статиці та динаміці.
2. Визначення тенденцій зміни показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, та свідчать про наявність ознак кризи.
3. Узагальнення результатів оцінки фінансового стану і стійкості функціонування підприємства.

Фундаментальна діагностика, як відзначається в праці [10], «дозволяє одержати найбільш розгорнуту картину кризового фінансового стану підприємства та конкретизувати форми та методи його майбутнього фінансового оздоровлення» [10]. Виходячи з зазначеного, на етапі фундаментальної діагностики досягаються такі цілі [4]:

1. Кількісно в статиці і в динаміці оцінюється розмір порушення пропорцій у значеннях показників фінансового стану підприємства.
2. Виявляються причини порушення пропорцій у показниках, динаміка зміни їх впливу на зміну фінансового стану в контексті глибини кризових явищ на підприємстві.

До цілей фундаментальної діагностики необхідно віднести, крім зазначених в праці [4], також розробку за її результатами комплексу заходів, спрямованих на подолання «вузьких місць», фінансове оздоровлення підприємства, антикризової програми, фінансової стратегії або інших, залежно від стану підприємства та глибини кризи (легка фінансова криза; глибока фінансова криза; фінансова катастрофа).

Діагностика, як процес наукового дослідження та сфера практичної діяльності, має свої інструменти та методи, які використовуються для досягнення поставлених цілей та обґрунтування ефективних управлінських рішень. Існуючий зарубіжний та вітчизняний досвід свідчить, що під діагностикою в практиці її застосування розуміється не лише описова характеристика значень ключових показників діяльності підприємства та причин їх зміни з метою подальшого узагальнення та розрахунку інтегральної характеристики, але й одержання деталізованої інформації про ті показники та фактори, які є найбільш важливими при оцінюванні кризових (передкризових) явищ та станів, оскільки результати діагностики є підґрунтям для формування антикризової програми та відповідної стратегії підприємства. Якість результатів фінансової діагностики значною мірою залежить від аналітичного інструментарію, який використовується в діагностичному процесі, зокрема від досконалості системи показників.

Для оцінки масштабів кризових явищ застосовуються різні системи показників, відомі фінансистам усього світу, зокрема: модель Альтмана (1968, США), система аналізу Вайбеля (1973, Швейцарія), модель Беермана (1976) та модель Краузе (1993, Німеччина), системи показників Бівера (1966, США), система фінансового аналізу Керлінга–Поддіга (1994, Франція), методологія дискримінантного аналізу Німецького Бундесбанку (1999, Deutsche Bundesbank). Зазначені моделі присвячені

діагностиці банкрутства та оцінці кредитоспроможності підприємства.

В основу їх розробки покладено дискримінантний аналіз, під яким розуміють комплекс методів та прийомів математичної статистики, з допомогою яких здійснюється класифікація аналізованих елементів в залежності від значень обраної сукупності показників відповідно до побудованої шкали інтерпретації. В теорії і практиці здебільшого розрізняють *однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз*. В основу однофакторного (одновимірного) дискримінантного аналізу покладено сепаратне дослідження окремих показників (які є складовою певної системи показників) та класифікація підприємств за принципом дихотомії. Віднесення підприємства до категорії "хворих" чи "здорових" здійснюється у розрізі окремих показників у відповідності до емпірично побудованої шкали критичних (нормативних) значень досліджуваного показника. Загальний висновок про якість фінансового стану підприємства робиться на основі аналізу відповідності кожного із показників, які включені в спеціально підібрану систему, їх граничним значенням. Найбільш відомими моделями однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників Бівера та Вайбеля [10 с. 105].

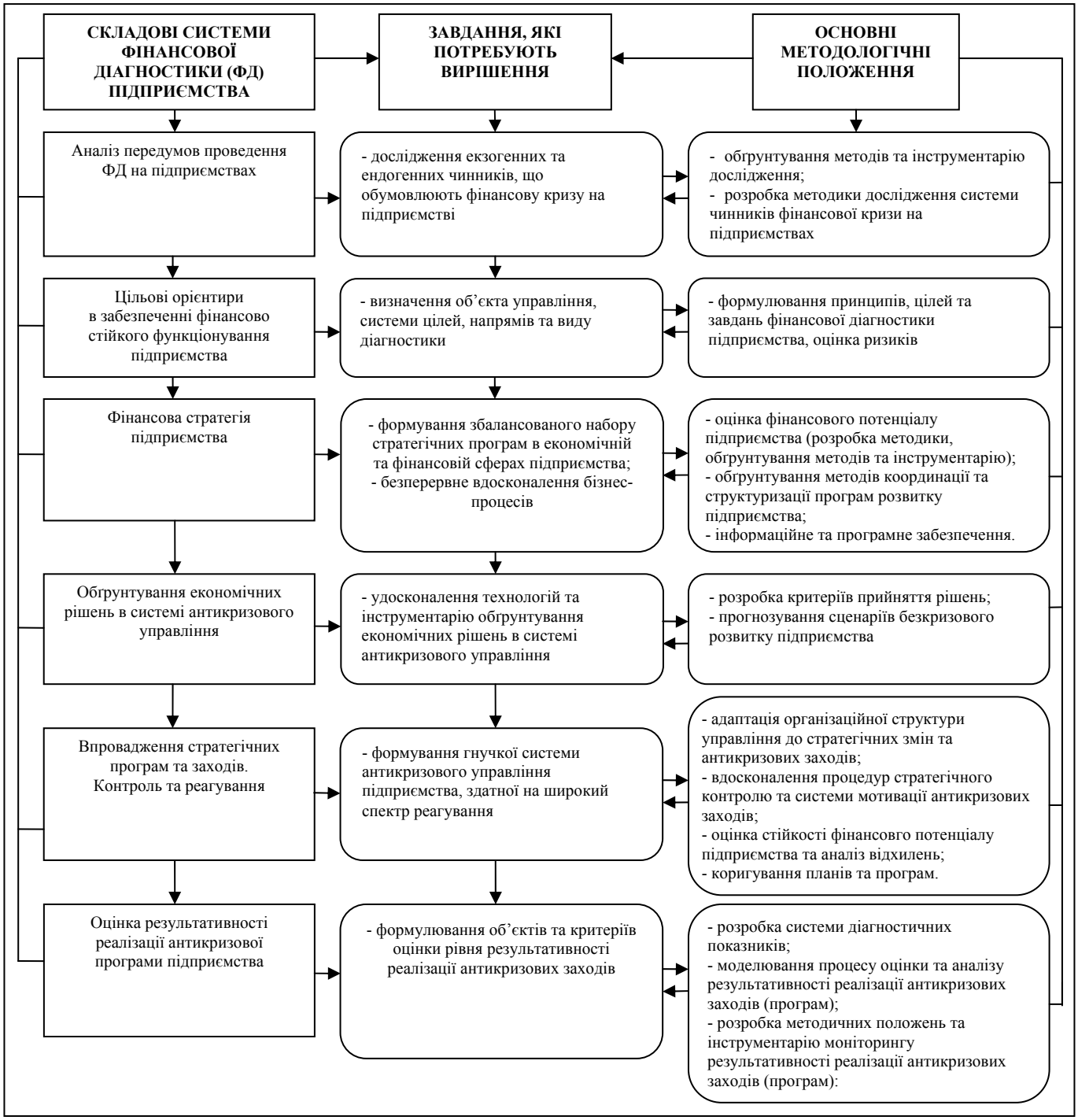


Рисунок 2. Концептуальна модель формування та функціонування системи фінансової діагностики підприємства

Проте, пропоновані системи показників в більшості відображають кризові явища на підприємстві в ретроспективі та не є достатньо об'єктивними, зазначає О. О. Терещенко [10], що є наслідком ведення підприємствами подвійної бухгалтерії. Тобто питання удосконалення методологічних засад, розробки методичних положень та відповідного інструментарію залишаються актуальними для національних підприємств.

Дослідження методологічних засад фінансової діагностики свідчить про наявність різних методичних підходів до її здійснення, що

представленні у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях. Будь–яку методику прогнозування банкрутства, оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна розглядати з позицій фінансової діагностики. Діагностуючи фінансовий стан і стійкість функціонування підприємства, необхідно використовувати кількісні і якісні методи оцінки. Кількісні методи діагностування передбачають встановлення індикаторів стану фінансової стійкості в числовій формі. Якісні методи є завершуючим етапом діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, коли використовуючи кількісні методи за допомогою шкал або матриць, одержують теоретичну характеристику діагнозу кризових явищ підприємства і причин їх виникнення. Важливе значення при цьому має адекватність побудови моделі показника або процесу, який досліджується.

Фінансова діагностика, ґрунтуючись на результатах спостереження, надає необхідну інформацію для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що потребує організації на підприємстві відповідної служби (сектора). В попередніх дослідженнях авторів визначено предметну область та сформовано систему принципів здійснення фінансової діагностики, зокрема: науковості, комплексності, системності, об'єктивності, конкретності, точності, надійності, інтегрованості, своєчасності, ефективності, запропоновано загальну структуру системи фінансової діагностики підприємства, визначено етапи її проведення та розроблено алгоритм розрахунку групових та інтегрального показників фінансового стану підприємства [1,9].

Це дозволило авторам запропонувати концептуальну модель фінансової діагностики промислового підприємства, яка включає складові, завдання та основні методологічні положення її здійснення (див. рис. 2).

Пропоновані концептуальні положення формування та функціонування системи фінансової діагностики підприємства являють собою основоположну модель процесу діагностики, яка включає в себе цілі, завдання, стратегію та інструментарій, необхідний для їх реалізації. На рис.2 відображено: стан, основні проблеми та завдання розвитку підприємств із врахуванням особливостей виробничого процесу та їх функціонування в умовах ринку; цільові орієнтири; стратегія та програма заходів щодо її реалізації; методи та інструментарій обґрунтування рішень, впровадження, контролю та реагування, а також оцінки результатів та аналізу.

Висновки та перспективи подальших досліджень Отже, до переваг застосування фінансової діагностики в управлінні підприємством слід віднести можливість обґрунтовано підійти до визначення цілей та завдань не лише стосовно об'єкта діагностики, але й підприємства в цілому; гнучкість системи діагностики забезпечує можливість її використання в управлінні за допомогою розробки та використання відповідної системи діагностичних показників; комплексність системи діагностики передбачає відстеження стану і тенденцій складових об'єкта діагностики та забезпечення взаємодії всіх структурних підрозділів з метою управління фінансово–економічною результативністю діяльності підприємства, усунення відхилень від запланованих значень показників, запобігання кризовим явищам та досягнення встановлених цілей.

Для імплементації пропонованої концептуальної моделі формування та функціонування системи фінансової діагностики в діяльність підприємств з метою забезпечення їх фінансової стійкості та прибутковості потребується розробка відповідної структури. Основними елементами такої системи повинні бути система власне діагностики фінансового потенціалу підприємства та стану зовнішнього середовища; стратегічний аналіз та стратегічне планування; система діагностики рівня результативності; система мотивації; стратегічний контроль; система сертифікації на відповідність міжнародним стандартам в галузях управління: якістю; соціальною відповідальністю та інформаційною безпекою. Запровадження пропонованої системи фінансової діагностики сприятиме активізації діяльності підприємств щодо забезпечення фінансово стійкого розвитку, підвищенню їх конкурентоспроможності на національному та міжнародному ринках завдяки формуванню позитивного іміджу, досягненню високого рівня результативності в усіх сферах.

Список використаних джерел

1. Батрак О.В. Методичні положення та методика діагностики фінансового стану підприємств // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012.– №10 с.104.

2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. [Текст] / И.А. Бланк – К.: Ника–Центр, 1999 – 528 с.

3. Фінансова діагностика і санація діяльності підприємства: монографія / В.К. Васенко : – Видавничий відділ Східноєвропейського університету економіки і менеджменту, м.Черкаси ,–2009 с.203.

4. Ветрова Н.М. Экономическая диагностика: проблемные аспекты // Экономика и управление. – 2004.– №5. – с.6–8.

5. Колесарь Е. Моделі діагностики банкрутства підприємств України // Економіст. – 2002. – №10.– с.60–63.

6. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства // Вісник СумДу.– 2004. – №9 .

7. Мороз О.В. Фінансова діагностика у системі антикризового управління на підприємстві [Текст]: монографія / О.В. Мороз, О.А. Сметанюк: – Вінниця: УНІВЕРСУМ , 2006 – с. 163.

8. Стельмащук Ю. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства // Економіка АПК. – 2007.№2 – с. 78– 86.

9. Тарасенко І.О., Батрак О.В. Особливості формування системи фінансової діагностики підприємства // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012.–№11 с.118.

10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч.посібник. К.:КНЕУ, 2000.– 412с.

11. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – Монографія. – К.: КНЕУ,2008. – 272с.

References

1. Batrak O.V. Metodychni polozhennja ta metodyka diagnostyky finansovogo stanu pidryjemstv [Methodological regulations and methodology of diagnosing financial condition of enterprises]. // Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni. 2012. №10 p.104.

2. Blank I.A. Finansovyj menedzhement [Financial management]. : Uchebnyj kurs. K. : Nika–Centr, 1999. 528 p.

3. Vasenko V.K. Finansova diagnostyka i sanacija dijal'nosti pidpryjemstva: monografija. [Financial diagnostics and reorganization of business: monograph]. Vydavnychyj viddil Shidnojevropejs'kogo universytetu ekonomiky i menedzhmentu, m.Cherkasy, 2009. p.203.

4. Vetrova N.M. Jekonomicheskaja diagnostika: problemnye aspekty [Economic diagnostics: problem aspects]. // Jekonomika i upravlenie. 2004. №5. p.6–8.

5. Kolesar' E. Modeli diagnostyky bankrutstva pidpryjemstv Ukrai'ny [Models of bankruptcy diagnostics of the Ukrainian enterprises]. // Ekonomist. 2002. №10. p.60–63.

6. Kopchak Ju.S. Problemy diagnostyky finansovogo stanu i stijkosti funkcionuvannja pidpryjemstva [Problems of financial condition diagnostics and stability of company functioning]. // Visnyk SumDu. 2004. №9.

7. Moroz O.V., Smetanjuk O.A. Finansova diagnostyka u systemi antykryzovogo upravlinnja na pidpryjemstvi: monografija. [Financial diagnostics in the system of anti–crisis management on enterprise: monograph]. Vinnycja: UNIVERSUM, 2006. p. 163.

8. Stel'mashhuk Ju. Metody diagnostyky finansovogo stanu i shyl'nosti pidpryjemstva do bankrutstva [Methods of diagnosing financial condition and inclination of company to bankruptcy]. // Ekonomika APK. 2007. №2. s. 78–86.

9. Tarasenko I.O., Batrak O.V. Osoblyvosti formuvannja systemy finansovoi' diagnostyky pidpryjemstva [Peculiarities of forming the system of financial diagnostics in the company]. // Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukrai'ni. 2012. №11 p.118.

10. Tereshhenko O.O. Finansova sanacija ta bankrutstvo pidpryjemstv [Financial reorganization and bankruptcy of enterprises]. : Navch. posibnyk. K. :KNEU, 2000. 412 p.

11. Tereshhenko O.O. Antykryzove finansove upravlinnja na pidpryjemstvi. [Anti–crisis financial management of the Company]. Monografija. K. : KNEU, 2008. 272 p.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ
Тарасенко Ірина Олексіївна, доктор економічних наук, професор,
кафедра фінансів
Київський національний університет технології та дизайну
01011, м. Київ, вул. Немирова–Данченка,2, Україна;
Батрак Ольга Володимирівна, аспірант кафедри фінансів
Київський національний університет технології та дизайну
01011, м. Київ, вул. Немирова–Данченка,2, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРАХ
Тарасенко Ирина Алексеевна, доктор экономических наук, профессор,
кафедра финансов
Киевский национальный университет технологии и дизайна
ул. Немирова–Данченко, 2, г. Киев, 01011, Украина
Батрак Ольга Владимировна, аспирант кафедры финансов
Киевский национальный университет технологии и дизайна
ул. Немирова–Данченко, 2, г. Киев, 01011, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Iryna Oleksiyivna Tarasenko, Doctor of Economics, Professor,
Kyiv National University of Technologies and Design
Nemyrovycha–Danchenko Str., 2, Kyiv, 01011, Ukraine
Olga Volodymyrivna Batrak, post–graduate student of Board of Finance
Kyiv National University of Technologies and Design
Nemyrovycha–Danchenko Str., 2, Kyiv, 01011, Ukraine

УДК 658.15(476)

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ДИАГНОСТИКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ханкевич В.К.

Малое и среднее предпринимательство является основополагающей частью развития всех сфер экономики. Мировая практика показывает, что значительные резервы повышения эффективности производства заложены в реструктуризации государственных предприятий, расширение предпринимательства. В такой ситуации особое значение приобретает активизация стоимостных рычагов успешно воздействующих на результативность работы всех участников производства. В этих условиях особое значение приобретает финансовая диагностика деятельности малого и среднего предпринимательства.

Новизна исследования состоит в разработки методики финансовой диагностики для малого и среднего предпринимательства.

Объект исследования: финансовая деятельность малого им среднего предпринимательства.

Цель исследования: обосновать концептуальные подходы к организации и проведению финансовой диагностики субъектов малого и среднего предпринимательствам.

Задачи исследования: проанализировать тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, обобщить подходы к проведению финансовой диагностики малого и среднего предпринимательства, определить комплексный подход проведения финансовой диагностики.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Методология: обоснование теоретико–методологических основ проведения финансовой диагностики, основные подходы к организации и проведению финансовой диагностики субъектов малого и среднего предпринимательства; труды отечественных и зарубежных экономистов и практиков в области исследования.

Результаты исследования: отсутствия практических разработок, всесторонне характеризующих методы финансовой диагностики позволило обосновать: основные принципы организации и проведения финансовой диагностики; обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику; требования к информационному обеспечению финансово диагностики; теоретическую модель организации проведения финансовой диагностики.

Ключевые слова: *малое и среднее предпринимательство, финансовая диагностика, принципы организации финансовой диагностики, обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику, методы проведения.*

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ORGANIZATION AND PERFORMANCE OF FINANCIAL DIAGNOSTICS OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Khankevich V.K.

Small and medium business constitutes the base for the development of all the branches of economy. World practice proves that the considerable reserves of increasing production effectiveness are connected with the restructuring of state enterprises and development of business. Under such circumstances special attention should be paid to activating cost levers influencing the results of all the production participants, as well as financial diagnostics of activities of small and medium business.

Novelty of research lies in the development of financial diagnostics methodology for the small and medium business.

Object of research: financial activities of small and medium business.

 © Ханкевич В.К., 2013

Aim of research: to substantiate conceptual approaches to the organization and performance of financial diagnostics of subjects of small and medium business.

Tasks of research: to analyze the tendencies of development of small and medium business in the Republic of Belarus; to generalize approaches to the performance of financial diagnostics of small and medium business; to develop complex approach to the performance of financial diagnostics.

Methods of research: the main methods include economic analysis and synthesis, comparison and generalization.

Methodology: substantiation of theoretical and methodological basis for the performance of financial diagnostics, main approaches to the organization and performance of financial diagnostics of small and medium business subjects; works of the local and foreign economists and practitioners on the object of research.

Results of research: absence of practical development, comprehensively analyzing the methods of financial diagnostics, permitted to substantiate: the main principles of organization and performance of financial diagnostics; obligatory preconditions for the performance of financial diagnostics; requirements to the information support of financial diagnostics; theoretical model for the organization of financial diagnostics.

Key words: *small and medium business, financial diagnostics, principles of organization of financial diagnostics, obligatory preconditions for the performance of financial diagnostics, methods of performance.*

Введение

Организация и проведения финансовой диагностики – общий подход

Вследствие проведения экономических реформ существенно произошло укрепление экономики Республики Беларусь. На основе активизации финансовых инструментов и использования прогрессивных стимулов обеспечен ежегодный прирост внутреннего валового продукта, денежных доходов населения. Ежегодный прирост ВВП за период с 2009 по 20011 гг. колебался в пределах от 0,2% до 5,3 % соответственно. Наибольший годовой прирост ВВП по данным статистической отчетности 107.7 % составил в 2010 г. В данный период значительно улучшились и другие показатели социально–экономического развития страны.

В последующие годы расширены процессы приватизации и разгосударствления объектов государственной собственности. Одновременно по инициативе граждан республики открыто много новых коммерческих организаций по оказанию разнообразных услуг населению, выпуску товаров и их реализации. В целом по республике наметилась тенденция роста общего количества предприятий (табл.).

Количество предприятий Республики Беларусь

Показатели	2008г.	2009 г.	2010 г.	Удельный вес % 2007	Темп роста 2010/2008, %
Всего предприятий в том числе:	72793	80175	86917	100	119.4
Средних и малых	69947	77402	84164	96.8%	122.3

Примечание – данные статистической отчетности РБ

Как видно, из выше приведенных данных общая численность предприятий за анализируемый период увеличилась более чем на 19.4%. Особенно быстрыми темпами возрастало количество средних и малых предприятий (22.3%). Удельный вес, которых в общей структуре хозяйственных субъектов превысил 96,8%.[6]

Однако необходимо подчеркнуть, что только изменение формы собственности и образование новых частных субъектов хозяйствования не гарантируют повышения эффективности деятельности. Высоких результатов данные предприятия могут достичь лишь в случае создания соответствующих условий для непрерывного функционирования. Этому, прежде всего, способствует: наличие стабильной законодательной базы, регулирующей экономическую деятельность; формированию необходимого технического, трудового и финансового потенциала; введение рациональной системы управления деятельностью.

Между тем мировая практика показывает, что значительные резервы повышения эффективности производства заложены в реструктуризации государственных предприятий, расширении предпринимательства, увеличении количества средних и малых негосударственных субъектов хозяйствования. В развитых странах государственному сектору в основном принадлежат предприятия ключевых отраслей экономики (тяжелая промышленность, энергетика, транспорт, военное и космическое производства), доля которых в общем объеме в среднем составляет от 10 –20 %.

Что касается, сферы производства потребительских товаров и оказания услуг населению, то здесь в основном функционируют частные компании, средние и малые фирмы.

Решающими предпосылками благополучия предприятий также является усиление материальной заинтересованности членов коллектива в конечных результатах своего труда.

В такой ситуации особое значение приобретает активизация стоимостных рычагов, успешно воздействующих на результативность работы всех участков производства. Решение данной проблемы во многом зависит от внедрения научной комплексной системы управления предприятием, базирующейся на использовании данных об эффективности принятых решений. Неслучайно комплексный процесс управления предполагает осуществления текущего и последующего контроля над выполнением намеченных заданий.

Проблема исследования и новизна: Малое и среднее предпринимательство является основополагающей частью развития всех сфер экономики. Мировая практика показывает, что значительные резервы повышения эффективности производства заложены в реструктуризации государственных предприятий, расширение предпринимательства. В такой ситуации особое значение приобретает активизация стоимостных рычагов успешно воздействующих на результативность работы всех участников производства. В этих условиях особое значение приобретает финансовая диагностика деятельности малого и среднего предпринимательства.

Новизна исследования состоит в разработки методики финансовой диагностики для малого и среднего предпринимательства.

Объект исследования: финансовая деятельность малого им среднего предпринимательства.

Цель исследования: обосновать концептуальные подходы к организации и проведению финансовой диагностики субъектов малого и среднего предпринимательствам.

Задачи исследования: проанализировать тенденции развития малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, обобщить подходы к проведению финансовой диагностики малого и среднего предпринимательства, определить комплексный подход проведения финансовой диагностики.

Методы исследования: в качестве основных методов использован экономический анализ и синтез, сравнение, обобщение.

Структура исследования: субъекты малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь – основные тенденции развития; принципы организации финансовой диагностики малого предпринимательства; обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику; теоретическая модель организации финансовой диагностики.

Методология исследования: обоснование теоретико–методологических основ проведения финансовой диагностики, основные подходы к организации и проведению финансовой диагностики субъектов малого и среднего предпринимательства; труды отечественных и зарубежных экономистов и практиков в области исследования.

Результаты исследования: отсутствия практических разработок, всесторонне характеризующих методы финансовой диагностики позволило обосновать: основные принципы организации и проведения финансовой диагностики; обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику; требования к информационному обеспечению финансово диагностики; теоретическую модель организации проведения финансовой диагностики.

Предпосылки рациональной организации и проведения финансовой диагностики – основные тенденции

Решающими предпосылками благополучия предприятий также является усиление материальной заинтересованности членов коллектива в конечных результатах своего труда. В такой ситуации особое значение приобретает активизация стоимостных рычагов, успешно воздействующих на результативность работы всех участков производства. Решение данной проблемы во многом зависит от внедрения научной комплексной системы управления предприятием, базирующейся на использовании данных об эффективности принятых решений. Неслучайно комплексный процесс управления предполагает осуществления текущего и последующего контроля над выполнением намеченных заданий.

Однако эти формы контроля не позволяют в полной мере определить тенденции развития предприятия на более длительный период. В большинстве случаев не раскрываются причинные связи взаимоувязанных категорий, характер и последствия глубинных процессов, оказывающих влияние на конечные результаты деятельности.

В этих условиях особое значение приобретает финансовая диагностика хозяйственной деятельности малых негосударственных предприятий, функционирование которых в современных условиях хозяйствования связано с определенными трудностями выживания на отечественном и международном рынке. Причины такого явления кроются в недостаточном совершенствовании и частом изменении правовых актов, регулирующих их деятельность, а также в отношениях с государством, кредитными учреждениями и партнерами по бизнесу. В ряде случаях конкурентоспособность остается невысокой, поскольку предприятия располагают лишь небольшим объемам капитала, недостаточно квалифицированными кадрами, иногда используют устаревшую технику.

В Республике Беларусь значительная часть негосударственных предприятий, приблизительно 80% представляют собой субъекты малого бизнеса. В современной экономике количество таких предприятий непрерывно возрастает. Одновременно наблюдаются постоянные изменения их организации, структуры и характера производства. Многие прекращают свою деятельность вследствие убыточности, низкой рентабельности или других причин, оказывающих негативные влияние на экономическую целесообразность их существования.

Устранению этих негативных явлений и улучшению эффективности деятельности малых негосударственных предприятий может способствовать диагностическое исследование их финансовой деятельности.

Проведение финансовой диагностики, исследующей многогранную финансовую деятельность любого хозяйственного субъекта, немыслимо без наличия необходимых условий. В связи с этим следует создать обязательные предпосылки, которые на научной основе обеспечат проведение сложных процедур, направленных на познание сущности, оценку состояния и результативности решающих финансовых показателей. Только в данном случае финансовая диагностика сможет предоставить объективные материалы, всесторонне характеризующие финансовую деятельность предприятия.

В реалиях современной экономики количество таких предпосылок, их разновидность, часто и содержание, постоянно изменяются. Причины такого явления кроются в усложнении хозяйственных процессов, вызванных глобализацией и динамичным развитием мировой экономики. Существенные перемены происходят и на микроуровне, что отражается на расширении, усложнении хозяйственных и финансовых связей участниками воспроизводственных процессов.

Не случайно, в настоящее время проведение финансовой диагностики, которая становиться более востребованной, приобретает весьма трудоемкий характер. В таких условиях повышается значимость создания обязательных предпосылок, обеспечивающих эффективность финансовой диагностики.

Для лучшего распознания данной проблемы и ее практического решения целесообразно выделить ключевые направления их реализации, без которых невозможным становиться решение главной цели комплексного исследования финансовой деятельности предприятия.

Руководствуясь этими соображениями, нами из широкой сферы обязательных предпосылок (представленные многими авторами) выделены их четыре основные группы. Считаем, что именно они играют важнейшею роль в организации и проведении финансовой диагностики. В синтетическом виде они представлены на рисунке 1 (Обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику).

Принятие в качестве первостепенного условия наличия должного информационного обеспечения объясняется его особой ролью в данном диагностическом исследовании. Как известно, без накопления и обработки обширной информации невозможно изучение и оценка финансовых явлений и сопутствующих им экономических отношений. Информационное обеспечение становится материальной базой финансовой диагностики и представляет собой процесс подбора, аккумуляции и соответствующей обработки накопленных сведений.

Совокупность используемой информации можно классифицировать по разным принципам, к которым, чаще всего, относят: источники поступлений; круг освещаемых вопросов; содержание и способы использования информационных данных.

Современные авторы ряда научных работ, посвященных экономическому финансовому менеджменту, перечисляют множество требований к формированию должного информационного обеспечения. К его обязательным чертам, в большинстве случаев, зачисляют такие критерия как: полнота, достоверность, понятность, избирательность, эффективность, иногда и другие количественные и качественные признаки, которыми должны обладать информационные сведения. Следует признать, что эти требования являются актуальными и для формирования информационной базы финансовой диагностики любого хозяйствующего субъекта. Однако считаем целесообразным, акцентировать, внимание на главных чертах информационных сведений, обеспечивающих объективный характер финансовой диагностики.

На наш взгляд решение данной проблемы возможно в тех случаях, когда информационная база:

1. В полной мере характеризует состояние, движение и результативность всех участков финансовой деятельности в каждой фазе функционирования предприятия. Одновременно, на основе этих данных можно учесть влияние внутренних и внешних факторов на решающие показатели, выявить недостатки и положительные стороны финансовых процессов.

2. Является достоверной, то есть базируется на реальных данных бухгалтерского учета, финансовой отчетности, статистических материалов и других проверенных документов. При этом необходимо соблюдение основных правил

составление информационных сведений во времени, пространстве и измерении.

3. Отличается актуальностью и обоснованностью выбора основных критериев при систематизации многочисленных сведений. Соблюдение принципа актуальности и информационного обеспечения в условиях динамичного развития экономики и финансовых взаимоотношений во многом зависит от быстроты сбора и обработки сведений. Этим процессам во многом способствует современная техника, с помощью которой сокращается время, объем затрат и обеспечивается точность обработки многочисленных информационных сведений.

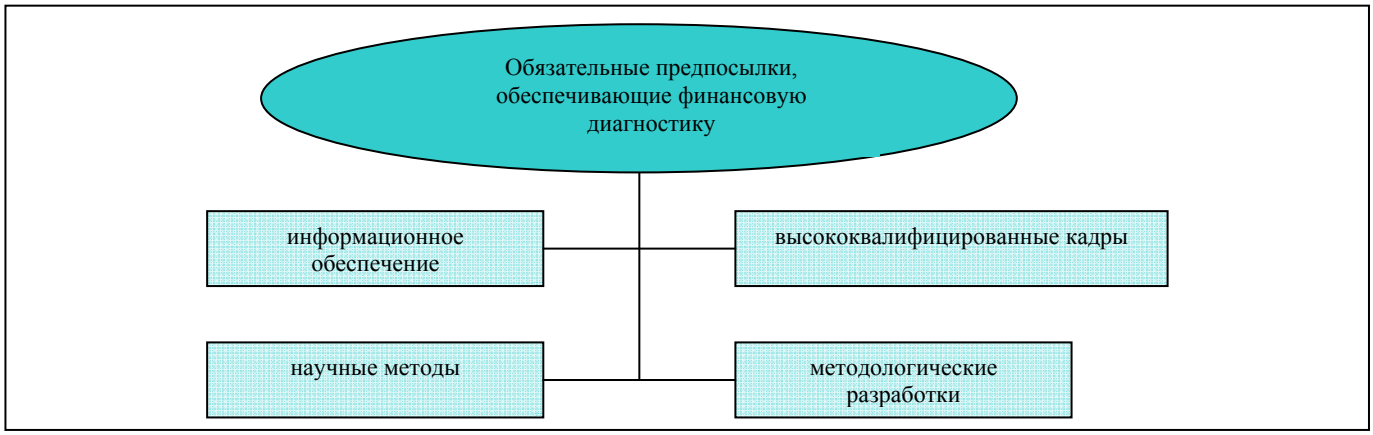


Рисунок 1. Обязательные предпосылки, обеспечивающие финансовую диагностику

Все вышеизложенные признаки, которые следует считать обязательными критериями при формировании информационного обеспечения для финансовой диагностики, по существу отражающие ее качество, в синтетическом виде представлено нами на рисунке 2.

Не вызывает сомнения, что даже высококачественное информационное обеспечение не может стать гарантом глубокого проведения объективной финансовой диагностики. Информация остается лишь информационной базой, которая в разной степени используется участниками данного исследования. Поэтому важнейшей предпосылкой умелого проведения сложных исследовательских процедур, обеспечивающих всестороннюю оценку эффективности функционирования предприятия, является наличие и профессионализм организаторов и исполнителей этих работ. Поскольку в экономической литературе значимость и требования к специалистам, участвующим в управлении экономическими процессами, освещены в полной мере, то мы лишь кратко охарактеризуем основные признаки, которыми должны обладать исполнители данного исследования.

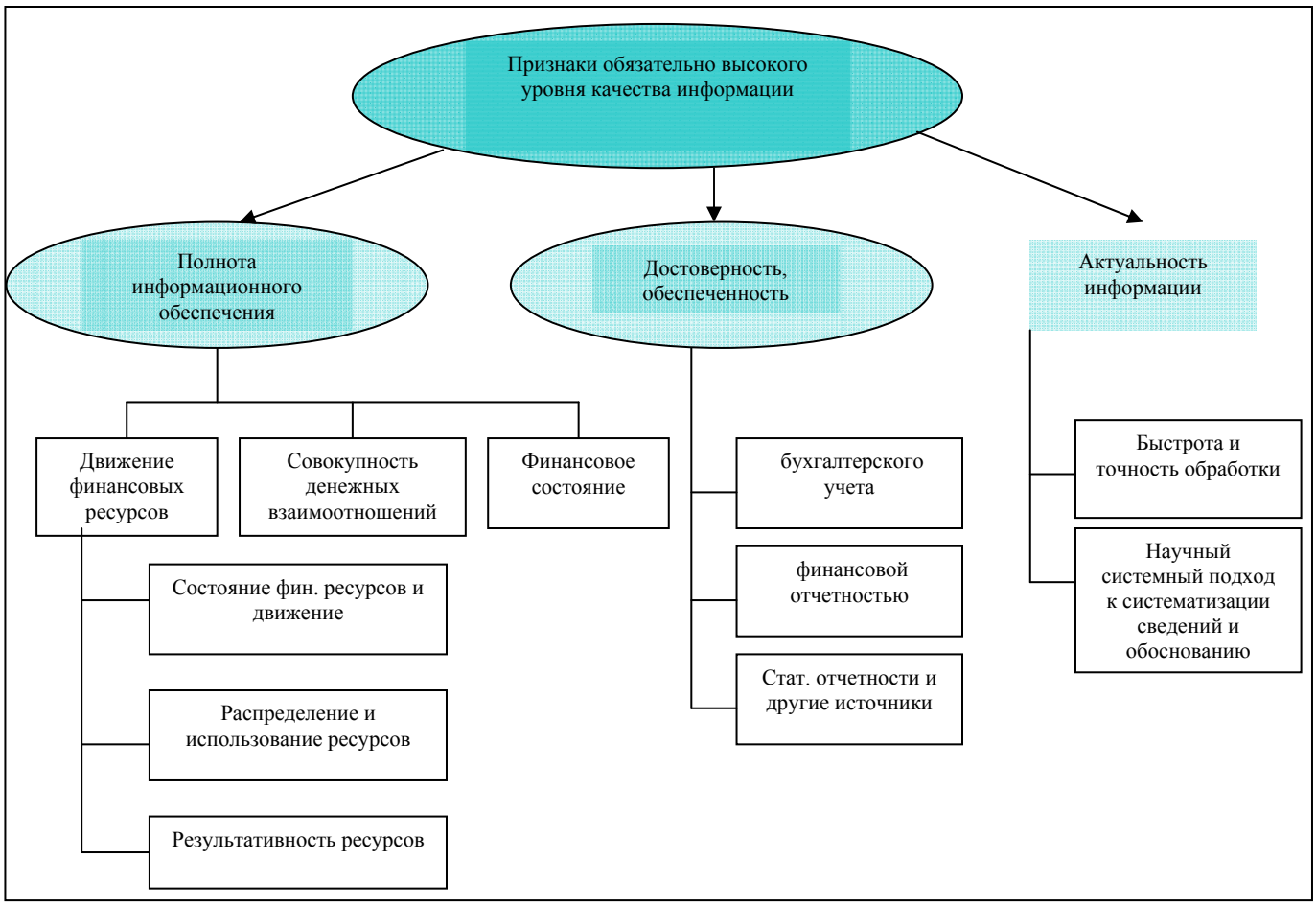


Рисунок 2. Требования к информационному обеспечению финансовой диагностики

Прежде всего, к ним можно отнести общий образовательный уровень и профессионализм, который находит выражение:

– в глубоком знании фундаментальных основ общих экономических процессов, финансов, рыночного механизма управления предприятием и основ методологии исследования данных явлений;

– в обладании практическими навыками определения причинных связей, применения методов оценки финансовой состоятельности предприятия и прогнозирования его развития;

– в постоянном обновлении теоретических и практических знаний в области финансовых процессов, достижении новых прогрессивных методов форм расчетов, обосновании оптимальных моделей организации и функционирования финансовой деятельности;

– в рациональной организации процесса финансовой диагностики в части установления логической последовательности проведения исследовательских процедур, выбора ключевых объектов, эффективных методов оценки, а также обоснования и презентации результатов диагностики.

Методы проведения финансовой диагностики

Однако, как показали наблюдения, финансовая диагностика деятельности малых и средних негосударственных предприятий почти не производится, отсутствуют и методические указания по ее организации. В этой связи особо актуальной проблемой является научное обоснование организации и методов проведения финансовой диагностики на малых предприятиях. Что позволит реально оценить результативность отдельных сфер деятельности и тем самым предупредить возникновение финансовых затруднений и возможность банкротства.

Как известно, современная наука предлагает разнообразные методы исследования экономических процессов на всех уровнях процесса. При этом содержание дифференцируется в зависимости от пространства, времени, предмета исследования, а также конкретных его участков.

Между тем в отечественной литературе слабо разработаны теоретические аспекты и практические проблемы финансовой диагностики. Фактически отсутствуют научные труды, в которых комплексно рассматриваются методологические основы финансовой диагностики деятельности предприятий и организация ее проведения. Только в отдельных зарубежных работах В.А. Альгина[1], Т.И. Бухтияровой [2], А.А. Васина[3], Ш.А. Омарова[6], А.Ю. Петрова[4],Г.В. Савчук[8], А.П. Суворова[10] уделяют внимание этой теме.

Большинство белорусских и российских ученых в своих работах, затрагивающих проблемы финансовой диагностики, обращают внимание, главным образом, на анализ финансового состояния предприятия. Методы анализа финансового состояния предприятия наиболее полно описываются такими авторами, как В. В. Ковалев, Л. И. Кравченко, Д. А. Панков, А. Ю. Петров, Н. А. Русак, В. И. Стражев, Г.В. Савицкая, А. Д. Шеремет. В них по–разному рассматриваются различные формы и методы проведения анализа. При этом отдельные авторы оценивают лишь некоторые показатели (платежеспособность, ликвидность), другие оценивают финансовое положение предприятия по более широкому кругу показателей (рентабельность, задолженности предприятия, платежеспособность, ликвидность с учетом влияния структуры капитала и имущества).

В работах Е.Ф. Киреева, М.И. Ткачук, И.Т. Балабанова и др. авторов, исследующих основы финансового менеджмента, кроме разных методов контроля раскрываются и способы планирования, прогнозирования, маневрирования финансовыми ресурсами, направленные на эффективность управленческих услуг в сфере финансовой деятельности.

На основе теоретических обобщений и практического опыта использования общепризнанных методов, а также особенности процесса финансовой диагностики мы попытались в систематизированном виде представить основные методы, которые целесообразно использовать в данном процессе на рисунке 3.

На рисунке 3 в обобщенном виде представлены основные методы, применяемые при оценке финансовой деятельности предприятия. К первой группе, относятся формализованные методы, которые получили наиболее широкое распространение в финансовой диагностики. Это, прежде всего, многие виды и формы экономического анализа, обеспечивающего определение состояния величин важнейших финансовых категорий, и их отклонения от плановых заданий. Кроме того, используются динамичный анализ, позволяющий характеризовать динамику финансовых показателей и их изменений, а также многофакторный анализ. При помощи последнего оценивается влияние решающих факторов на величину финансовых показателей и их результативность. Немаловажное значение придается и анализу групп важнейших финансовых коэффициентов, которые дают возможность оценить эффективность пропорций, складывающихся между отдельными видами финансовых показателей.

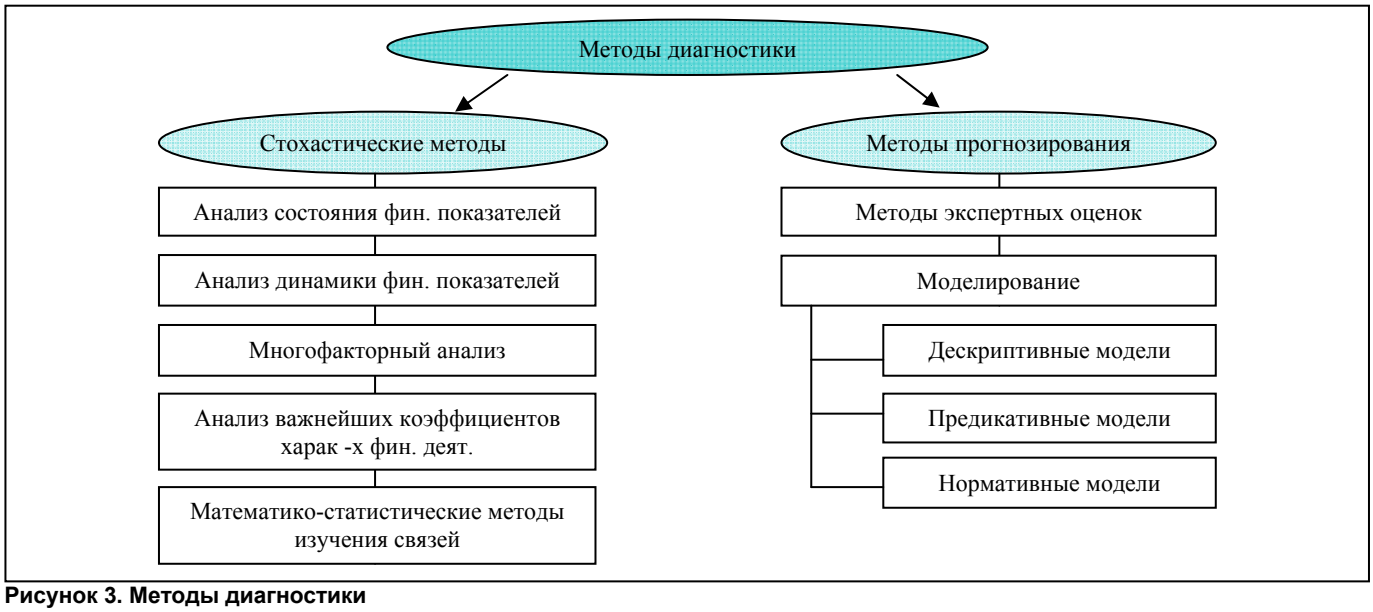


Рисунок 3. Методы диагностики

Ко второй группе методов, используемых в процессе проведения финансовой диагностики, нами отнесены различные способы прогнозирования синтетических финансовых явлений. Ими в основном становятся:

1. прогнозирование возможности и темпов наращивания финансовых ресурсов для предполагаемого развития предприятия;

2. обоснование выбора наиболее выгодных инвестиционных проектов с учетом их окупаемости и предполагаемого эффекта;

3. обоснование оптимальных вариантов максимизации прибыли или других ключевых показателей финансовой деятельности;

4. прогнозирование финансового положения предприятия на основе его текущей деятельности и изменений в долгосрочной перспективе (финансовое положения предприятия, оптимальные структуры капитала и имущества и.т.д.).

Рассмотренные методы находят свое применение и при проведении финансовой диагностики. Однако, на наш взгляд, обоснование научного аппарата проведения финансовой диагностики предполагает более точное определение совокупности научных методов. С этой целью целесообразно учесть особенности используемых методов при исследовании общеэкономических процессов. Одновременно необходимо учесть специфику предмета финансовой диагностики, его цели, задачи, решаемые в процессе каждого комплексного исследования финансовых явлений.

При разработке такой методики должна учитывать общие методологические основы комплексного подхода к исследованию, а также особенности этих хозяйственных субъектов.

Особенности функционирование малых и средних предприятий

На основе теоретических обобщений и изучения характера функционирования малых негосударственных предприятий нами предпринята попытка определения их основных особенностей. В обобщенном виде характеристика особенностей функционирования малых предприятий представлена на рис. 4.

Рисунок 4. Особенности функционирования малых предприятий

В данном секторе хозяйства отсутствует внутриведомственное перераспределение средств, ограниченной является и мелочная регламентация движения финансовых ресурсов со стороны государства. Государство осуществляет регулирование деятельности только посредством изъятия обязательных платежей (налогов, сборов). В такой ситуации повышается экономическая ответственность за рациональное расходование всех ресурсов, обеспечение платежеспособности предприятия, т. е. выполнение финансовых обязательств перед бюджетом и партнерами по бизнесу.

Второй отличительной чертой малых негосударственных предприятий можно признать многообразие их хозяйственной деятельность, что существенно влияет на состав структуру основных фондов, оборотных средств, специфику и длительность производственного цикла, а также на уровень затрат и денежных поступлений.

Одной из важнейших особенностей данных субъектов хозяйствования является ограничение законодательством количество трудовых ресурсов, что влияет на структуру персонала, их квалификацию и возможности использования кадрового потенциала.

Как правило, малые предприятия в сравнении с другими субъектами хозяйствования распоряжаются незначительным объемом финансового капитала, который в большинстве случаев формируется за счет заемных ресурсов.

В качестве одного из особых признаков анализируемых субъектов следует считать и ограниченность информационного обеспечения, что сказывается на возможности детализирования исследования отдельных категорий. Во многих случаях большинство малых предприятий не накапливают статистических сведений, позволяющих исследовать причинные связи экономических показателей.

Считаем, что эти и другие особенности малых предприятий необходимо учитывать при организации и проведении финансовой диагностики, которая должна отличаться простотой, открытостью информации и обеспечивать реальную оценку деятельности исследуемого субъекта.

На наш взгляд, при проведении финансовой диагностики большое значение имеет соблюдение обязательных принципов ее организации, к которым следует отнести: системность и комплексность; эластичность и объективность исследования. Предложенные нами принципы, представленные на рисунке 5.

Стержнем рациональной организации финансовой диагностики является принцип системности и комплексности исследования. Этот принцип следует признать общим условием диагностического исследования финансовой деятельности любого предприятия. Только в данном случае обеспечивается реальная оценка конечных результатов всех ее участков. Это касается, прежде всего, движения финансовых ресурсов, участвующих на всех этапах, стадиях функционирования предприятия, изменяющих свои формы и содержание под воздействием множества факторов. Только при комплексном исследовании всех участков и основных показателей, возможно, выявить причинные связи, определить положительные и негативные явления в данной сфере деятельности. Соблюдение данного принципа обеспечивает вскрытие резервов, выявление отдельных недостатков и положительных сторон деятельности. Это в свою очередь позволяет всесторонне оценить результативность работы предприятия.

Принципы организации финансовой диагностики

На наш взгляд, не менее важными принципами научного построения организации финансовой диагностики, являются: эластичность методов и объективность основных выводов. Под эластичностью проведения финансовой диагностики понимается – приспособление ее методов, форм к конкретным условиям хозяйствования. Имеется в виду четкое установление объектов исследования исходя из возможности получения сведений, характеризующих их состояние и тенденции изменений, отражающих профиль и время функционирования конкретного предприятия. Одновременно эластичностью должны отличаться методы изучения и оценки отдельных финансовых явлений с учетом конкретной внешней и внутренней ситуации. Принцип объективности можно обеспечить только в том случае, если в процессе исследования используются достоверные информационные сведения, которые правильно систематизированы и обработаны. На основе этих принципов и других рациональных управленческих действий возможно достижение реальных результатов диагностического исследования.

Опираясь на общие методологические основы построения финансовой диагностики низовых звеньев хозяйствования, сформулированных принципов ее организации для малых негосударственных предприятий, нами предпринята попытка моделирования данного процесса.

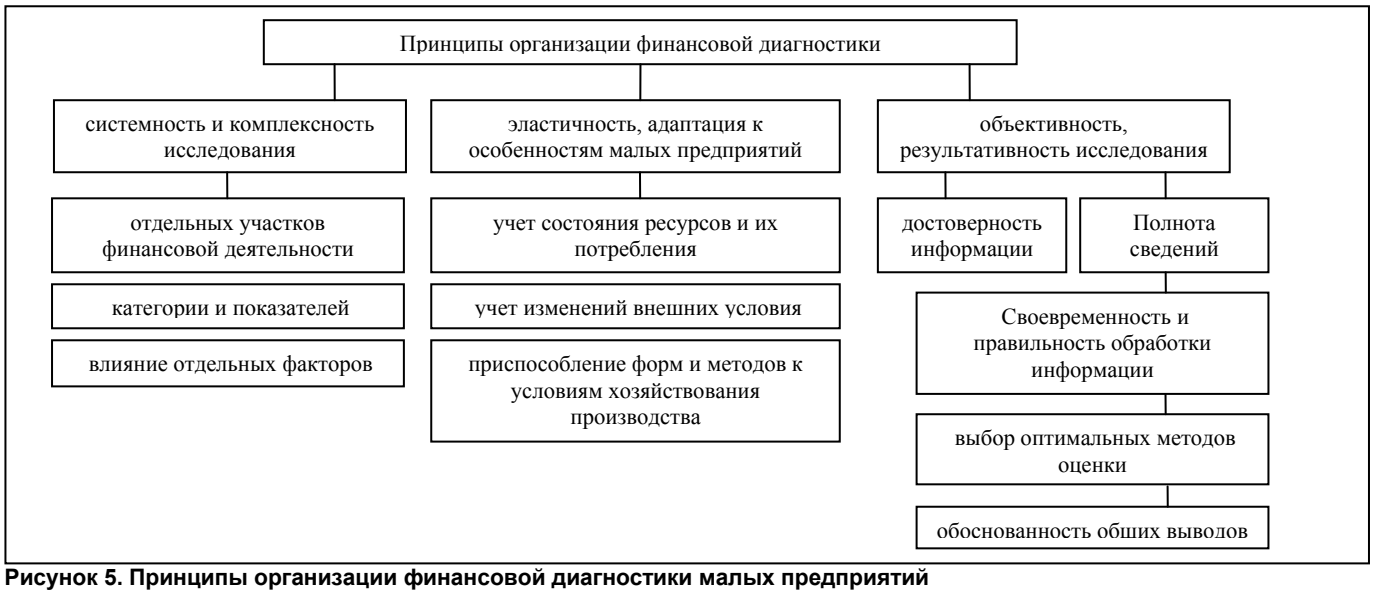


Рисунок 5. Принципы организации финансовой диагностики малых предприятий

В наиболее общем виде формы и последовательность исследовательских процедур полной финансовой диагностики негосударственных малых предприятий представлены на рисунке 6.

Как видно из рисунка 6, на первое место поставлена проблема разработки программы проведения финансовой диагностики. Для ее решения необходимо предварительное ознакомление с предполагаемым объектом исследования. Речь идет об изучении общих сведений, способов создания предприятия и его функционирования в конкретный период (характер деятельности, репутация в налоговых органах, кредитных учреждениях и, по возможности, у отдельных партнеров). Соответствующая информация позволяет обосновано подойти к выбору цели, объектов исследования, а также методов его проведения.

В программе определяются цель проведения диагностики и конкретные ее задачи. В том случае если финансовая диагностика предназначена для нужд малого предприятия, то ее целью, как правило, является оценка его дееспособности и результативности общей деятельности.

В таком случае, прежде всего, необходимо определить эффективность функционирования предприятия с точки зрения:

– конечных результатов и устойчивости финансового положения;

– выявления степени воздействия основных факторов на основные финансовые показатели;

– вскрытия внутренних резервов повышения эффективности;

– определения конкретных путей устранения выявленных недостатков, активизации стоимостных рычагов, и на этой основе повышения результативности использования финансовых ресурсов.

Целью финансовой диагностики малых предприятий, используемой для внешних нужд (разных партнеров, инвесторов, кредиторов), становится оценка финансового положения предприятия, его финансовых возможностей своевременного выполнения экономических обязательств, а также его дальнейшего развития. Вторым этапом организации проведения

финансовой диагностики остается создание информационного обеспечения. Эта проблема является актуальной для всех предприятий независимо от формы и вида деятельности. В этой связи следует отметить, что общие бухгалтерские данные и скудность статистических материалов, накапливаемых малыми предприятиями, затрудняют определение степени влияния многих факторов на результативность всех участков финансовой деятельности.

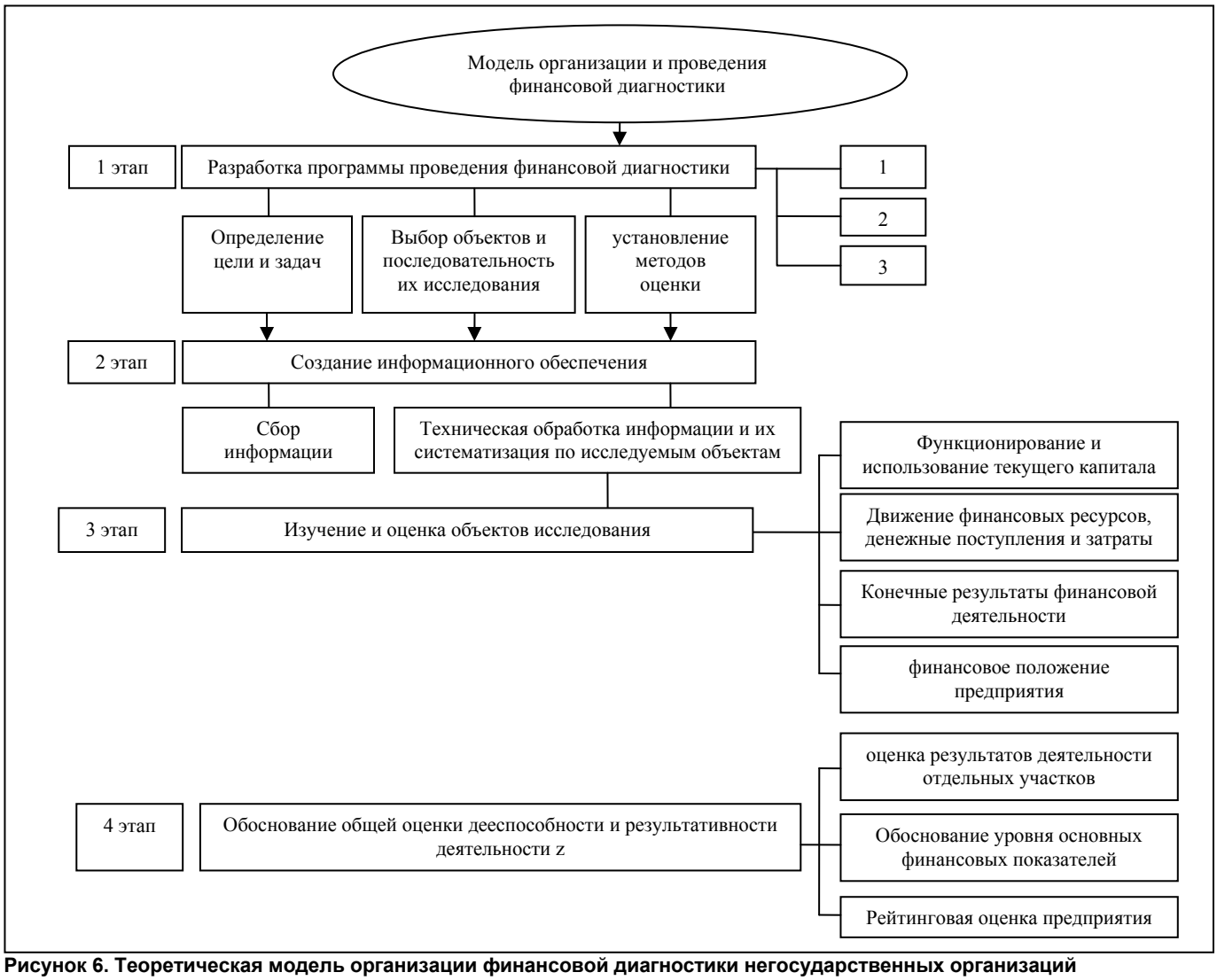


Рисунок 6. Теоретическая модель организации финансовой диагностики негосударственных организаций

На третьем этапе осуществляется изучение и оценка объекта исследования.

На четвертом этапе дается обоснование общей дееспособности и результативности деятельности предприятия, составляется его рейтинг.

Разнообразные методы, принимаемые в финансовой диагностике, формируют в целом ее научный аппарат. Использования, которого во многом зависит от научного подхода к выбору наиболее эффективных методов и умелого применения их. На решение данной задачи позитивное влияние могут оказывать методические разработки по финансовой диагностике, которые должны во многом зависеть от конкретных типов хозяйственных субъектов, а также форм намечаемого диагностического исследования.

В разработанной нами методике диагностического исследования предлагается в логической последовательности анализировать состояние, динамику и структуру ключевых участков финансовой деятельности. Поскольку материальной основой выступают финансовые ресурсы, то первостепенное внимание уделено их движению, начиная со стадии создания предприятия, когда финансовые ресурсы принимают вид первичного капитала.

Список использованных источников

1. Альгин В. А. Финансовая диагностика развития компаний: фундаментальная оценка на основе BSC / В. А. Альгин // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 3. – С. 16–21.

2. Бухтиярова Т. И Модель оценки финансового состояния предприятия /Т. И. Бухтиярова // Финансы. – 1993. – №7. – С.7–13.

3. Васина А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.

4. Петров А. Ю., Петрова В. И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 559 с.

5. Закон «О разгосударствлении и приватизации государственной собственности в Республики Беларусь» от 19 января 1993 года (Национальный реестр правовых актов РБ 1993, № 7)

6. Омаров Ш.А. Диагностика финансово–экономического состояния предприятия /Ш.А. Омаров//Диагностика [Электронный ресурс]. 2008. – Режим доступа: //nbuv.gov/ ua/portal/Sos Gum/VMSU/2012–09/12 osafus/htm.

7. Республика Беларусь в цифрах. Краткий статистический сборник. – Мн. 2011 – 91–101 с.

8. Савчук В.П. Финансовая диагностика предприятий и поддержка управленческих решений/ В.П. Савчук//Финансовая диагностика.–2003. [Электронный ресурс] Режим доступа: http//www/iteam/ru/publications/ finances/section_30/article_1053/print\. Дата доступа: 27.10.2012.

9. Статистический сборник «Основные показатели деятельности малых предприятий республики Беларусь 2008»/ Министерство статистики и анализа Республики Беларусь.– Мн. 2008– 99 с.

10. Суворова А. П., Судакова Н. Ю. Параметрическая модель оценки и прогнозирования финансовой устойчивости организации / А. П. Суворова // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 1. – С. 19–31.

References

1. Al'gin V.A. Finansovaja diagnostika razvitija kompanij: fundamental'naja ocenka na osnove BSC [Financial diagnostics of company development: fundamental assessment on the basis of BSC]. // Audit i finansovyj analiz. 2006. №3. P. 16–21.

2. Buhtijarova T.I Model' ocenki finansovogo sostojanija predprijatija [Model for the assessment of financial condition of enterprise]. // Finansy. 1993. №7. P.7–13.

3. Vasina A.A. Finansovaja diagnostika i ocenka proektov. [Financial diagnostics and assessment of projects]. SPb.: Piter, 2004. 448 p.

4. Petrov A. Ju., Petrova V. I. Kompleksnyj analiz finansovoj dejatel'nosti banka. [Complex analysis of banking financial activities]. M. : Finansy i statistika, 2007. 559 p.

5. Zakon «O razgosudarstvlenii i privatizacii gosudarstvennoj sobstvennosti v Respubliki Belarus'» ot 19 janvarja 1993 goda [Law "On de–stating and privatization of the state property in the Republic of Belarus" dated January 19, 1993]. (Nacional'nyj reestr pravovyh aktov RB 1993, №7)

6. Omarov Sh.A. Diagnostika finansovo–jekonomicheskogo sostojanija predprijatija [Diagnostics of the financial and economic condition of enterprise]. // Diagnostika. 2008. //nbuv.gov/ ua/portal/Sos Gum/VMSU/2012–09/12 osafus/htm.

7. Respublika Belarus' v cifrah. [Republic of Belarus in figures]. Kratkij statisticheskij sbornik. Mn. 2011. 91–101 p.

8. Savchuk V.P. Finansovaja diagnostika predprijatij i podderzhka upravlencheskih reshenij [Financial diagnostics of enterprises and support of managerial decisions]. // Finansovaja diagnostika. 2003. http//www/iteam/ru/publications/ finances/section_30/article_1053/print\.

9. Statisticheskij sbornik «Osnovnye pokazateli dejatel'nosti malyh predprijatij respubliki Belarus' 2008» [Statistical bulletin "The main indicators of activities of small and medium business in the Republic of Belarus 2008"]. / Ministerstvo statistiki i analiza Respubliki Belarus'. Mn. 2008. 99 p.

10. Suvorova A.P., Sudakova N.Ju. Parametricheskaja model' ocenki i prognozirovanija finansovoj ustojchivosti organizacii [Parametric model of assessing and forecasting the financial stability of organization]. // Audit i finansovyj analiz. 2006. №1. P. 19–31.

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Ханкевич Владимир Константинович, кандидат экономических наук, доцент кафедры налогов и налогообложения,
«Белорусский государственный экономический университет»
Партизанский проспект, 26, г. Минск, 220070, Республика Беларусь

DATA ABOUT THE AUTHOR

Vladimir Konstantinovich Khankevich, Candidate of Economics, Associate Professor of Board of Taxes and Taxation
"Belarus State Economic University"
Partizanskiy Blvd., 26, Minsk, 220070, Republic of Belarus

УДК 64.03

ФУНКЦІЇ ФІНАНСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ ПОСТКРИЗОВОГО ПЕРІОДУ

Тарасюк М.В.

Предметом роботи є економічні відносини, що виникають з приводу формування та використання фондів фінансових ресурсів домогосподарств.

Метою роботи є визначення сутності фінансів домогосподарств та обґрунтування змісту та способів прояву їхніх функцій у ринковій економіці посткризового періоду.

Методологія проведення роботи. Робота виконана за результатами дослідження сучасних наукових поглядів на визначення сутності та функцій фінансів домогосподарств, проведення їх критичної оцінки; дослідження практики організації фінансових відносин домогосподарств в Україні.

Результати роботи Визначено сутність та обґрунтовано роль фінансів домогосподарств у забезпеченні економічного розвитку країни, окреслено їхні особливості. Наведено авторський підхід до визначення сутності фінансів домогосподарств обґрунтовано ціль їх функціонування. Обґрунтовано основні функції фінансів домогосподарств та визначено форми їх прояву у ринковій економіці посткризового періоду. Визначено зміст активних та пасивних заощаджень домашніх господарств та їх особливості. Розкрито зміст основних видів фінансових взаємовідносин домогосподарств. Визначено особливості формування доходів домашніх господарств та принципи їх розподілу між усіма членами домогосподарств. Обґрунтовано основні положення порядку планування та здійснення різного роду видатків домогосподарств на задоволення загальних та індивідуальних потреб його членів. Наведено ключові принципи та деякі вимоги, які слід враховувати при формуванні бюджету домогосподарства.

Галузь застосування результатів: організація та проведення наукових досліджень у сфері фінансів домогосподарств, формування основних напрямків державної політики регулювання фінансових відносин домогосподарств.

Висновки: домашні господарства у фінансовій сфері виконують передусім такі функції: ресурсоутворюючу, розподільчу, заощаджувальну та контрольну. Фінанси домогосподарств відіграють важливу роль у суспільному відтворенні, що полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами безперервності процесу відтворення робочої сили та створенні підвалин для інвестиційного розвитку національної економіки.

Ключові слова*: фінанси домогосподарств, функції фінансів домогосподарств, доходи домогосподарств, витрати домогосподарств, активні та пасивні заощадження, бюджет домогосподарства, фонд споживання, фонд заощаджень.*

 © Тарасюк М.В., 2013

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ ПОСТКРИЗИСНОГО ПЕРИОДА

Тарасюк М.В.

Предметом работы являются экономические отношения, которые возникают по поводу формирования и использования фондов финансовых ресурсов домохозяйств.

Целью работы является определение сущности финансов домохозяйств и обоснования содержания и способов проявления их функций в рыночной экономике посткризисного периода.

Методология проведения работы. Работа выполнена по результатам исследования современных научных взглядов на определение сущности и функций финансов домохозяйств, проведения их критической оценки; исследования практики организации финансовых отношений домохозяйств в Украине.

Результаты работы Определены сущность и обоснована роль финансов домохозяйств в обеспечении экономического развития страны, очерчены их особенности. Приведен авторский подход к определению сущности финансов домохозяйств, обоснована цель их функционирования. Обоснованы основные функции финансов домохозяйств и определены формы их проявления в рыночной экономике посткризисного периода. Определено содержание активных и пассивных сбережений домашних хозяйств и их особенности. Раскрыто содержание основных видов финансовых взаимоотношений домашних хозяйств. Определены особенности формирования доходов домашних хозяйств и принципы их распределения между всеми членами домохозяйств. Обоснованы основные положения порядка планирования и осуществления разного рода расходов домохозяйств на удовлетворение общих и индивидуальных потребностей его членов. Приведены ключевые принципы и некоторые требования, которые следует учитывать при формировании бюджета домохозяйства.

Отрасль применения результатов: организация и проведение научных исследований в сфере финансов домохозяйств, формирование основных направлений государственной политики регулирования финансовых отношений домохозяйств.

Выводы: домашние хозяйства в финансовой сфере выполняют прежде всего такие функции: ресурсообразующую, распределительную, сберегательную и контрольную. Финансы домохозяйств играют важную роль в общественном воспроизводстве, которая заключается в обеспечении финансовыми ресурсами непрерывности процесса воспроизводства рабочей силы и создании фундаментов для инвестиционного развития национальной экономики.

Ключевые слова*: финансы домохозяйств, функции финансов домашних хозяйств, доходы домохозяйств, затраты домохозяйств, активные и пассивные сбережения, бюджет домохозяйства, фонд потребления, фонд сбережений.*

FUNCTIONS OF FINANCES OF HOUSEKEEPING ARE IN MARKET ECONOMY OF POST-CRISIS PERIOD

Tarasyuk M.V.

By Object of the work are economic relations that arise up concerning forming and use of funds of financial resources of household.

The aim is to define the essence of household finances and validation of content and ways to show their functions in a market economy post-crisis period.

The methodology of the work. The work was the study of modern scientific views on the definition of the nature and function of household finances, carrying out their critical evaluation, research practice of the organization of financial relations households in Ukraine.

The essence of the results and justify the role of household finances in the economic development of the country, outlined their features. An author's approach to the definition of household finances, justified purpose of their operation. Substantiated the basic functions of household finances and determine the forms of their manifestation in the market economy post-crisis period. The content of active and passive household savings and their features. Disclosed the content of the main types of financial relationships of households. The features of the formation of household income and the principles of their distribution among all members of the household. Justified by the main provisions of the order of planning and implementation of all kinds of household expenditure to meet the general and the individual needs of its members. Are the key principles and some of the requirements that should be considered in the formation of the household budget.

Sphere application of the results: the organization and carrying out research in the field of household finances, the formation of state policy for regulating financial relations households.

Conclusions: The households in the financial sector performed primarily the following functions: formation resources, distribution, savings and control. Finance households play an important role in social reproduction, which is to ensure the continuity of the financial resources of the reproduction of labor power and the creation of foundations for investment development of the national economy.

Key words: finances of households, functions of finances of households, profits of households, expense of households, active and passive economies, budget of households, fund of consumption, fund of economies.

Постановка проблеми. Сповільнення темпів зростання у вітчизняній економіці особливо актуальним робить активізацію процесів залучення додаткового обсягу інвестиційних ресурсів. Важливим джерелом інвестицій у країнах з ринковою економікою, поруч з фінансовими ресурсами держави, суб'єктів господарювання, міжнародних фінансових організацій є грошові заощадження домашніх господарств.

Розуміння механізму та особливостей функціонування фінансів домашніх господарств створить сприятливі умови для застосування ефективних заходів державної фінансової політики, спрямованої на переведення заощаджень населення із неорганізованої форми існування (пасивні заощадження) в організовану форму їх здійснення (активні заощадження). Це, у свою чергу, сприятиме зростанню суми інвестиційних ресурсів в національній економіці та забезпечить активізацію процесів економічного зростання.

Крім того, фінанси домогосподарств мають вплив не тільки на створення додаткових інвестиційних ресурсів в країні, а й на інші соціально-економічні процеси. Зрозуміти роль досліджуваної економічної категорії у забезпеченні економічного та соціального розвитку дозволить визначення функцій фінансів домогосподарств та механізму їх реалізації в ринковій економіці посткризового періоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем функціонування фінансів домашніх господарств присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників. Найвагоміші напрацювання в даній сфері мають такі науковці: М.А. Абрамова, Л.С. Александрова, В.В. Вітлінський, В.В. Глухов, В.В. Іванов, В.В. Ковальов, М.А. Мосесян, А.Є. Сурінов, В.М. Федосов, С.І. Юрій, Ю.А. Янель та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій з проблем фінансів домогосподарств, нині відсутні ґрунтовні наукові розробки, які відображають особливості реалізації функцій фінансів домашніх господарств у ринковій економіці у посткризовий період.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності фінансів домогосподарств та обґрунтування змісту та способів прояву їхніх функцій у ринковій економіці посткризового періоду, що дозволить у більшій мірі усвідомити значення розвитку даної сфери фінансових відносин у забезпеченні стабільного соціально-економічного розвитку. Для досягнення поставленої мети в статті було вирішено такі завдання: досліджено сучасні наукові погляди на визначення сутності та функцій фінансів домогосподарств, проведено їх критичну оцінку; досліджено практику організації фінансових відносин домогосподарств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Активні наукові дослідження проблем функціонування фінансів домогосподарств були започатковані вітчизняними науковцями не досить давно, що і спричинило не достатню розвиненість понятійно-категорійного апарату досліджуваної сфери економічних відносин. Це стосується і визначення переліку функцій та форм їх прояву у сучасній ринковій економіці.

Роль домашніх домогосподарств у сучасній ринковій економіці неможливо переоцінити. Так, за рівнем їхнього інвестиційного потенціалу домашні господарства можуть бути порівняні із державним та корпоративним секторами. Так, в Японії заощадження домашніх господарств за оцінками експертів складають близько 245% валового внутрішнього продукту, у США – 300%, у Франції – 135% [1].

Крім того, значення домашніх господарств у ринковій економіці проявляється і через інші функції, які виконують їхні члени:

- домашні господарства є кінцевим споживачем більшості товарів та послуг, що виробляються в економіці, а отже вони забезпечують формування споживчого попиту, створюючи таким чином умови для функціонування усього ринкового механізму;
- важливе значення домашні господарства мають при формуванні доходів бюджетів усіх рівнів у нашій країні завдяки сплаті податків, зборів (обов'язкових платежів);
- в сучасних умовах домашні господарства відіграють і виробничу функцію, що пов'язано із розвитком внутрішньої виробничої діяльності, яка проводиться окремими членами домогосподарств шляхом створення ринкових підприємств без створення юридичної особи (фізичні особи - підприємці);
- найважливішою – стратегічною функцією домашніх господарств, з точки зори їх ролі у суспільному виробництві, є забезпечення безперервності відтворення людського капіталу, пропозиція робочої сили на ринку праці, акумулювання та генерація нових знань, створюючи, таким чином, умови для розвитку економіки знань.

Саме значний інвестиційний потенціал, значний вплив інвестицій домашніх господарств на соціально-економічний розвиток країни, а також інші аспекти функціонування домашніх господарств змусили вітчизняних науковців звернути увагу на дослідження проблем даної елементу фінансової системи країни [2] та почати активні наукові пошуки.

В сучасній економічній літературі існує сучасна поліфонія наукових поглядів на визначення сутності фінансів домашніх господарств. Так, В.О. Кузенкова [3] під фінансами домашніх господарств пропонує розуміти доходи, що формуються з оплати праці, різноманітних трансфертів з інших секторів економіки, а також доходів від власності, підприємницької діяльності та іншої діяльності. На нашу думку даний підхід є помилковим, оскільки фінанси домашніх господарств асоціюються автором із джерелами формування фінансових ресурсів домашніх господарств.

Більш вдалою є точка зору на визначення сутності фінансів домогосподарств наведена в роботі А.М. Бабич та Л.М. Павлової [4]. На думку дослідників фінанси домогосподарств виступають одним із елементів фінансової системи та являють собою сукупність грошових відносин, що формуються з приводу формування та використання сімейних бюджетів. Але даний підхід також не позбавлений дискусійних положень. По-перше, автори визнають фінанси домогосподарств не як підсистему фінансової системи держави, а як її елемент, що звужує розуміння сутності даної економічної категорії. По-друге, А.М. Бабич та Л.М. Павлова зводять розуміння сутності фінансів домогосподарств виключно з приводу формування бюджетів одного з елементів фінансів домогосподарств – сімейних бюджетів. Натомість відомо, що до складу домашніх господарств можуть входити як одна сім′я, так і декілька сімей, або окремих індивідів.

Досить вдало вирішив недоліки попереднього наукового підходу до визначення сутності фінансів домашніх господарств С.А. Бєлозеров [5], на думку якого фінанси домашнього господарства – це сукупність економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання фондів грошових коштів, у які вступають домогосподарства та його окремі учасники у процесі своєї соціально-економічної діяльності. Таким чином, фінанси домогосподарств є економічною категорією, що характеризує об'єктивні економічні відносини що відбуваються в суспільстві.

В.В. Ворошило [6] визнає фінанси домогосподарств частиною фінансів суспільства у цілому яка являє собою економічні грошові відносини з формування та використання фондів грошових коштів, з метою забезпечення матеріальних та соціальних умов життя членів господарства та їх відтворення. Натомість, слід зазначити, що не усі доходи домашніх господарств формуються у грошовій формі, а можуть формуватися у вигляді результатів ведення підсобного господарства.

Підсумовуючи викладене, можливо сформулювати авторське визначення сутності фінансів домогосподарств. Отже, фінанси домогосподарств являють собою фінансові відносини, що виникають між учасниками домашнього господарства та зовнішніми суб'єктами з приводу формування та використання загальних фондів фінансових ресурсів (страхового фонду для можливості підтримання достатнього рівня споживання при зміні життєвих обставин, фонду для здійснення значних матеріальних витрат у майбутньому, фонди фінансових ресурсів призначені для подальшого інвестування та ін.), що мають різне цільове призначення.

Для забезпечення функціонування домогосподарства його члени повинні забезпечити формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для забезпечення фінансування загальних для домогосподарства витрат.

Посилення впливу ринкових економічних відносин на життєдіяльність домогосподарств підвищило необхідність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами не тільки домогосподарства, але й родини, що обумовлено необхідністю фінансування спільних витрат. Участь конкретної особи в домогосподарстві та родині робить актуальним дослідження ще й персональних фінансів внаслідок необхідності формування фінансових ресурсів для задоволення не тільки особистих потреб, а й для фінансування витрат пов'язаних із участю у домогосподарстві [7].

При формуванні бюджету слід враховувати, що у кризових умовах домашні господарства намагаються у будь-який спосіб наростити обсяг доходів, що пов'язано з тим, що у кризовий період сума споживчих витрат зростає за умови збереження якісних характеристик споживання. З метою забезпечення зростання суми первинних доходів члени домогосподарств вживають заходів щодо диверсифікації джерел формування доходів, можуть залучати до зовнішніх економічних зв'язків усіх його членів, намагаються збільшити суму доходи із вже існуючих джерел його формування, а також розширити перелік джерел надходження фінансових ресурсів. Актуальним для домогосподарств країн, що перебувають у посткризовому періоді є формування доходів у натуральній формі.

До основних факторів, які нині мають сильний вплив на функціонування фінансів домогосподарств в Україні можливо віднести наступні:

- транзитивний характер економічних відносин в Україні, що підвищує роль доходів отриманих членами домашніх господарств від підприємницької діяльності, фінансових операцій і нерухомості та супроводжується активними процесами появи прошарку фізичних осіб – власників капіталу, які повинні відігравати важливу роль у формуванні інвестиційного капіталу в нашій державі. Проте, нестабільність загальної політичної та макроекономічної ситуації призводить до відтоку вітчизняного приватного інвестиційного капіталу в країни зі стабільними економічними умовами. В Україні процес формування фондів фінансових ресурсів домашніх господарств знаходиться у сильній залежності від зовнішніх факторів, внаслідок значної залежності нашої економіки від результатів роботи експортно-орієнтованих галузей економіки, від надходження інвестиційних ресурсів від іноземних інвесторів та від кон'юнктури світового ринку енергетичних ресурсів;

• високий рівень доларизації національної економіки, що в свою чергу обумовлює високу питому вагу валюти у заощадженнях, доходах та витратах населення. Схильність населення до широкого використання в обігу іноземної валюти обумовлюється недовірою до економічної політики держави та тривалим періодом в історії нашої країни протягом якого відбувалися значні інфляційні процеси. Крім того, доларизація пасивних заощаджень населення обумовлюється також нестабільністю грошових надходжень до фінансових фондів домогосподарств та інфляційними очікуваннями населення;

• значну роль у формуванні доходів домашніх господарств України все ще мають тіньові доходи, що отримані як у вигляді заробітної плати найманих працівників, так і у вигляді підприємницького прибутку. Причиною такої ситуації є недостатній рівень контролю з боку органів державної влади як за доходами домашніх господарств, так і за витратами їхніх членів. Тіньові доходи від оплати праці використовуються населенням передусім для фінансування поточних витрат домашніх господарств, а більший за розмірами тіньовий підприємницький прибуток легалізується за кордоном та складає інвестиційною основу для розвитку зарубіжних економік.

Превалювання економічних інтересів у взаємовідносинах, що склалися в середині домогосподарства обумовлюється особистою фінансовою залежністю членів домогосподарства:

• які ще не набули можливості виходити на ринок праці, а отже і формувати особистий бюджет,

• які втратили працездатність, а отже, особливо у вітчизняних реаліях, не можуть самостійно сформувати достатній персональний бюджет для задоволення на мінімальному рівні усіх особистих потреб.

Вищеописані відносини є проявом ресурсоутворюючої функції фінансів домогосподарств, проявом якої є формування необхідного для нормального функціонування домашнього господарства обсягу фінансових ресурсів.

Фінанси домогосподарств здійснюють розподіл грошових доходів, а в окремих випадках і доходів отриманих у натуральній формі, у середині домашнього господарства забезпечує виконання ними основного їхнього соціального завдання – забезпечення безперервності процесу відтворення робочої сили як визначального виробничого фактора [8].

Враховуючи особливості функціонування домашніх господарств, їх суспільну роль та значення у економічній системі держави основною ціллю їх функціонування можливо визначити достатнє формування та оптимальне використання фінансових ресурсів задля задоволення загальних для всіх членів домогосподарств цілей та завдань та виконання їхнього суспільного призначення.

На рівень виконання членами домогосподарства визначеної вище цілі впливають декілька основних характеристик: кількість та вікова структура членів домогосподарства, рівень їхніх доходів, соціальний статус, менталітет, освітньо-кваліфікаційний рівень, розвиненість та структура потреб тощо. Інтегральна оцінка наведених показників формує комплексний показник благополуччя домогосподарства – його фінансовий статус.

У зв'язку з тим, що в ході життєвого циклу домогосподарства його фінансовий статус може змінюватися нагальним для його членів є не тільки поточне фінансове планування бюджету, а й формування довгострокових фінансових планів з урахуванням можливих коливань доходів окремих членів домогосподарства (індивіда, родини), а отже і зміни рівня добробуту.

До фінансових відносин громадян відносяться їх грошові відносини зі всіма контрагентами [9]. Отже, планування потребують всі види фінансових відносин в які вступає домогосподарство та окремі його члени в ході життєдіяльності, а саме фінансові відносини між:

• окремими членами всередині домогосподарства;
• між домогосподарством та бюджетами різних рівнів;
• між домогосподарствами та господарюючими суб'єктами;
• між домогосподарствами та фінансово-кредитними установами тощо.

Значний перелік видів фінансових відносин у які вступають домашні господарства та їх окремі члени та наявність певного підприємницького характеру обумовило те, що деякі дослідники ототожнювали домашні господарства з суб'єктами господарювання [10].

Відмітною особливістю фінансів домогосподарств є те, що фінансові відносини, які формуються в результаті їх функціонування залишаються нині практично не урегульованою з боку держави. Натомість, це не означає що держава не має дієвих важелів на формування доходів домогосподарств.

Так, наприклад маніпулюючи ставками оподаткування доходів фізичних осіб, держава має можливість впливати на суму фінансових ресурсів, які надходять до бюджету домашнього господарства. Одночасно, грошові кошти які акумулюються в державному або місцевих бюджетах, через систему соціального забезпечення та соціального захисту населення перерозподіляються на користь домогосподарств або окремих його членів, які не мають можливості сформувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення свого нормального функціонування.

Поруч із податковим законодавством, певні норми цивільного, кримінального, сімейного та інших галузей права мають вплив на доходи та видатки домашніх господарств та їхніх окремих членів.

Отже, домогосподарства та їхні окремі члени, користуються дещо більшою свободою у прийнятті фінансових рішень, що ставить їх у більш вигідні умови, порівняно з іншими макроекономічним суб'єктами.

В умовах фінансової кризи та у посткризовий період функціонування фінансів домогосподарств відбувається у складних зовнішніх умовах. Основний вплив на фінансові відносини домашніх господарств становить інформаційна невизначеність про реальний стан справ в економіці країни, складність передбачувати розвиток макроекономічних процесів та виникнення можливих економічних ризиків тощо.

Нині фінансові відносини домогосподарств є досить складними та з розвитком ринкової економіки мають тенденцію до подальшого ускладнення, що у свою чергу підвищує актуальність планування формування та використання його фінансових ресурсів.

Ступінь участі кожного члена домогосподарства у формуванні бюджету є індивідуальним та може обумовлюватися ступенем родинних зв'язків та рівнем окремих осіб у фінансуванні спільних витрат.

Члени домогосподарства, як правило, на основі досягнення консенсусу, самостійно приймають спільне рішення про необхідність та спосіб формування грошових фондів, їх величину та цільове спрямування, про час їх використання [11].

Дослідження практики організації фінансових відносин між членами домогосподарства дало можливість зробити висновок про те, що при формуванні бюджетів домогосподарств слід враховувати те що домашнє господарство може бути представлено однією сім'єю, яка самостійно визначає власну фінансову політики, джерела формування та напрямки використання бюджету. Отже, в даному випадку домогосподарство буде тотожним сім'ї та фінанси домогосподарства будуть фінансами сім'ї. В деяких випадках домогосподарство може бути представленим однією особою, а отже, персональні фінанси певного індивіда будуть тотожними фінансам домогосподарства.

Сума доходів, яку необхідно сформувати для повного фінансування видатків домашнього господарства знаходиться в прямій залежності від потреб його членів, що можуть бути задоволені у вигляді матеріальних благ, а також сукупності послуг. Фінансові ресурси, що набуті окремими членами домогосподарства певний час можуть перебувати у власності окремого індивіда, але з часом витрачаються на задоволення потреб усіх членів домогосподарства.

При визначенні суми доходу домогосподарства слід враховувати доходи отримані не тільки у грошовій формі, а й натуральній. Звісно, що доходи у натуральній формі не можуть стати інвестиційними ресурсами та спрямовуватися у розвиток національної економіки. Даний вид доходів заміщує грошові доходи, а таке вивільнення сприяє збільшенню грошових заощаджень, а отже і інвестиційних ресурсів у національній економіці.

Узгодження економічних інтересів усіх членів домашнього господарства є важливим завданням функціонування фінансів. Завдяки фінансам домогосподарства мають можливість перерозподіляти суму загального доходу між його членами, а також змінювати частку такого доходу, що припадає на кожного конкретного члена домогосподарства. Рішення щодо частки доходу, що припадає на кожного члена домогосподарства, санкціонуються всіма його членами та ухвалюються, як правило, колегіально шляхом досягнення консенсусу. Завдяки цьому забезпечується збалансований розвиток усіх сфер функціонування домогосподарства як єдиного цілого.

Вищеописані фінансові відносини, що утворюються в середині домогосподарства є виявом розподільчої функції фінансів домогосподарств завдяки якій кожен член домашнього господарства забезпечується необхідними для його існування ресурсами, при цьому об'єктом розподілу є фінансові ресурси домогосподарства сформовані усіма його членами. Деякі дослідники [12] розподіляють розподільчу функцію фінансів домогосподарств на регулюючу та відтворювальну. Але такий розподіл є недоцільним, оскільки зміст регулюючої та відтворювальної функції у підсумку зводиться до розподілу фінансових ресурсів домогосподарства між його членами.

При формуванні загального бюджету домашнього господарства можуть виникати різноманітні форми фінансових взаємовідносин між усіма його членами [13].

Фінансові відносини домашніх господарств призводять до утворення двох основних фондів їхніх фінансових ресурсів:

• *фонду споживання* – призначається для задоволення поточних особистих потреб кожного члена домашнього господарства, а саме придбання харчових продуктів, оплата комунальних послуг, проїзд, придбання товарів промислового виробництва тощо;

• *фонду заощаджень* – призначається для утворення заощаджень для покриття значних фінансових витрат у майбутньому (оплата навчання, придбання автомобіля або житла, витрати на відпочинок тощо) та утворення капіталу домогосподарства для отамання прибутку у майбутньому.

Таким чином, заощадження являють собою частину доходів домогосподарств яка залишається у його розпорядженні після сплати передбачених податковим законодавством податків, зборів (обов'язкових платежів), зобов'язань перед фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування зі сплати єдиного соціального внеску та яка не витрачена на придбання харчових продуктів та промислових товарів.

Усі заощадження домогосподарств можуть використовуватися різними способами, а отже існувати у різній формі: залишатися в готівкою у національній або іноземній валюті; вкладатися у різні види товарів; формувати пасивний капітал банків; бути внесками до статутних фондів господарських товариств тощо. Всі ці форми існування заощаджень відрізняються за рівнем впливу на показники соціально-економічного розвитку країни, а отже їх можливо поділити на активні та пасивні.

Активні заощадження населення, тобто ті, що використовуються в інвестиційній діяльності, дають можливість підвищити синергійний ефект економічного зростання не тільки держави та суб'єктів господарювання, але й самих домашніх господарств. До активних заощаджень домашніх господарств можливо віднести кошти населення на депозитних рахунках у банках, вкладення у цінні папери, участь у недержавному пенсійному страхуванні,

Пасивні заощадження населення не мають значного позитивного впливу на розвиток національної економіки, оскільки являють собою вкладення у різні види предметів розкоші (ювелірні вироби, антиквариат), кошти, що спрямовуються у валютні цінності із їх подальшим домашнім зберіганням, вкладення у нерухомість тощо. Отже, пасивні заощадження населення не створюють сприятливих умов для економічного розвитку країни. Натомість такі заощадження є фактором уповільнення економічного розвитку та втраченими можливостями для держави у цілому.

У посткризовий період та в умовах фінансових ризиків, які його супроводжують, серед населення найбільш популярними є пасивні заощадження, оскільки саме вони можуть зберегти купівельну спроможність фінансових ресурсів домогосподарства, знизити, рівень фінансових ризиків та забезпечити впевненість членів домогосподарства у майбутньому. Отже, у посткризових умовах пасивні заощадження для населення, але аж ніяк для держави, можуть стати єдиною правильною формою фінансових вкладень.

Завданням державної фінансової політики повинно стати стимулювання саме активних заощаджень населення задля процвітання економіки країни.

В умовах кризи та у посткризовий період розподіл фінансових ресурсів між фондами домашніх господарств значно змінюється. Домогосподарства намагаються передусім фінансово забезпечити свої поточні потреби, а отже частка фінансових ресурсів, що направляються до фонду заощаджень скорочується. Таким чином, знижується і обсяг інвестиційних ресурсів.

До інших причин, які знижують рівень активних заощаджень населення, зокрема, а отже і його інвестиційну активність, можливо віднести [12]:

- зниження номінальних та реальних доходів населення;
- скорочення частки доходів, що спрямовуються на заощадження;
- психологічна схильність до пасивних форм заощаджень;
- підвищення вимог до дохідності інвестиційних інструментів;
- скорочення термінів інвестиційних вкладень;
- достатньо низька фінансова грамотність населення;
- недостатня поінформованість про існуючі способи інвестування тощо.

Вищеописані відносини домашніх господарств є проявом заощаджувальної функції фінансів домогосподарств, завдяки якій забезпечується інфляційний захист фінансових ресурсів, можливість здійснювати у майбутньому значні витрати на придбання товарів довготривалого споживання або певних видів послуг та забезпечити національну економіку значним обсягом інвестиційного капіталу та створити умови для переходу до стабільного економічного росту.

Важливим напрямком функціонування фінансів домогосподарств є здійснення контролю за обсягом формування та напрямками використання фінансових ресурсів. Контроль може здійснюватися в напрямку оцінки достатності формування фінансових ресурсів для задоволення всіх індивідуальних членів та загальних для домогосподарства потреб тощо.

Важливим інструментом, за допомогою якого може здійснюватися контроль за формуванням та використанням фінансових ресурсів домогосподарств є бюджет домашнього господарства, що дозволяє контролювати доходи та витрати, оцінювати результати господарювання та інвестиційної діяльності.

Вищеописані відносини всередині домогосподарства є проявом контрольної функції фінансів домашніх господарств, яка забезпечує проведення контролю за формуванням та використанням грошових фондів та пропорціями розподілу фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене можливо дійти висновку про те, що домашні

господарства у фінансовій сфері виконують передусім такі функції: ресурсоутворюючу, розподільчу, заощаджувальну та контрольну. Фінанси домогосподарств відіграють важливу роль у суспільному відтворенні, що полягає у забезпеченні фінансовими ресурсами безперервності процесу відтворення робочої сили та створенні підвалин для інвестиційного розвитку національної економіки. В умовах ринкової економіки члени домашніх господарств постійно ухвалюють рішення щодо управління їхніми фінансовими ресурсами, а саме: надходженням та використанням грошових коштів за обсягом та часом враховуючи при цьому різні варіанти їх використання та обираючи найбільш оптимальні варіанти на певному етапі життєвого циклу домашнього господарства. Така діяльність домашніх господарств обумовлюється зокрема тим, що надходження та витрати фінансових ресурсів рознесені у часі, існує можливість виникнення ризиків низької ефективності витрачання коштів, а отже низької корисності від прийняття певних фінансових рішень.

Список використаних джерел

1. *Глухов В.В. Сбережения и инвестиции домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансы и кредит. – 2008. - № 19. – С. 59-63.*
2. *Ковалев В.В. Финансы [Учебник] / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2007. - 448с.*
3. *Кузенкова В.О. Включение финансов домашних хозяйств в государственную финансовую систему / В.О. Кузенкова, Д.Н. Малолетко // Сервис в России и за рубежом. – 2011. - № 3(22). – с. 48-52.*
4. *Бабич А.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 687 с.*
5. *Белозеров С.А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы [Электронный ресурс] / С.А. Белозеров // Дайджест-Финансы. – 2007. - № 8(152). – Режим доступа: http//www.roman.by/r-94482.html.*
6. *Ворошило В.В. Финансы домашних хозяйств на современном этапе развития Украины / В.В. Ворошило // Экономика и управление. – 2007. - №6. – С.7-11.*
7. *Глухов В.В. Специфика финансов домашних хозяйств / В.В. Глухов // Финансовые исследования. – 2007. - № 14. – С. 83-86.*
8. *Фінанси [Підручник] / С.І. Юрій, Л.М. Алексеєнко, В.Г. Дем'янишин та ін. За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2012. – 687 с.*
9. *Абрамова М.А. Финансы и кредит [Учебное пособие] / М.А. Абрамова, Л.С. Александрова. – М.: ИД «Юриспруденция», 2003. – 448 с.*
10. *Мазная Е.А. Домашнее хозяйство в системе экономических отношений общества [Учебник] / Е.А. Мазная. – Самара, 2006. – 185 с.*
11. *Финансы в вопросах и ответах [Учебник] / Под ред. В.В. Иванова, В.В. Ковалёва. – М.: Проспект, 2003. – 272 с.*
12. *Мосесян М.А. Функции финансов домашних хозяйств в реализации сберегательной функции населения / М.А. Мосесян // Вектор науки ТГУ. – 2011. - № 2(16). – С. 305-308.*
13. *Глухов В.В. Личные финансы в финансовой системе России / В.В. Глухов. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2002. – 154 с.*

References

1. *Glukhov V.V. Sberezheniya i investitsii domashnikh khozyaystv [Savings and investments of households]. Finansy i kredit [Finance and credit], no. 19 (2008): 59-63.*
2. *Kovalev V.V. Finansy: Uchebnik [Finance: A Textbook]. M.: Prospekt, 2007. 448 p.*
3. *Kuzenkova V.O., Maloletko D.N. Vklyucheniye finansov domashnikh khozyaystv v gosudarstvennuyu finansovuyu sistemu [The inclusion of household finances in public finances]. Servis v Rossii i za rubezhom [Service in Russia and abroad]. no. 3 (2011): 48-52.*
4. *Babich A.M., Pavlova L.N. Finansy. Denezhnoye obrashcheniye. Kredit [Finance. Money circulation. Credit]. M.: Yuniti-Dana, 2000. 687 p.*
5. *Belozerov S.A. Finansy domashnikh khozyaystv kak element finansovoy sistemy [Household finances as part of the financial system]. Daydzhest-Finansy [Digest Finance]. no. 8 (2007). http//www.roman.by/r-94482.html.*
6. *Voroshilo V.V. Finansy domashnikh khozyaystv na sovremennom etape razvitiya Ukrainy [Household finances at the present stage of development of Ukraine]. Ekonomika i upravleniye [Economics and Management]. no. 6 (2007): 7-11.*
7. *Glukhov V.V. Spetsifika finansov domashnikh khozyaystv [Specificity of household finances]. Finansovyye issledovaniya [Financial Research]. no. 14 (2007): 83-86.*
8. *Yuríy S.Í., Alekseênko L.M., Dem'yanishin V.G. ta ín. Fínansi: Pídruchnik [Finance: Tutorial].K.: Znannya, 2012. 687 p.*
9. *Abramova M.A., Aleksandrova L.S. Finansy i kredit: Uchebnoye posobiye [Finance and credit: Textbook]. M.: ID «Yurisprudentsiya», 2003. 448 p.*
10. *Maznaya Ye.A. Domashneye khozyaystvo v sisteme ekonomicheskikh otnosheniy obshchestva: Uchebnik [Household in the economic relations of society: Textbook]. Samara, 2006. 185 p.*
11. *Ivanov V.V. , Kovalov V.V. Finansy v voprosakh i otvetakh: Uchebnik [Finance Q & A: Textbook]. M.: Prospekt, 2003. 272 p.*
12. *Mosesyan M.A. Funktsii finansov domashnikh khozyaystv v realizatsii sberegatel'noy funktsii naseleniya [Function of household finances in the implementation of the saving function of population]. Vektor nauki tol'yattinskogo gosudarstvennogo universiteta [Vector science Togliatti State University]. no. 2 (2011): 305-308.*
13. *Glukhov V.V. Lichnyye finansy v finansovoy sisteme Rossii [Personal Finance in the Russian financial system]. Vladivostok: Izd-vo Dal'nevostochnogo universiteta, 2002. 154 p.*

ДАНІ ПРО АВТОРА
Тарасюк Михайло Вікторович, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів
Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, Україна

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ
Тарасюк Михаил Викторович, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов
Киевский национальный торгово-экономический университет
ул. Киото, 19, г. Киев, 02156, Украина

DATA ABOUT THE AUTHOR
Tarasyuk Mihaylo Vlktorovich, doctor of economic sciences, associate professor, professor of department of finances
Kyiv National University of Trade and Economics
19, Kyoto street, Kiev, 02156, Ukraine

ЗМІСТ

Економіка знань

БОГДАН Н.І. Інноваційна політика Білорусі: досягнення та проблеми в контексті глобальної динаміки 7
ГОЛОВІНОВ О.М. Інноваційна політика держави: реалії і проблеми 16
ЗАХАРІН С.В. Аналітичне оцінювання організаційно–економічних та фінансових умов розвитку системи вищої освіти України 22
КАРПЕНКО О.М., КАРПЕНКО В.М. Методика оцінки знань виробничої системи як джерел її потенціалу 30
ЛЕВІТСЬКА А.П., ДЬЯКОН Н.П. Сутність і методи вдосконалення організаційно–управлінських інновацій на підприємствах Республіки Молдова 36
НЄХОРОШЕВА Л.М. Державно–приватне партнерство як нова модель розвитку інноваційної і венчурної діяльності 40
ФЕДУЛОВА Л.І. Напрями вдосконалення механізмів впровадження наукових розробок у промисловість 50
МІХАЕЛЬ ШЕФЕР Знання та інновації як основа економічного розвитку 59

Економіка та управління

БАЛДЖИ М.Д. Модернізація ринкової економіки на постсоціалістичному просторі 65
ВОЛКОВ В.П., ГОРОШКОВА Л.А. Прогнозування розвитку складних техніко–економічних систем мезорівня 70
АЛДОНА ГЛІНСЬКА–НЕВЕС Польська культура бізнесу 77
ДЕЙНЕКО Л.В., ШЕЛУДЬКО Е.І. Шляхи та перспективи оновлення потенціалу харчової промисловості України 82
БАРБАРА ДЖОЗЕФОВІЧ Бренд як товарний знак фірми 89
ЄГОРОВ О.В. Структурні реформи як передумова інтеграції Білорусі у світову економіку 96
ЖАВОРОНКОВА Г.В. Технологічна безпека регіону як складова національних інтересів технологічної безпеки держави 99
ІВАШИНА О.Ф. Зовнішня торгівля як чинник розширеного відтворення 105
КАМОЦЬКА Н.І. Ресурсне прокляття – ресурсний націоналізм: наслідки для зарубіжних ринків 111
КУЛІКОВ Г.Т. Створення високопродуктивних робочих місць як чинник економічного зростання 116
МАМОНТОВА Н.А. Управління вартістю компанії в умовах економічної нестабільності 123
ПОПОВА І.Г. Аналіз організації заробітної плати в бюджетному секторі у зарубіжних країнах і можливість використання досвіду в Республіці Білорусь 129
СТАНАЙТІС С.А., СУБОТКЕВІЧЕНЕ Р.Г. Розвиток економіки литви та тенденції посткризового періоду 135
ШКУТЬКО О.М. Експортний потенціал Республіки Білорусь: напрямки вдосконалення і оптимізації 141

Економічна теорія

БОГОЛІБ Т.М. Світові кризи та їхній вплив на економічний розвиток 150
ВОРОНОВ В.В., КРАСКО В.Д. Індикатори споживчої поведінки домогосподарств Латвії в контексті країн Євросоюзу: порівняльний аналіз 155
ВОЙЦЕХ КОСЕДОВСКІ, АРАНКА ІГНАСЯК–ШУЛЬЦ Деякі особливості економічного розвитку країн Східної Європи 159
ЛЕОНЕНКО П.М. Інституціоналізм та його місце в сучасній економічній теорії (політичній економії) 163
МОЙСЕЄНКО І.П. Сталий економічний розвиток на основі стратегії економічної безпеки 172
ПРАНЕВІЧ А.О. Теоретичні основи і світовий досвід інституційного будівництва конкурентних відносин 176
ФОМІНА М.В., КУЗЬМЕНКО В.В. Сутність, форми і класифікація корупційних відносин 182
ФУТАЛО Т.В. Стабілізація грошових відносин як фактор сталого економічного розвитку країни 186

Фінанси, грошовий обіг, кредит

БЕЛІНСЬКА Я.В., КАЧУР А.В. Монетарні важелі підвищення конкурентоспроможності економіки та виходу на сталу траєкторію економічного зростання 190
ГУДКОВА А.О., ЛЕБЕДЄВ К.В. Бюджетне фінансування наукових досліджень: критерії і показники ефективності 196
КОНДРАШИХІН А.Б. Місцевий бюджет як інструмент економічного і соціального зростання: приклад міста Севастополя 204
СОРОКІНА Т.В. Фінансування державної підтримки галузей реального сектора економіки Республіки Білорусь 210
ТАРАСЕНКО І.О., БАТРАК О.В. Фінансова діагностика в контексті антикризового управління 217
ХАНКЕВІЧ В.К. Концептуальні підходи до організації та проведення фінансової діагностики суб'єктів малого і середнього підприємництва 222
ТАРАСЮК М.В. Функції фінансів домогосподарств у ринковій економіці посткризового періоду 230

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика знаний

БОГДАН Н.И. Инновационная политика Беларуси: достижения и проблемы в контексте глобальной динамики 7
ГОЛОВИНОВ О.Н. Инновационная политика государства: реалии и проблемы 16
ЗАХАРИН С.В. Аналитическая оценка организационно–экономических и финансовых условий развития системы высшего образования Украины 22
КАРПЕНКО Е.М., КАРПЕНКО В.М. Методика оценки знаний производственной системы как источников её потенциала 30
ЛЕВИТСКАЯ А.П., ДЬЯКОН Н.П. Сущность и методы совершенствования организационно–управленческих инноваций на предприятиях Республики Молдова 36
НЕХОРОШЕВА Л.Н. Государственно–частное партнерство как новая модель развития инновационной и венчурной деятельности 40
ФЕДУЛОВА Л.И. Направления совершенствования механизмов внедрения научных разработок в промышленность 50
МИХАЭЛЬ ШЕФЕР Знания и инновации как основа экономического развития 59

Экономика и управление

БАЛДЖИ М.Д. Модернизация рыночной экономики на постсоциалистическом пространстве 65
ВОЛКОВ В.П., ГОРОШКОВА Л.А. Прогнозирование развития сложных технико–экономических систем мезоуровня 70
АЛДОНА ГЛИНСКА–НЕВЕС Польская культура бизнеса 77
ДЕЙНЕКО Л.В., ШЕЛУДЬКО Э.И. Пути и перспективы обновления потенциала пищевой промышленности Украины 82
БАРБАРА ДЖОЗЕФОВИЧ Бренд как товарный знак фирмы 89
ЕГОРОВ А.В. Структурные реформы как предпосылка интеграции Беларуси в мировую экономику 96
ЖАВОРОНКОВА Г.В. Технологическая безопасность региона как составляющая национальных интересов технологической безопасности государства 99
ИВАШИНА А.Ф. Внешняя торговля как фактор расширенного воспроизводства 105
КАМОЦКАЯ Н.И. Ресурсное проклятие – ресурсный национализм: последствия для зарубежных рынков 111
КУЛИКОВ Г.Т. Создание высокопроизводительных рабочих мест как фактор экономического роста 116
МАМОНТОВА Н.А. Управление стоимостью компании в условиях экономической нестабильности 123
ПОПОВА И.Г. Анализ организации заработной платы в бюджетном секторе в зарубежных странах и возможность использования опыта в Республике Беларусь 129
СТАНАЙТИС С.А., СУБОТКЕВИЧЕНЕ Р.Г. Развитие экономики литвы и тенденции посткризисного периода 135
ШКУТЬКО О.Н. Экспортный потенциал Республики Беларусь: направления совершенствования и оптимизации 141

Экономическая теория

БОГОЛИБ Т.М. Мировые кризисы и их влияние на экономическое развитие 150
ВОРОНОВ В.В., КРАСКО В.Д. Индикаторы потребительского поведения домохозяйств Латвии в контексте стран Евросоюза: сравнительный анализ 155
ВОЙЦЕХ КОСЕДОВСКИ, АРАНКА ИГНАСЯК–ШУЛЬЦ Некоторые особенности экономического развития стран Восточной Европы 159
ЛЕОНЕНКО П.М. Институционализм и его место в современной экономической теории (политической экономии) 163
МОИСЕЕНКО И.П. Устойчивое экономическое развитие на основе стратегии экономической безопасности 172
ПРАНЕВИЧ А.А. Теоретические основы и мировой опыт институционального строительства конкурентных отношений 176
ФОМИНА М.В., КУЗЬМЕНКО В.В. Сущность, формы и классификация коррупционных отношений 182
ФУТАЛО Т.В. Стабилизация денежных отношений как фактор устойчивого экономического развития страны 186

Финансы, денежное обращение, кредит

БЕЛИНСКАЯ Я.В., КАЧУР А.В. Монетарные рычаги повышения конкурентоспособности экономики и выхода на устойчивую траекторию экономического роста 190
ГУДКОВА А.А., ЛЕБЕДЕВ К.В. Бюджетное финансирование научных исследований: критерии и показатели эффективности 196
КОНДРАШИХИН А.Б. Местный бюджет как инструмент экономического и социального роста: пример города Севастополя 204
СОРОКИНА Т.В. Финансирование государственной поддержки отраслей реального сектора экономики Республики Беларусь 210
ТАРАСЕНКО И.А., БАТРАК О.В. Финансовая диагностика в контексте антикризисного управления 217
ХАНКЕВИЧ В.К. Концептуальные подходы к организации и проведению финансовой диагностики субъектов малого и среднего предпринимательства 222
ТАРАСЮК М.В. Функции финансов домохозяйств в рыночной экономике посткризисного периода 230

CONTENTS

Economy knowledge

BOGDAN N.I. Innovation policy of belarus: achievements and problems in the context of global dynamics 7
GOLOVINOV O.M. Innovation policy of the state: current conditions and problems 16
ZAKHARIN S.V. Analytical assessment of organizational, economic and financial conditions of the development of higher education in Ukraine 22
KARPENKO E.M., KARPENKO V.M. Methodology of assessing knowledge of production system as source of its potential 30
LEVITSKAYA A.P., DIAKON N.P. Essence and methods of improving organizational and managerial innovations by enterprises of Republic of Moldova 36
NEKHOROSHEVA L.N. State–private partnership as new model of developing innovative and venture activities 40
FEDULOVA L.I. Directions of improving mechanisms for implementing scientific developments into industry 50
MICHAEL SCHAEFER knowledge and innovations as the basis of economic development 59

Economy and management

BALDZHY M.D. Modernization of market economy in the post–socialism space 65
VOLKOV V.P., GOROSHKOVA L.A. Development forecast of complicated meso–level technical and economic systems 70
ALDONA GLINSKA–NEVES Polish business culture 77
DEYNEKO L.V., SHELUDKO E.I. Ways and perspectives of restoring potential of food industry of Ukraine 82
BARBARA JOSEFOVICH Brand as trade mark of the firm 89
YEGOROV A.V. Structural reforms as precondition for integrating Belarus into the world economy 96
ZHAVORONKOVA G.V. Technological safety of region as the constituent of national interests of state technological safety 99
IVASHYNA O.F. External trade as the factor of extended reproduction 105
KAMOTSKAYA N.I. The resource curse – resource nationalism nexus: implications for foreign markets 111
KULIKOV G.T. Creation of highly productive working places as factor of economic growth 116
MAMONTOVA N.A. Management of company value in the conditions of economic instability 123
POPOVA I.G. Analysis of organizing salary payments in the budget sector of foreign countries and possibility of using experience by the Republic of Belarus 129
STANAYTIS S.A., SUBOTKEVICHENE R.G. Development of lithuania economy and tendencies of post–crisis period 135
SHKUTKO O.N. Export potential of the Republic of Belarus: directions of improvement and optimization 141

Economic theory

BOGOLIB T.M. World crises and their influence on the economic development 150
VORONOV V.V., KRASKO V.D. Indicators of consumer behavior of Latvia households in the context of EU countries: comparative analysis 155
WOYCEH KOSEDOWSKI, ARANKA IGNASIAK–SHULZ Peculiarities of economic development of Eastern Europe countries 159
LEONENKO P.M. Institutionalism and its position in the modern economic theory (political economy) 163
MOISEYENKO I.P. Stable economic development on the basis of economic safety strategy 172
PRANEVICH A.A. Theoretical grounds and world experience of institutional construction of competitive relations 176
FOMINA M.V., KUZMENKO V.V. Essence, forms and classification of corruptive relations 182
FUTALO T.V. Stabilization of monetary relations as factor of stable development of the country 186

Finance, monetary circulation and credit

BELINSKA Y.V., KACHUR A.V. Monetary levers of improving competitive capacity of economy and acquiring access to the stable path of economic growth 190
GUDKOVA A.A., LEBEDEV K.V. Budget financing of scientific researches: criteria and indicators of effectiveness 196
KONDRASHYHIN A.B. Local budget as instrument of economic and social growth: example of Sevastopol 204
SOROKINA T.V. Financing state support of real sector branches of Belarus economy 210
TARASENKO I.O., BATRAK O.V. Financial diagnostics in the context of anti–crisis management 217
KHANKEVICH V.K. Conceptual approaches to the organization and performance of financial diagnostics of subjects of small and medium business 222
TARASYUK M.V. Functions of finances of housekeeping are in market economy of post-crisis period 230

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад «Переяслав–Хмельницький
державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у науковому збірнику
«Економічний вісник університету» статті з економічної тематики

1. Умови опублікування статті.

1.1. Подана до публікації стаття повинна актуальною, мати новизну, містити постановку завдань (проблем), опис основних результатів дослідження, отриманих автором, висновки.

1.2. Відповідати правилам оформлення.

2. Правила оформлення.

2.1. Рекомендований обсяг статті – 8–12 сторінок, формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве – 2 см. Абзац – 1 см. Шрифт; Arial. Розмір – 12. Вирівнювання тексту по ширині. Автоматична розстановка переносів включена. Нумерація сторінок не ведеться. Мова – українська, російська, англійська. Текстовий шрифт та шрифт формул повинні бути різними. Формули чіткі, із загальноприйнятим використанням символів. Таблиці компактні, з назвою та нумерацією. Ілюстративні матеріали повинні бути якісними, розміщуються в тексті.

2.2. Обов'язковим є список використаних джерел у кінці статті (не посилатися на підручники та застарілу літературу; роботи не тільки вітчизняних, а й зарубіжних авторів). Посилання на інших дослідників та на ту чи іншу роботу повинні позначатися в тексті у квадратних дужках порядковим номером.

2.3. Назва статті має бути коротка, але максимально точно відображати досліджувану проблему.

2.4. Текст статті повинен бути уважно вичитаним, зрозумілим і лаконічним.

2.5. Рубрикація тексту – необхідний елемент всіх статей. Стаття має містити вступ: актуальність, ступінь дослідження даної проблеми вченими, предмет дослідження, мету дослідження, завдання дослідження, методи, постановку проблеми, результати дослідження, висновки.

2.6. Стаття має обов'язково містити:

Блок 1 – українською мовою: УДК; назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

Блок 2 – російською мовою: назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

Блок 3 – англійською мовою: назва статті, прізвище і ініціали автора; анотація; ключові слова.

За умови, якщо стаття подається російською чи англійською мовою анотація українською мовою не подається.

Блок 4 – повний текст статті.

Блок 5 – бібліографічні дані.

Блок 6. – бібліографічні дані в романському алфавіті (References)*. Бібліографічне посилання містить: прізвище, ім'я, по–батькові (всіх авторів в транслітерації). Транслітерація назви статті* [Назва статті англійською мовою]. *Транслітерація назви журналу, том, випуск, рік видання, сторінки.*

Блок 7. – дані про автора: прізвище, ім'я, посада, вчене звання, науковий ступінь, адресні дані, організація, де працює (навчається) автор, електронна пошта, (*додатково: службовий та домашній телефони*);

Блок 8 – дані про автора в тій же послідовності російською та англійською мовами.

Анотація має включати наступні аспекти:

- предмет, мету роботи;
- метод або методологію проведення роботи;
- результати роботи;
- галузь застосування результатів;
- висновки.

Обсяг анотації до 1 сторінки формату А4.

Анотація подається українською, російською та англійською мовами.

Англомовна анотація має бути написана якісною англійською мовою, без використання on–line – перекладачів. У разі використання on–line – перекладачів стаття до друку не приймається.

Цитовані посилання мають бути подані літерами латинського алфавіту.

3. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки, для аспірантів та здобувачів – віза наукового керівника.

4. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.

5. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1–05/1 збірник наукових праць «Економічний вісник університету» внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5–66–71, 5–37–92, (068)3558320
Сайт збірника наукових праць: www.economik.phdpu.ua Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

К авторам сборника

Уважаемые авторы!

Государственное высшее учебное заведение «Переяслав–Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды» принимает к печати в научном сборнике «Экономический вестник университета» статьи по экономической тематике

1. Условия опубликования статьи.

1.1. Представленная к публикации статья должна актуальной, обладать новизной, содержать постановку задач (проблем), описание основных результатов исследования, полученных автором, выводы.

1.2. Отвечать правилам оформления.

2. Правила оформления.

2.1. Рекомендуемый объем статьи – 8–12 страниц, формата А4 через интервал 1. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое – 2 см. Абзац – 1 см. Шрифт; Arial. Размер – 12. Выравнивание текста по ширине. Автоматическая расстановка переносов включена. Нумерация страниц не ведется. Язык – украинский, русский, английский. Текстовый шрифт и шрифт формул должны быть разными. Формулы четкие, с общепринятым использованием символов. Таблицы компактные, с названием и нумерацией. Иллюстративные материалы должны быть качественными, размещаются в тексте.

2.2. В конце статьи помещается Список использованных источников (не ссылаться на учебники и устаревшую литературу; работы не только отечественных, но и зарубежных авторов). Ссылки на других исследователей и на ту или иную работу должны обозначаться в тексте в квадратных скобках порядковым номером.

2.3. Название статьи должно быть коротким, но максимально точно отражать исследуемую проблему.

2.4. Текст статьи должен быть внимательно вычитанным, понятным и лаконичным.

2.5. Рубрикация текста – необходимый элемент всех статей. Статья должна содержать введение: актуальность, степень исследования данной проблемы учеными, предмет исследования, цель исследования, задачи исследования, методы, постановку проблемы, результаты исследования, выводы.

2.6. Статья должна обязательно содержать:

Блок 1 – на украинском языке: УДК; название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

Блок 2 – на русском языке: название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

Блок 3 – на английском языке: название статьи, фамилия и инициалы автора; аннотация; ключевые слова.

При условии, если статья представляется на русском или английском языке аннотация на украинском языке не подается.

Блок 4 – полный текст статьи.

Блок 5 – библиографические данные.

Блок 6. – Библиографические данные в романском алфавите (References). Библиографическое ссылка содержит: фамилию, имя, отчество (всех авторов в транслитерации). Транслитерация названия статьи [Название статьи на английском языке]. Транслитерация названия журнала, том, выпуск, год издания, страницы.

Блок 7. – Данные об авторе: фамилия, имя, должность, ученое звание, ученая степень, адресные данные, организация, где работает (учится) автор, электронная почта, (дополнительно: служебный и домашний телефоны);

Блок 8 – данные об авторе в той же последовательности на русском и английском языках.

Аннотация должна включать следующие аспекты:

• предмет, цель работы;
• метод или методологию проведения работы;
• результаты работы;
• область применения результатов;
• выводы.

Объем аннотации к 1 страницы формата А4.

Аннотация подается на украинском, русском и английском языках.

Англоязычная аннотация должна быть написана качественной английском языке, без использования on–line – переводчиков. При использовании on–line – переводчиков статья в печать не принимается.

Цитируемые ссылки должны быть представлены буквами латинского алфавита.

3. Обязательными являются рецензия специалиста в соответствующей области науки, для аспирантов и соискателей – виза научного руководителя.

4. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.

5. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

Постановлением президиума ВАК Украины от 10 февраля 2010 № 1–05/1 сборник научных трудов «Экономический вестник университета» внесен в новый перечень научных профессиональных изданий Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ по экономическим наукам на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук.

Справки по телефонам; +38 (04567) 5–66–71, 5–37–92, (068) 3558320
Сайт сборника научных трудов: www.economik.phdpu.ua. Электронный адрес: ekon.dek @ mail.ru

Редакционная коллегия

To the authors of Bulletin

Dear authors!

State Higher Educational Establishment “Pereyaslav–Khmelnytskiy State Pedagogic University after Grygoriy Skovoroda” accepts economic articles for printing in the scientific collection “University Economic Bulletin”

2. Conditions of publishing the article.

1.1. Article for publication shall be up–to–date, have novelty and contain description of tasks (problems), the main results of research and conclusions.

1.2. The article shall comply with the designing rules.

2. Designing rules:

2.1. Recommended size of article is 8–12 pages of format A4 with interval 1. Fields: upper, lower, left, right – 2 sm. Indent – 1 sm. Font: Arial. Size – 12. Text justification is on width. Automatic hyphenation is on. Pages are not numbered. Languages are Ukrainian, Russian and English. Text font and formula font shall be different. Formulae shall be clear with generally accepted symbols. Tables are compact with name and numbering. Text shall contain qualitative illustrative materials.

2.2. Presence of list of references at the end of the article is obligatory (please do not refer to manuals and old sources; refer not only to the works of Ukrainian, but also to the works of foreign authors). References to other researchers or to other works shall be marked in the text by the sequence number in square brackets.

2.3. Name of the article shall be short and shall maximally reflect the object of research.

2.4. Text of the article shall be proof–read, understandable and concise.

2.5. Headings of the text constitute necessary element of all the articles. The article shall contain introduction: actuality, volumes of researches performed on the problem, subject of research, aim of research, tasks of research, methods, formulation of problem, results of research, conclusions.

2.6. The article shall contain:

Block 1 – in Ukrainian: UDK; name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

Block 2 – in Russian: name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

Block 3 – in English: name of article, surname and initials of author; annotation; key words.

On condition of submitting the article in Russian or English, annotation in Ukrainian is not necessary.

Block 4 – complete text of article.

Block 5 – bibliography.

Block 6. – bibliography in Latin letters (References)*. Bibliographic reference shall contain: surname, name, patronymic (all the authors in transliteration). Transliteration of the article name* [Name of the article in English]*. Transliteration of name of magazine, volume, issue, year of issue, pages.*

Block 7. – information about the author: surname, name, position, science degree, address, employment (educational) institution, e–mail, (*additionally working and home phone numbers.*

Block 8 – information about the author in the same sequence in Russian and English.

Annotation shall include the following aspects:

- subject and aim of research;
- method or methodology of research;
- results of research;
- application of results;
- conclusions.

Volume of annotation should not exceed 1 page of A4 format.

Annotation is provided in Ukrainian, Russian and English.

Annotation in English shall be written in good English, without using the on–line translators. In case of using on–line – translators, the article is not accepted for printing.

Citations shall be given in Latin letters.

3. Review of the specialist in the corresponding branch of science, for post–graduate students and doctoral candidates – visa of research advisor are obligatory.

4. Name of files shall correspond to the surnames of authors.

5. In case of incompliance with the above mentioned requirements, the Editorial Board does not accept the articles for printing.

By the decision of Presidium of Higher Attestation Committee of Ukraine dated February 10, 2010, No 1–05/1 Collection of Scientific Articles “University Economic Bulletin” was included to the new list of the professional publications of Ukraine, in which results of Dissertations in Economy for the Doctor and Candidate scientific degrees may be published.

Tel.; +38 (04567) 5–66–71, 5–37–92, (068)3558320
Website of scientific bulletin: www.economik.phdpu.ua E–mail: ekon.dek@mail.ru

Editorial Board

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет
імені Григорія Сковороди»

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць учених та аспірантів

Випуск 21/1

Головний редактор Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2013

Підписано до друку 27 травня 2013 року. Формат 60х84/8.
Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Обл.–вид. арк. 32,30.
Ум. др. арк. 28,37. Наклад 300 примірників.

Министерство образования и науки Украины
ГВУЗ «Переяслав–Хмельницкий государственный педагогический университет имени Григория Сковороды»

Экономический вестник университета

Сборник научных трудов ученых и аспирантов

Выпуск 21/1

Главный редактор Т.М. Боголиб

Переяслав–Хмельницкий
2013

Подписан к печати 27 мая 2013. Формат 60х84/8.
Бумага офсет. № 1. Гарнитура тип Таймс. Печать офсетная. Обл.–изд. л. 32,30.
Ум. п.л. 28,37. Тираж 300 экземпляров.

Ministry of Education and Science of Ukraine
SHEE “Pereyaslav–Khmelnytskiy State Pedagogical University after Grygoriy Skovoroda”

University Economic Bulletin

Collection of scientific articles of scientists and post–graduate students

ISSUE 21/1

Chief editor T. M. Bogolib

Pereyaslav–Khmelnytskiy
2013

Signed for print on May 23, 2013. Format 60x84/8.
Type Times. Offset print. Conventional printed sheet 32,30.
Issued sheets 28,37. 300 copies.